

Comissão de Inquérito Parlamentar à Gestão do BES e do Grupo Espírito Santo, ao Processo que Conduziu à Aplicação da Medida de Resolução e às suas Consequências, nomeadamente quanto aos Desenvolvimentos e Opções relativos ao GES, ao BES e ao Novo Banco

44.^a Reunião
(19 de fevereiro de 2015)

SUMÁRIO

O Presidente (Fernando Negrão) deu início à reunião às 16 horas e 10 minutos.

Responderam aos Deputados Pedro Alves (PSD), João Galamba (PS), Cecília Meireles (CDS-PP), Paulo Sá (PCP) e Mariana Mortágua (BE) os Drs. Ricardo Almeida Ângelo (Presidente da Associação de Defesa dos Clientes Bancários Lesados, Investidores em Papel Comercial) — que fez uma intervenção inicial —, Nuno Lopes Pereira e Gonçalo Nabais (Membros da Associação de Defesa dos Clientes Bancários Lesados, Investidores em Papel Comercial).

O Dr. Luís Vieira (Presidente da Associação de Defesa dos Clientes Bancários), após intervenção inicial, respondeu aos Deputados João Galamba (PS), Cecília Meireles (CDS-PP), Paulo Sá (PCP), Mariana Mortágua (BE) e Pedro Alves (PSD).

O Presidente encerrou a reunião eram 19 horas e 50 minutos.

O Sr. **Presidente** (Fernando Negrão): — Srs. Deputados, temos quórum, pelo que declaro aberta a reunião.

Eram 16 horas e 10 minutos.

Sr.^{as} e Srs. Deputados, temos hoje a audição da Associação de Defesa dos Clientes Bancários Lesados, Investidores em Papel Comercial, com a designação «Os Indignados e Enganados do Papel Comercial» (AIEPC), que aqui está representada pelos Srs. Drs. Ricardo de Seabra Rato Almeida Ângelo, Alberto Carlos da Costa Ribeiro Neves, Nuno Lopes Pereira e Gonçalo Nabais, que cumprimento e a quem digo que, noutras audições que aqui tivemos, designadamente na audição do Dr. Stock da Cunha, foi manifestada por todos os Srs. Deputados que compõem esta Comissão preocupação relativamente à vossa situação.

Acho que essa preocupação, manifestada por unanimidade, é um sinal político de peso para quem tem a obrigação de decidir acerca da vossa situação.

Portanto, temos hoje a vossa audição, um pouco mais tarde a de uma outra associação, e contamos que a mensagem continue a ser de desejo de que se comece a criar uma solução para o vosso problema, que é obviamente um problema grave e que nos preocupa a todos.

Assim, dou a palavra ao Sr. Dr. Ricardo Almeida Ângelo, para fazer a sua exposição inicial.

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo** (Presidente da Associação de Defesa dos Clientes Bancários Lesados, Investidores em Papel Comercial): — Sr. Presidente e Srs. Deputados, antes de mais, queria agradecer o convite que nos fizeram e a vossa ajuda na resolução deste problema, que é um

problema que afeta a todos, afeta cidadãos comuns, pessoas que trabalharam a vida toda para poupar, que se privaram de tudo para terem algumas poupanças, que lhes serviriam, por exemplo, para colmatar reformas, para ajudar os filhos, para tudo.

Queria começar por nos distanciar, por exemplo, da ABESD (Associação de Defesa dos Clientes Bancários), porque são coisas completamente distintas. Nós não andamos aqui a jogar na roleta, não vamos ao Luxemburgo, não vamos... Nós confiámos num banco nacional e, nesse banco nacional em que confiámos, e que é uma instituição centenária, confiávamos nos nossos gestores, confiávamos na regulação, confiávamos até no facto de essa instituição não necessitar de apoio estatal para se manter com rácios teoricamente corretos. Confiámos no sistema e confiámos em toda a gente.

Queria começar por explicar como se criou esta Associação. Esta Associação criou-se muito tardiamente, porque confiámos nas instituições, confiámos no Novo Banco e confiámos no Banco de Portugal até há três semanas ou um mês, que foi quando explodimos, porque já não aguentávamos mais este impasse e este gorar de expectativas, por parte do Novo Banco, que, infelizmente, não se soube comportar com os seus clientes. Nós éramos e somos clientes fiéis — atenção! —, porque não queremos, de todo, desfiliar-nos do Novo Banco, até porque transitámos para o Novo Banco. Quem disser o contrário, engana-se, porque o meu cartão ainda tem lá escrito «BES», mas vai ter à conta do Novo Banco. Isto é uma coisa que queremos salientar: nós somos clientes do Novo Banco!

A Associação foi criada por mim e por meia dúzia de pessoas que se conheceram em fóruns da *Internet*, nos jornais de economia, etc., comentando algumas notícias que, cada vez mais, foram transmitindo falta de coerência.

É que nós, desde o princípio, tivemos informação, por parte do Banco de Portugal e do Novo Banco, no sentido de que íamos ser ressarcidos na totalidade e com juros. Há três semanas isso estava no *site* do Novo Banco, como os senhores devem saber, isto é, havia um compromisso institucional por parte do Novo Banco.

Essas expectativas foram-se gorando e começámos, então, a reunir. Tivemos, inicialmente, uma reunião no Porto, que era para ser em minha casa — vejam lá! —, mas, entretanto, em dois ou três dias, tivemos de alugar uma sala num hotel e tínhamos lá 70 pessoas. A partir daí, isto tem sido exponencial, a Associação tem crescido de uma forma gigante, como acho que nunca se viu, em Portugal, nos últimos tempos.

Nós, neste momento, representamos cerca de 500 pessoas, algumas ainda sem a quota paga, até porque há pessoas que têm dificuldade em pagar uma quota de 50 €, mas, mesmo assim, nós aceitamos esses associados. Há pessoas que não têm dinheiro para viver! Não estamos a falar de pessoas que... Tenho de transmitir este drama, porque é um drama que nos comove, que é o drama das pessoas que nos ligam a dizer que não têm dinheiro para comer, que pouparam a vida toda, têm dinheiro no extrato, mas não o podem levantar.

O Novo Banco, nesse aspeto, e o Banco de Portugal, deixando o dinheiro no extrato, criam expectativas nas pessoas, mas as pessoas não têm dinheiro para viver. Estamos a falar de pessoas reformadas, que pouparam a vida toda, que têm reformas de 280 € ou de 300 € e pouparam para colmatar essa reforma, para viverem no dia a dia. Tiravam dali e, neste momento, não têm para viver.

Ainda há dias, houve um senhor que nos disse que nunca na vida dele pensou ir ao supermercado e ver quais eram os preços de uma perna de frango para comer! Isto é verídico! Há pessoas que nos ligam, desesperadas,

que querem matar o gestor, que fazem todo o tipo de ameaças possíveis e imaginárias. Estamos a falar de pessoas que perderam tudo, fruto do sistema bancário e de não haver uma vigilância correta.

Nós acreditamos muito no Banco de Portugal como instituição que nos defende, mas tem de haver um interesse nacional e o interesse nacional é defender os cidadãos, não é defender a banca. E eu acho que, nesse aspeto, o Banco de Portugal não tem cumprido e, por isso, tem gorado as nossas expectativas.

O Banco de Portugal tem de defender os cidadãos, não tem de defender o sistema bancário, nem tem de ceder ao sistema bancário. Nós pagamos-lhes os ordenados para nos protegerem. É fundamental que isto fique aqui dito!

Também queremos transmitir aqui, porque as pessoas não sabem, que isto se criou tão tarde, porque os nossos gestores, que foram aquelas pessoas em que confiámos desde sempre, apresentaram-nos um produto — é fundamental que isto fique aqui bem claro — que, em 90% dos casos, e vou falar-vos dos nossos associados, foi apresentado da seguinte maneira: era uma aplicação com taxa e juro garantido. Nós temos aqui documentos que dizem isso — não estamos a falar de cor e, depois, se necessário, mostrá-los-ei aos Srs. Deputados.

Portanto, nós temos documentos que dizem isso e, em quase todos, o procedimento foi o mesmo: as pessoas apresentavam o produto... Nós, muitas vezes, íamos ao Banco, o produto já estava resgatado e as pessoas assinavam os papéis *a posteriori*. Nós temos provas disto.

O produto foi apresentado como sendo do BES, não foi apresentado como sendo do GES, e as pessoas comuns... O Sr. Governador, e espero que ele oiça o que vou dizer — e estamos a falar do órgão máximo da regulação a nível nacional, da República Portuguesa —, ele próprio, disse que o

investidor não qualificado, que somos nós, não sabe distinguir o papel comercial de uma aplicação a prazo. E também disse que, no caso de tudo falhar, e falhou, toda a gente estava protegida. Ele disse isto! Basta ver o vídeo, temo-lo aqui. Só espero que o Dr. Carlos Costa, e acredito nisso, uma pessoa com coração, não defraude estes cidadãos, porque estes cidadãos representam o comum do cidadão, aquele que trabalha, não é aquele que recebe, que vai buscar o dinheiro a qualquer lado. São pessoas que pouparam a vida toda para receber este dinheiro e é uma vergonha para um País haver pessoa que, infelizmente, perdem as suas poupanças por falta de fiscalização.

Ficamos admirados de como é possível, nos últimos anos, infelizmente, este regulador não ter cumprido com as suas tarefas. Nunca pensámos que isto fosse acontecer outra vez, porque, em 10 anos, faliram dois bancos em Portugal e este é o terceiro.

Nós nunca pensámos que as pessoas não aprendessem com o tempo. Isto é muito importante: as pessoas têm de aprender com o tempo. Nós, nas nossas profissões, eu sou médico, mas os dentistas, os gestores, etc., quando erramos, temos obrigatoriamente de ser penalizados por isso, e somos.

Infelizmente, em Portugal, quando as pessoas erram, ou vão para a Comissão Europeia ou vão para um sítio qualquer, mas não são penalizadas. Todas as pessoas têm de ser penalizadas, tem de haver responsabilidade civil. Isto é fundamental!

Há uma outra coisa importante: houve muita gente que foi enganada pelos próprios gestores de conta. Atenção ao seguinte: nós não estamos contra os gestores, porque os gestores estão do nosso lado. Ao contrário do que as pessoas possam pensar, os gestores têm sido uns grandes aliados, porque eles próprios tentam pressionar o Novo Banco, e nós sabemos disso, para arranjar uma solução.

O Novo Banco teve um compromisso, e esse compromisso é real, temos aqui cartas e comunicados oficiais do Novo Banco, uma das quais até diz o seguinte: «O Novo Banco está determinado em comprar, aos clientes de retalho do Novo Banco, papel comercial da ESI e Rioforte.» Diz-se que este processo sofreu algum atraso, mas o atraso é tanto que parece que nos meteram a cenoura à frente da cabeça e nunca mais nos dão a comer. O atraso é tanto que até parece que a cenoura, agora, desapareceu!

Nós fomos, e estamos a ser, descartáveis, que é uma coisa que, de todo, não aceitamos. É que o Novo Banco, na altura em que tudo desmoronou e em que não tinha qualquer credibilidade — o Dr. Stock da Cunha já o disse aqui, na altura em que estavam nos «cuidados intensivos» —, assegurou-nos de que iríamos ser ressarcidos, dizendo-nos que éramos excelentes clientes, para não tirarmos o resto das nossas poupanças de lá, porque havia uma solução para nós; agora, que o Novo Banco já está a sair dos «cuidados intensivos», como disse o Dr. Stock da Cunha, com 4000 milhões de euros que entraram ultimamente no Novo Banco, parece que lhes custa muito dar 500 milhões a estas pessoas.

Esta é a nossa opinião: nós temos sido usados! E não aceitamos este recuo, por parte de entidades como o Banco de Portugal, que tem de ter palavra, e como o Novo Banco, se quer ter credibilidade no mercado, se quer ser bem vendido, e nós queremos que ele seja bem vendido!

Por isso, a nossa Associação dissocia-se deste descontrolo que algumas pessoas têm tido. Entendemo-las, são a grande parte dos nossos associados, porque as pessoas estão desesperadas. E nós não fomos gananciosos, pois estamos a falar de uma aplicação com uma taxa líquida de pouco mais de 2%, não estamos a falar de taxas malucas, estamos a falar de taxas normais. Quando se perdem as poupanças de uma vida por isto, ninguém aceita.

Penso que a nossa exposição está mais ou menos feita.

Agradecia que nos fizessem as perguntas que entendessem, porque estamos aqui para ajudar a resolver o problema, estamos aqui com a intenção de ajudar a mediar esta questão, e agradecemos muito o interesse dos Srs. Deputados que têm sido inexcedíveis nessa tentativa de resolução.

Já agora, gostaria de dizer que o Banco de Portugal criou, inicialmente, uma provisão para nos defender e essa provisão foi usada até por alguns gestores na venda do produto, como foi, por exemplo, o meu caso. Disseram-nos: «Doutor, isto não tem...». Os próprios gestores, quando tínhamos dúvida, mantiveram-nos sempre, sempre, sempre a expectativa de que iríamos ser ressarcidos.

Quanto à provisão que o Banco de Portugal criou, nós, em termos técnicos, não queremos entrar por aí, porque confiamos no Banco de Portugal, mas há aqui muitas questões técnicas que não entendemos. Não entendemos, por exemplo, como é que o Banco de Portugal diz que a provisão que acautela o risco relacionado com o reembolso dos clientes passou para o Novo Banco. Não entendemos isto e eles já vieram desmentir, mas nós não entendemos.

Não entendemos como é que eles aceitam que se passe uma conta *escrow*, que tem garantia, porque é um depósito à ordem, para uma provisão contabilística em que dão a Tranquilidade como provisão, e a Tranquilidade foi sobrevalorizada, como sabem.

Não entendemos muitos fatores e, acima de tudo, também não entendemos este, que importa aqui referir, que é o recuo do Banco de Portugal perante os seus cidadãos. Isto não pode acontecer! Se há um compromisso — eu, quando tenho um compromisso, assumo-o até ao fim —, o Banco de Portugal tem de o assumir! Vamos ouvir as pessoas.

O Sr. **Presidente**: — Agradeço as suas palavras, Sr. Dr. Ricardo Almeida Ângelo.

Srs. Doutores, Sr.^{as} e Srs. Deputados, vamos agora entrar na primeira ronda de perguntas, para o que tem a palavra, em primeiro lugar, o Sr. Deputado Pedro Alves.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Sr. Presidente, começo por cumprimentar os representantes da Associação e por agradecer-lhes o contributo que têm dado.

Nós, o Grupo Parlamentar do PSD, também temos tido o cuidado de acompanhar o vosso trabalho, temos ouvido as vossas lamentações, e compreendemos perfeitamente o vosso estado de espírito, uma vez que se sentem efetivamente lesados e estão prejudicados com um processo para o qual em nada contribuíram, a não ser em investimento.

Mas há aqui também um conjunto de situações que queremos clarificar, sendo, em primeiro lugar, esta relação com o gestor de conta. Isto, porque, no fim de contas, existe um conjunto de regras que são aplicadas, e aqui acho que o que faltou foram regras para a colocação deste tipo de produtos e não tanto a atuação das entidades que supervisionam ou fiscalizam.

De facto, faltaram regras mais específicas, que, nosso entendimento, podem ser aplicadas para evitar estas situações e dar instrumentos a essas mesmas entidades para poderem agir.

Passo a enunciar a minha primeira pergunta, do seguinte modo: nessa relação que mantêm com o gestor — e dizem-se vítimas também de uma campanha muito agressiva por parte dos gestores —, qual é o tipo de regras que acham que podem ser alteradas para que estas situações não se repitam? Que tipo de regras é que podemos alterar?

Falaram na confiança com o gestor e, ao mesmo tempo, responsabilizam-no por esta campanha agressiva. Mas, neste momento, estando no Novo Banco, esse gestor já passa a ser bom. Então, há este paradoxo que não compreendo: como é que antes não se confiava no mesmo gestor em que, hoje, se confia?

Se solicitaram reuniões, pergunto: a que entidades as solicitaram? Que reuniões tiveram? Nessas reuniões, nomeadamente com a supervisão e com os administradores do Novo Banco, o que é que vos foi dito? E o que é que vos foi dito também pelo BES, pelo banco mau?

Depois, temos aqui uma relação, que temos de compreender, entre o emitente, o colocador e o tomador.

O tomador tem contacto, via gestor, mas, quanto ao emitente, importa, neste caso, saber se o papel comercial é só ESI e Rioforte ou se há outro papel comercial também do GES e se os prospectos ou as informações que eram dadas eram todas iguais ou se eram diferentes para cada um desses produtos para percebermos quais são as informações que não são verdadeiras e que foram prestadas ao cliente junto do balcão — se é que há a informação de que não é verdadeira — e como é que vocês, hoje, têm a noção de que essa informação não é verdadeira.

Eu queria perceber, havendo responsabilidades, pelo que aqui dito, da emissão deste papel por parte das emitentes, neste caso estas empresas do Grupo Espírito Santo, se os senhores já diligenciaram alguma coisa no sentido de procurarem ser ressarcidos junto dessas empresas, da massa falida das empresas Rioforte, ESI, e também junto do BES.

Dão-vos alguma garantia de que poderão ser ressarcidos de alguma coisa? Há alguma estimativa ou algum procedimento para vos ser pago algum valor daquele que foi investido nesse papel comercial?

Relativamente ao perfil do investidor que vocês representam, pergunto se são todos com um perfil conservador, se foi todo o mesmo procedimento, se houve alguns deles que nem sequer tiveram conhecimento de que foi feito esse investimento, ou se todos deram autorização para que o investimento fosse feito.

Da nossa parte, não haverá muito mais perguntas a fazer, relativamente a este procedimento.

O Sr. **Presidente**: — Feitas as perguntas, dou a palavra ao Sr. Dr. Ricardo Almeida Ângelo para responder.

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Muito obrigado pelas suas perguntas, e começarei a responder pela ordem por que fui anotando.

Relativamente aos gestores, vou transmitir-lhe o que sentimos: primeiro, confiávamos nos nossos gestores. Quando vamos a uma entidade bancária, é porque confiamos nos gestores e na instituição.

O nosso universo de associados é um universo de pessoas sem literacia financeira. É zero! Estamos a falar de um grupo de pessoas onde algumas, neste momento, estão a ser representadas pelos seus filhos, porque as pessoas nem sabiam distinguir o que era um papel comercial.

Vou ser-lhe honesto: antes disto eu não sabia! Eu não sabia!

E, quanto à questão de estarmos um pouco do lado dos gestores, vou dizer-lhe porquê: é porque os gestores também foram enganados. Nós temos provas de que os gestores foram enganados. Como? Vou dar-lhe um exemplo: um gestor põe aqui papel comercial do BES, num folheto de operação de instrumentos — e isto foi uma prática em quase toda a gente — e dava-nos um papel inicial em que se dizia: «aplicação a nove meses» e, depois, «capital e juros garantidos no vencimento».

Quanto aos gestores, creio que houve uma pressão muito grande por parte da administração na venda deste produto e toda a gente agora percebe porquê: porque havia, realmente, uma necessidade de injeção de capital nestas empresas que estavam falidas e nós fomos o alvo, o elo mais fraco.

Admira-me como é que o Dr. Ricardo Salgado ainda consegue dormir, ou como o Sr. Governador também consegue dormir, porque a verdade é esta: este produto nunca nos poderia ter chegado à mão! Está a perceber? A culpa não é nossa! A culpa disto é porque o BES não teve consciência, sabendo que as empresas já estavam falidas, e transitou esta dívida para as pessoas que trabalharam a vida toda para terem as suas pequenas poupanças. Esta é a verdade!

Os gestores são, como sabe, manietados, desculpem o termo, são funcionários de uma entidade e estão ali para seguirem as ordens. Eles tinham uma pressão gigantesca. Vou dar um exemplo: no meu caso, fui visitado, na mesma semana, três vezes para me venderem este produto. Três vezes! E eles foram àquelas pessoas que, possivelmente, tinham mais disponibilidade financeira. Quem é que, neste País, tem disponibilidade financeira? Quem poupa! E quem poupa, normalmente, são os idosos!

Há casos extremos de violência, de engano. Vou dar-lhe um outro exemplo: para ter a confiança que os gestores tinham, houve gestores que, por exemplo, meteram dinheiro de pessoas invisuais, dizendo que isso era um depósito a prazo, e temos provas disso. Houve gestores que meteram dinheiro de indemnizações de acidentes, como, por exemplo, o caso de uma pessoa paraplégica, que teve um acidente e que recebeu uma indemnização, não sei de que valor, e em que lhe meteram tudo em papel comercial, tal a garantia que lhes tinha sido transmitida pelos seus superiores.

O obsceno disto tudo é o Banco Espírito Santo saber que as empresas estavam falidas, o Banco de Portugal saber disto, porque já sabemos de cartas

entre o Sr. Governador e a Sr.^a Ministra das Finanças, e deixarem chegar isto aos portugueses. Se chegou, possivelmente por falta de comunicação entre o Banco de Portugal e a CMVM, nós não queremos entrar por esse assunto, até porque não percebemos nada disto.

O que temos de referir sobre o Novo Banco é que o Novo Banco diz que o papel comercial não transitou, mas nós temos provas de que transitou. Eles são responsáveis pelo nosso papel comercial, já emitiram factos sobre isso, portanto, deem-nos a solução. Agora, saber se a provisão está lá, se não está, isso não nos cabe a nós, até porque o que nós queremos é que eles mantenham o seu compromisso.

Relativamente à questão da massa falida, a nós, não nos interessa, de todo, ir por aí, porque quem tem responsabilidade de ir buscar a massa falida, em nossa opinião, é o Novo Banco. O Novo Banco é que tem a obrigação de ir lá buscá-la, porque, há algum papel comercial que ainda tem valor. Nós representamos pessoas com papel comercial da Rioforte, da ESI e da ESPART — Espírito Santo Participações Financeiras, SGPS SA.

Relativamente a reuniões e a procedimentos futuros, já pedimos reunião com o Novo Banco, foi-nos recusada, inicialmente; já pedimos reunião com o Banco de Portugal, e, como sabe, fomos recebidos pelo Banco de Portugal e, antes de a reunião acabar, já tínhamos um comunicado cá fora, que é uma coisa que não entendemos, pois, nessa reunião, basicamente, e desculpem-me o termo, fomos «bonecos».

A reunião correu lindamente, saímos de lá, por incrível que pareça satisfeitos com a reunião, e, depois, quando chegámos cá fora, «levámos a facada», que foi a facada a dizer que não nos pagam. E isso é uma coisa que não aceitamos, a nível institucional. O Banco de Portugal devia ter um pouco mais de respeito pelos seus cidadãos.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — E tiveram reuniões com o BES?

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Não, não tivemos reunião com o BES, porque o BES não nos interessa. Nós estamos no Novo Banco, o BES não nos interessa para nada. Vou ser-lhe honesto: o BES... Quero dizer, nós temos o Novo Banco.

Olhe, ainda temos cartões... Ouça, o meu cartão diz «BES 360», é o meu cartão. Isto vai dar à minha conta no Novo Banco, e eu não abri nenhuma conta no Novo Banco! Tudo transitou para o Novo Banco. No meu extrato está lá o meu dinheiro, o que é uma coisa incrível! No meu extrato está lá o dinheiro que tenho no papel comercial. É o meu dinheiro, não é muito, trabalhei para o conseguir. Seja 1 cêntimo, 10 cêntimos, 5000 €, seja o que for, eu vou fazer tudo para o ir buscar.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — E quanto ao perfil do investidor?

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Relativamente ao perfil do investidor, isto até parece criminoso, porque eles foram buscar toda a gente que tinha um perfil superconservador. Ninguém nunca na vida tinha nada de risco! Reparem: se as pessoas soubessem que havia risco, algum dia, algum idoso iria pôr todas as suas poupanças num produto de que lhes tivessem dito que havia risco?! Nunca! Se há pessoas que são conservadoras são as pessoas que trabalharam a vida toda e que pouparam pouco dinheiro.

Portanto, é assim: nunca, nunca foi dito que havia risco! Se houvesse risco ninguém lá poria o dinheiro todo. E há pessoas que puseram o dinheiro todo. Até há pessoas, veja bem, para perceberem ao que isto chegou, porque os gestores os manietaram de tal maneira, que foram buscar dinheiro ao

primo, ao irmão... E, mais, diziam: junte mais este bocadinho que é para nós conseguirmos chegar ali àquele sítio... Percebe?!

Portanto, as pessoas perderam o dinheiro todo! Há pessoas a viverem com reformas de 300 € e que pouparam a vida toda, 30 anos, para guardarem um dinheirinho para a sua reforma.

Isto, a mim, choca-me. Choca-me mesmo!

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Mas aí há, mais uma vez, a ação do gestor.

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — A ação do gestor, repare: mas o gestor foi manietado por quem?

É assim: um produto nunca poderia ter chegado a nós. Percebe? O produto nunca poderia ter chegado a nós!

A questão que as pessoas me dizem é sempre: o risco é do emitente. O emitente, desculpe-me o termo, indiretamente, é o Banco Espírito Santo. O Banco Espírito Santo sabia do estado em que estavam as empresas. Contas adulteradas!

Imaginem que não temos literacia financeira nenhuma, mas eu agora vejo isto: primeiro, as contas estavam todas falseadas, como vocês sabem; segundo, o produto tinha um risco de não cumprimento inferior a 1%, estava lá escrito, soube eu, agora, mas, na realidade, o produto tinha um risco de incumprimento de 100%. As pessoas sabiam disso!

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — As pessoas que colocaram o papel comercial!

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — As pessoas que colocaram e o Banco de Portugal. O Banco Espírito Santo e o Banco de Portugal sabiam disso. Portanto, é assim: o Banco de Portugal atuou muito bem, criando a provisão, tentando-nos defender. Depois, entretanto, não entendo o porquê deste recuo e deste volte-face, porque eles, inicialmente, procederam bem, criando uma conta *escrow*, protegendo as pessoas, mas, depois, de repente, parece que essas intenções desapareceram. E é isso que não entendemos.

O Sr. **Presidente**: — O Sr. Dr. Nuno Lopes Pereira pretende prestar alguns esclarecimentos.

Tem a palavra.

O Sr. Dr. **Nuno Lopes Pereira** (Membro da Associação de Defesa dos Clientes Bancários Lesados, Investidores em Papel Comercial): — O Banco de Portugal foi, ao início, completamente nosso defensor. Acreditámos e investimos, aliás, eu investi em janeiro de 2014 em papel comercial, quando havia uma informação concreta da imposição de uma provisão para o papel comercial.

A razão do dolo *ab initio* da nossa situação não foi só a questão do depósito a prazo, foi uma questão fiduciária, ou seja, nós confiávamos no sistema, e quando digo «no sistema» quero referir-me ao antigo BES e ao Banco de Portugal.

A argumentação que davam a pessoas com algum conhecimento económico para investir naquele produto era a de que se tratava de um produto de depósito a prazo, cobertura do Grupo e, de facto, não o vendiam como Rioforte — eu não conhecia a Rioforte, aliás, apesar de ter algum *know-how*, ninguém conhecia — mas, sim, como um produto BES puro, com garantia BES, ainda para mais com uma provisão do Banco de Portugal que

foi, de facto, essencial na proteção destes pequenos aforradores, que é aquilo que qualquer País quer ter.

Por exemplo, nos Estados Unidos chega-se ao extremo oposto de quando uma *countrywide* vai à falência, as pessoas que tinham empréstimos ninja, ou seja, que não tinham sequer rendimentos, e tinham empréstimos do estado americano para a casa, declararam-nos como nulos, ou seja, esse passivo foi absorvido pela *countrywide*.

Em Portugal, numa situação completamente oposta de pequenos aforradores que sustentam a pouca liquidez que existia num sistema já de si pouco líquido, porque é um sistema de dívida sobre dívida, é completamente irracional e amoral.

A questão da moralidade, que agora tem sido debatida, não só pelos grandes comentadores da praça, como também pelo próprio Banco de Portugal em sintonia, e o facto de haver uma preocupação relativamente à moralidade do sistema e de se preocuparem connosco é uma completa hipocrisia, porque o que temos à frente, atrás e dos lados é uma responsabilidade legal, é um regulador, é um supervisor.

Não pode ser aplicada aquela expressão inglesa que remete para o líder que é um leão com os cordeiros, ou seja, connosco, e um cordeiro com os leões, que é o sistema bancário inserido no Fundo de Resolução. Portanto, tem de haver um critério de defesa dos direitos que estão numa fase primacial, que são os do pequeno contribuinte.

Se há confiança no sistema, ela começa por um regulador de cima que defende os que estão em baixo. Não é a inversão da pirâmide. Portanto, só pedimos que o Banco de Portugal cumpra legalmente o que estabeleceu *ab initio* e que não faça um jogo financeiro e deliberativo na fase pós-intervenção no antigo BES, atual Novo Banco, até porque o Novo Banco, numa fase inicial, com o Dr. Vítor Bento como presidente do conselho

administração, defendeu completamente os nossos direitos, ou seja, estabeleceu o compromisso, materializado num comunicado oficial que o Ricardo Ângelo referiu e que também se encontra na célebre FAQ (*frequently asked questions*) que esteve no *site* até ao dia 8 de janeiro. Aliás, incrivelmente, ainda temos acesso a ela, quer através da CMVM, quer reflexamente através do *site* do Banco de Portugal, que tão inteligentemente deixou passar os pequenos detalhes. O *link* continua lá, o que é brilhante.

Por outro lado, pedimos ao Novo Banco que assuma um papel não de valorização pela valorização, para uma venda imediata a um banco terceiro, garantidamente estrangeiro, quando são ativos que, agora, são vendidos ao desbarato e, provavelmente, daqui a três anos, pela injeção de *cash* que vem aí pelo novo QE (*quantitative easing*) europeu vai reavaliar ativos. Ou seja, pedimos que reconsiderem a solução e que deem sobretudo a primazia ao cidadão.

O Sr. **Presidente**: — Tem, agora, a palavra o Sr. Deputado João Galamba.

O Sr. **João Galamba** (PS): — Sr. Presidente, começo por cumprimentar os membros da Associação de Indignados e Enganados do Papel Comercial.

Uma das primeiras perguntas que quero fazer é no sentido de saber se podem caracterizar melhor o universo das pessoas que representam, por montantes, valores mínimos, ou seja, saber qual o valor total de que estamos aqui a falar. Penso que era importante termos, mais ou menos, uma ideia do universo abrangido pelas vossas reivindicações.

Uma questão que tem preocupado bastante os Deputados do Partido Socialista, nesta Comissão, é a evolução do papel do Banco de Portugal.

Podemos discutir se aqueles ativos vos foram apresentados de uma maneira ou de outra, se era BES ou não era BES, mas toda essa discussão se torna um pouco secundária a partir do momento em que o Banco de Portugal, em primeiro lugar, pede informação sobre estes clientes no final de 2013 e, em segundo lugar, escreve uma carta à CMVM — que acabou agora de ser publicada no *Expresso* —, tentando descartar quaisquer responsabilidades, dizendo que a responsabilidade é da CMVM. Em princípio não será responsabilidade dela, porque estamos a falar de produtos acima de 100 000 € com colocações privadas, mas peço também que clarificasse esta questão.

Independentemente destas discussões, que são todas interessantes em si mesmas, o simples facto de o Banco de Portugal ter, como parte da estratégia de *ring-fencing*, criado uma provisão na Espírito Santo Financial Group é a demonstração cabal e definitiva de que, em determinados momentos, dentro da estratégia de *ring-fencing*, o Banco de Portugal tinha como prioridade o reembolso destes clientes.

Portanto, todas as discussões sobre a natureza do papel, se é BES, se é Novo Banco, se não é Novo Banco... Quer dizer, a partir do momento em que o Banco de Portugal assume aquela provisão e assume como prioridade e como parte da estratégia de intervenção de supervisão e de *ring-fencing* a proteção dos direitos destes clientes, penso que essas discussões, ainda que importantes, são secundárias. A partir do momento em que assume está assumido! Criam expectativas e expectativas essas que aparentemente — e peço que explique isto um pouco melhor — foram sempre confirmadas até à apresentação das contas no dia 30 de julho de 2014.

Uma outra pergunta que quero colocar é a seguinte: que contactos e que garantias é que foram tendo ao longo desses meses, quer por parte do BES quer por parte do Banco de Portugal?

É que há uma coisa que nós sabemos: no dia 30 de julho, vocês serviram para dizer que o BES tinha de ir abaixo. Vocês prestaram esse servicinho. Porquê? Porque há uma provisão que é uma das determinantes da queda do Novo Banco. Ou seja, o Banco de Portugal parece que vos deu uso — peço desculpa pela expressão — na estratégia de deitar abaixo o Banco e fazer a resolução.

A partir do momento em que foi feita a resolução — e perdoem-me outra vez a expressão —, vocês deixaram de ter qualquer utilidade para o Banco. Isto é que é incompreensível! É que o Banco de Portugal, não nesta Comissão de Inquérito, mas na Comissão de Orçamento e Finanças, apresentou a resolução do Banco como o culminar bem-sucedido da sua estratégia de *ring-fencing*.

Ora, se é o culminar bem-sucedido da estratégia de *ring-fencing*, todos os direitos, valores, pessoas e instituições que estiveram a ser alegadamente protegidas durante o *ring-fencing* teriam, no final — se o *ring-fencing* tivesse sido bem-sucedido —, de ser protegidas, coisa que não aconteceu. Aliás, esta é uma questão que será, obviamente, colocada ao Banco de Portugal.

Também gostaria de perguntar o seguinte: o que é que o Banco de Portugal vos tem dito sobre esta aparente mudança de posição? Desvaloriza, não responde ou diz que não houve mudança de posição e que teve sempre a mesma?

A seguir à resolução, parece que o objetivo do Banco de Portugal passou a ser um só: maximizar o valor do Novo Banco, se necessário sacrificando os clientes do BES, se necessário sacrificando a sua própria palavra, se necessário sacrificando os seus próprios compromissos, se necessário sacrificando as suas próprias garantias, se necessário sacrificando a imagem mais importante que um regulador pode ter: a credibilidade.

Veremos como é que isto agora decorre e o que é que o Banco de Portugal tem a dizer sobre estas questões, mas uma coisa é certa: havia uma estratégia onde vocês eram prioritários. Aparentemente, foram apenas prioritários para forçar a resolução e, uma vez forçada a resolução, foram imediatamente descartados.

Assim, a prioridade absoluta do Banco de Portugal não era defender os clientes que prometeu e jurou defender — e que, obviamente, lhe cabe defender —, mas, sim, maximizar a rentabilidade do Novo Banco e o valor de venda e, portanto, minimizando as perdas para o Fundo de Resolução.

Obviamente que minimizar as perdas de resolução deve ser um objetivo. Nós devemos desonerar, na medida do possível, o País dos custos de falência de um banco, mas isso, como é evidente, não pode ser à custa de direitos, sobretudo quando esses direitos foram sendo sempre afirmados ao longo de todo o processo e foram aqui reiteradamente afirmados — a provisão confirma-o —, através de sucessivas declarações do Banco de Portugal.

Esta também é uma questão que vamos colocar ao Banco de Portugal e, na medida das nossas possibilidades, colocaremos sempre as questões nestes termos e ficaremos a aguardar as respostas do Sr. Governador.

Recapitulando: quero tentar perceber um pouco a evolução das garantias que vos foram dadas, como foram as reuniões que tiveram com o Banco de Portugal até à apresentação das contas em 30 de julho e perceber a caracterização do universo de associados, do tipo de produtos, dos valores em causa, quer valores médios individuais, quer o valor global de que estamos aqui a falar.

O Sr. **Presidente**: — Para responder, tem a palavra, Sr. Dr. Ricardo Almeida Ângelo.

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Sr. Presidente, Sr. Deputado, antes de mais, gostaria de lhe dizer que tem uma visão extremamente clara de tudo isto e eu concordo com tudo o que disse. Agradeço que tenha essa visão, porque é uma visão clara da situação.

O nosso universo, por incrível que pareça, é de pessoas comuns. O depósito mais baixo era de 50 000 € e, depois, eram múltiplos de 50 000 €. Basicamente é isso! Portanto, estamos a falar de pessoas que não são milionárias, mas que têm poupanças de uma vida inteira. Não estamos a falar de milhões, até porque o nosso universo de associados tem uma média baixíssima, embora não lhe saiba dizer ao certo, mas a média de valores não chega a cento e pouco mil euros cada. Estamos a falar de pessoas de um extrato médio baixo.

Relativamente às expectativas, elas foram sempre elevadas, agora é que, de repente, parece que há uma inversão da situação. Toda a gente nos disse, sempre!, que iríamos ser ressarcidos.

Existe a informação por parte do BES — este assunto morreu — em que eles dizem que têm provisionado a emissão do papel comercial da Espírito Santo e da Rioforte. Temos aqui o documento! Há um documento do Banco de Portugal a dizer que esta provisão transitou para o Novo Banco, e esse documento também está aqui. Toda a gente conhece! Aliás, não entendo qual é a confusão disto, porque isso é claro como a água. E temos o comunicado do Novo Banco e as FAQ do Novo Banco, que eu posso ler — toda a gente deve conhecer, mas eu leio-as na mesma —, a dizer que iríamos ser ressarcidos.

Passo a ler as FAQ que estiveram no *site* do Novo Banco até 8 de janeiro de 2015, que dizem, claramente, o seguinte: «Qual é a implicação da

criação do Novo Banco para os clientes com investimento em papel comercial (ESI e Rioforte)?

O papel comercial emitido pela ESI e Rioforte transitam para o Novo Banco e este mantém a intenção de assegurar o reembolso na maturidade do capital investido pelos seus clientes não institucionais junto das redes comerciais do Grupo BES de então». E, já agora, que paguem também os danos morais às pessoas que estão no hospital com problemas cardíacos, que não conseguem trabalhar, que não conseguem viver, porque perderam o dinheiro da vida delas.

Isto estava, até há três semanas, no *site* do Novo Banco. Não entendo como é que o Dr. Stock da Cunha... Será que ele não vai ao *site* do Banco? Esta é uma informação...

O Sr. **João Galamba** (PS): — Se calhar, é o *site* do banco mau!

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Se calhar, é o *site* do banco mau... Eu não sei! Deve ser o *site* do polícia mau e do polícia bom! Não entendo.

Relativamente ao Banco de Portugal, sinceramente, como cidadão, não acredito nem quero acreditar que o Banco de Portugal esteja mais interessado em vender o banco bom do que em ressarcir as pessoas que trabalharam a vida toda para ter este dinheirinho. Não acredito nisso! Espero bem que isso não aconteça, porque uma não solução para este problema vai significar um descrédito numa instituição como o Banco de Portugal, na banca toda, porque ninguém nos garante qual é que vai ser o próximo banco a falir. São dois bancos, três bancos em 10 anos. Isto não pode acontecer em lado nenhum.

Se o Banco de Portugal tinha — e tem, que eu sei — pessoas dentro do BES a fiscalizar a atividade do banco, tem pessoas dentro do Novo Banco, tem pessoas dentro dos bancos maiores nacionais para fiscalizar, supervisionar o seu funcionamento, como é que é possível um banco falir assim com esta facilidade? É uma pergunta que deixo no ar.

O Sr. **João Galamba** (PS): — Há pouco, esqueci-me de lhe perguntar o seguinte: em que período foram vendidos esses produtos? Ou qual foi o intervalo temporal?

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Foi a partir de setembro de 2013 até finais de fevereiro.

O Sr. **João Galamba** (PS): — E que produtos?

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Eles foram variando, foi BESI, Rioforte... Foi um *mix* de irem buscar dinheiro às pessoas consoante lhes dava mais jeito.

Há uma questão que o Banco de Portugal que também não entendemos e que é a seguinte: o BES assumiu o último pagamento — e temos isso, está na ata do Banco Espírito Santo — de papel comercial da Rioforte, que saiu sem juros.

Portanto, é assim: o BES assumiu a responsabilidade perante os seus clientes, e muito bem...

O Sr. **Duarte Filipe Marques** (PSD): — Foi a conta *escrow*.

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Não, não. Não sei se foi. Não, não, isso é outra conversa. O último pagamento de papel comercial foi assumido pelo BES, porque a Rioforte já não cumpriu com as suas obrigações.

Portanto, é assim: se o BES, na altura, pagou, por que é que agora o Novo Banco não paga?

O Sr. **Presidente**: — Pretendem dar algum esclarecimento, Srs. Doutores?

Pausa.

Pelo que percebo, para já não.

Então, tem a palavra a Sr.^a Cecília Meireles.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Sr. Presidente, em primeiro lugar, queria cumprimentar a associação dos enganados e lesados do papel comercial, dizer-lhes que estamos aqui para apurar o que se passou e, sobretudo, para resolver problemas para que, no futuro, estas situações não se voltem a repetir.

Isso não significa que não seja, também, nossa obrigação tentar resolver aquilo que já aconteceu, nomeadamente convosco. Também não é por acaso que, desde as primeiras audições, que começaram, aliás, com os supervisores, quer com o Banco de Portugal, quer com a CMVM, o CDS teve sempre o cuidado de alertar para este problema e para o que iria acontecer. Aliás, na altura havia, e ainda há hoje em dia, as questões relacionadas com os acionistas e com os obrigacionistas do próprio BES,

mas, enfim, as questões eram mais dúbias e ainda não se conseguia destrinçar tão bem como agora os problemas que estão a surgir.

Portanto, sem dúvida que faremos tudo o que estiver ao nosso alcance para resolver ou para encontrar uma solução para o vosso problema.

Assim, as perguntas que lhes farei acerca dos supervisores não significam, de maneira nenhuma, exonerar quem, de facto, recebeu este dinheiro, porque quem recebeu este dinheiro foi o Grupo Espírito Santo. Como tal, se lá houver património ele tem de ser recuperado e temos de o ir buscar, sem dúvida nenhuma.

No entanto, há questões importantes a ser colocadas, até porque temos de perceber como funcionou a supervisão. O facto de haver dois supervisores, eu diria, responsabiliza-os duplamente e não serve para que passem as culpas de um para o outro, o que não me parece aceitável, nem aumenta a credibilidade de ninguém no sistema.

Quanto às questões que irei colocar, refiro que a minha primeira pergunta será uma pergunta de fundo e, depois, passarei a perguntas de pormenor.

Assim, relativamente à primeira questão, eu diria que houve uma primeira fase — e lembro-me das perguntas que então fiz aos supervisores —, em que se ficava com a ideia de que quase todos os problemas seriam resolvidos, não no caso dos pequenos acionistas, mas no caso dos obrigacionistas, quer os do próprio Banco quer aqueles que tinham obrigações ou papel comercial do Grupo Espírito Santo. Ou seja, houve essa primeira fase que levava a crer que se iria chegar a uma solução e que se estava a trabalhar numa solução.

Aliás, não é por acaso que diz que a sua associação surgiu tardiamente. E surgiu tardiamente, porque, no início, parecia tudo bem encaminhado.

Então, pergunto-lhe: o que é que aconteceu? O que é que explica esta mudança no que se estava a pensar fazer? Por que é que houve esta mudança?

Depois, quanto às questões de pormenor, já o Sr. Deputado João Galamba lhe perguntou e eu creio que disse que não estava aqui para julgar quem é milionário, quem tem muito dinheiro, quem tem pouco, quem poupou... Aliás, eu também acho que se cada um trabalhou, se acumulou, tem direito ao seu dinheiro e essa é uma expectativa legítima.

Já nos disse que a poupança média rondava os 100 000 euros, mas era importante percebermos qual o montante mínimo e qual o montante máximo que se podia investir. Gostaria, ainda, que nos dissesse o número de investidores e qual o valor total, que, creio, ser à volta de 500 milhões de euros.

Peço-lhe ainda que, se possível, nos deixasse documentos acerca do tipo de produtos que são, porque, para juristas «produtos» é uma linguagem muito bancária, e, por vezes, torna-se difícil perceber o que é um «produto», o que é uma «aplicação», o que é «papel comercial», o que é uma «obrigação», o que é um «depósito». É que juridicamente estes termos podem significar coisas muito diferentes, pelo que creio ser interessante, para esta Comissão, esclarecer o que é que as pessoas, de facto, assinaram, bem como o que é que lhes foi dito, uma vez que importa perceber se o que lhes foi dito, depois, corresponde juridicamente àquilo a que se vincularam.

Gostava, ainda, que me dissessem quais eram as taxas praticadas, se eram semelhantes ou diferentes dos depósitos a prazo, quais as explicações que vos eram dadas para essas diferenças.

Por último, gostaria de saber como é que elas apareciam descritas no extrato, e pergunto isto porque já vi extratos com cinco e seis descrições diferentes de produtos diferentes e, como tal, é importante perceber isso pois

permite-nos aferir como é que as pessoas viam o dinheiro que tinham poupado.

Para finalizar, pergunto-lhe ainda se houve o que se chama gestão discricionária de carteiras. Ou seja, se havia uma carta-branca, digamos assim, para gerir com muito ou com pouco risco, que depois era aplicada nestes produtos, vamos chamar-lhes assim à falta de melhor palavra.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Sr.^a Deputada.

Tem a palavra o Sr. Dr. Ricardo Almeida Ângelo.

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Muito obrigado, Sr.^a Deputada, pelas suas perguntas. Vou tentar ser o mais claro possível nas respostas.

Em primeiro lugar, vou referir-me à questão do capital. O nosso capital, muito dele não chegou a ir até ao GES, ficou no BES, e nós sabemos disso!

Outra questão que colocou foi acerca do porquê da mudança das expectativas. É assim: sinceramente, não entendemos. O Dr. João Galamba falou sobre a questão, nós não nos queremos comprometer sobre isto, mas a verdade é esta: será que nós somos os descartáveis no meio disto tudo? Possivelmente, sim. O compromisso do Banco de Portugal não serve de nada? Nem as palavras do Sr. Governador? Não sei!

O que entendemos é que as expectativas foram sempre altas e, nos últimos tempos, indignámo-nos, porque o gorar de compromissos é tal que chega a um ponto que as pessoas não aguentam. Daí unirmo-nos e, só agora, no fim do ano, atuarmos. Mas, sabe porquê? Porque eles prometeram-nos o seguinte: vai ser pago em agosto, vai ser pago em setembro, vai ser pago em

outubro, não passa do ano novo, não passa do fim de janeiro... E andamos nisto, constantemente.

Nós somos cidadãos que precisamos do dinheiro e estamos abertos a negociar uma solução, seja ela qual for, desde que deem o dinheiro às pessoas, porque elas precisam dele.

Nós, como cidadãos, não acreditamos que o Banco de Portugal tenha essa má-fé de... Sinceramente, acho que o Banco de Portugal tem de, acima de tudo — é uma questão nacional —, defender os direitos dos cidadãos e não de defender os direitos do sistema. Fraco com os fortes, forte com os fracos. Será isso?! Não sei.

Relativamente à questão do papel comercial, atenção, porque o Sr. Governador, uma entidade máxima no nosso País, como sabem, não distingue — e admito que não distinga — um papel comercial de um depósito a prazo, relativamente aos investidores não institucionais, que é o nosso caso. Ele não distingue. Mas ele disse que estas pessoas estariam protegidas no caso de tudo falhar; parece que tudo falhou e, entretanto, não estamos a ser protegidos. Pelo menos, esta é a intenção que o Banco de Portugal, nestes últimos tempos, tem delineado.

Relativamente às taxas de juro, vou dizer-lhe que os depósitos mínimos eram de 50 000 euros. Daí aquela situação de pedir ao primo, de pedir ao amigo para fazer aquele «bolinho», para fazer chegar àquele tal valor, e, depois, o montante poderia ser multiplicado até valores que não sei...

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Sem limite.

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Sim, sem limite. Se havia limite, não tenho ideia. Seria um limite que estava fora do nosso alcance! As

taxas de juro eram pouco acima e, atenção, nós não éramos gananciosos. Atenção, não há aqui uma ganância.

Há uma coisa que tem de ser dita relativamente às pessoas da ABESD, que, realmente, tinham taxas acima das nossas, porque foram diretamente à fonte: no nosso entender, o BES ficava com uma grande parte destas taxas. As taxas são distintas: nós tínhamos taxas líquidas de dois vírgula qualquer coisa. Havia, na altura, um banco que, e posso dizer-lhe que era o BANIF, tinha taxas semelhantes. Portanto, não estamos a falar de ganância, não estamos a falar de jogos, não estamos a falar de nada disso, estamos a falar de aplicações com uma taxa razoável, normal.

Quanto aos extratos é uma coisa assustadora. Só para lhe dar um exemplo de um caso, ainda há pouco tempo, numa manifestação aqui em Lisboa, veio ter comigo um senhor que me disse assim: «Olhe, eu não entendo por que é que vocês se estão a manifestar, porque o meu papel comercial aparece-me no extrato!». Isto é de uma má-fé incrível! Criar expectativas às pessoas, dizer que o dinheiro está lá e, na realidade, são contas fantasmas.

É assim: manter dinheiro na conta, dá responsabilidades ao Novo Banco para nos pagar. Tem de haver aqui um compromisso por parte do Novo Banco para nos pagar. Acho que isto é fundamental.

Não sei se esclareci tudo, mas penso que sim.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — O papel comercial aparece na conta pelo valor pelo qual o adquiriram...

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Pelo valor mobiliário, sim.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Não aparece pelo valor comercial, como se o quisessem transacionar hoje?

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Aparece o valor completo do que nós adquirimos.

Só para ter uma ideia, o valor do meu papel comercial está somado com, por exemplo, o dinheiro que tenho à ordem. É um valor completo. É um extrato integrado.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Nuno Lopes Pereira.

O Sr. Dr. **Nuno Lopes Pereira**: — Em relação às entidades do antigo Grupo BES que são abarcadas por esta questão do papel comercial, uma delas nem sequer alterou o nome. Ou seja, se é verdade que o BES mudou para Novo Banco, o Best mantém-se Best. E muitos clientes mantêm-se na santa ignorância de que têm lá o ativo, porque, de facto, aparece no extrato; aliás, já tive aqui oportunidade de apresentar um desses extratos com o valor do papel comercial como se fosse vivo.

O cartão de crédito, como o Dr. Ricardo disse, mantém-se o mesmo. O antigo cartão é o mesmo, o gestor de conta é ou não o mesmo, caso a pessoa tenha pedido para mudar, a agência é a mesma, a estrutura diretiva é a mesma e, em relação àquilo com que nos identificamos, que é o conceito de banco, mantém-se rigorosamente o mesmo, não houve ainda sequer uma alteração visível de estratégia comercial ou organizacional. Todos, exceto quatro administradores, são os mesmos, pelo que se mantém a mesma estrutura.

Quanto ao outro ponto, relativo ao Banco de Portugal, a Sr.^a Deputada perguntou o porquê da alteração de posição do Banco de Portugal e a resposta

é simples. Ou seja, questiona-se por que é que um banco supervisor, um banco central, ao início tem uma função tutelar, isenta, excecional, e no pós-intervenção muda. E a resposta é, leia-se Maquiavel: «os fins justificam os meios». E o fim, a certa altura, para o Banco de Portugal deixou, claramente, de ser o de salvaguardar situações que ele próprio tinha tutelado e passou a ser salvaguardar, sim, os novos interesses que surgiram de um Fundo de Resolução e dos bancos seus intervenientes. Ou seja, é de tal maneira importante, que nós seremos apenas algum cordeiro sacrificial para o Banco de Portugal.

Vi agora, e peço desculpa por não vir ao tema, a resposta de hoje do Sr. Governador do Banco de Portugal relativamente à CMVM, imputando-lhe responsabilidades. Ora, é mais um passo, de uma entidade que devia ser neutral, em que o Banco de Portugal refere que a responsabilidade é de um órgão que nem sequer poder regulador terá sobre esta área do papel comercial, o qual foi, desde o início, defendido pelo Banco de Portugal.

Portanto, a isenção, onde é que ela está?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Ricardo Almeida Ângelo.

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Não queremos ser vítimas de desentendimentos entre entidades superiores.

A CMVM, o Novo Banco e o Banco de Portugal que se entendam para resolver o problema às pessoas. Eles estão cá para nos representar e, teoricamente, têm de nos defender, portanto é fundamental que se entendam.

Se precisarem de alguns dados, estamos prontos para os dar e estamos abertos a tudo para ajudar na negociação e para resolver o problema às pessoas.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado, Srs. Doutores.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Sr. Presidente, muito brevemente, desejo fazer uma interpelação à Mesa para solicitar ao Sr. Presidente se seria possível esta Associação, tal como também a próxima que ouviremos, deixar os documentos e, inclusive, até alguns extratos, suprimindo, naturalmente, os dados pessoais.

Todos os grupos parlamentares acabam por os ter, mas se pudéssemos ter um espólio comum na Comissão, acho que seria útil.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Doutor, há essa disponibilidade?

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Claro que há essa disponibilidade.

Vamos criar um *dossier*. Nós hoje viemos com muitos documentos, mas acho que era importante criarmos um *dossier* cronológico de tudo para entregarmos a cada bancada ou mesmo à Comissão.

O Sr. **Presidente**: — À Comissão será melhor.

Tem a palavra o Sr. Deputado Paulo Sá.

O Sr. **Paulo Sá** (PCP): — Sr. Presidente, começo por cumprimentar a Associação de Defesa dos Clientes Bancários Lesados, Investidores em Papel Comercial.

Já foram colocadas muitas questões, mas, mesmo assim, gostava de insistir em alguns aspetos de forma mais sistemática e começava pelo próprio nome da Associação: Investidores em Papel Comercial. Todos os vossos

associados investiram apenas em papel comercial ou também lhes venderam outros tipos de produtos? Se sim, que produtos foram esses e qual é o peso desses produtos no montante global investido pelos vossos associados?

Temos estado a falar de papel comercial e ainda não percebi até ao momento, e penso que era importante clarificar, se foi mesmo só papel comercial ou se houve outros produtos e, se sim, pedia a vossa ajuda para caracterizar esse tipo de produtos que também foram vendidos a clientes do BES, juntamente com o papel comercial.

Também referiram nas vossas diversas intervenções alguns elementos de caracterização do universo dos lesados e refiro-me, em particular, aos associados que creio terem dito ser na ordem das cinco centenas.

Pedia-lhe para, se pudesse, relativamente a esta caracterização do universo dos lesados, ser mais específico e mais profundo na caracterização desse universo, já que disseram um número de quinhentos e tal, mas talvez tenham o número exato.

Por outro lado, os senhores referiram que o investimento médio seria na ordem dos cento e tal mil euros, o que pode ser 105 ou 190 000 euros, e nós agradecemos se nos pudessem dar um número mais preciso.

Uma média é isso mesmo, uma média, mas pergunto se nos podem referir quais os valores mínimos de investimento dos vossos associados, se eram 5000 €, 10 000 €, 20 000 €, e, também, os valores máximos, se estiverem disponíveis, dos quais resulta essa média de cento e tal mil.

Referiram, também, que muitos dos vossos associados são reformados. Pedia-vos mais exatidão, mais precisão nestes elementos. Qual é a percentagem dos vossos associados que são reformados e qual a percentagem dos que estão no ativo? Ou seja, o que vos pedia era que, na caracterização do universo dos lesados que os senhores aqui representam, fossem mais específicos, mais rigorosos nestes dados, porque é importante,

no âmbito desta Comissão, entender qual era o público-alvo desta operação de venda de papel comercial e de outros produtos da parte do BES/GES aos seus clientes. Portanto, pedia-vos que fossem mais específicos para também nos ajudarem.

Outra questão que referiram, mas em que gostaria também de insistir neste aspeto de maior profundidade de análise, era relativamente à abordagem que vos faziam.

Já deram exemplos concretos, mas pedia-vos que tentassem sistematizar o tipo de abordagem que era feita aos clientes do BES, que foram lesados. Gostaríamos de saber se essa abordagem incluía a apresentação de qualquer tipo de documentos, textos, material publicitário, se isso vos era mostrado e entregue, ou se apenas mostravam e, depois, recolhiam essa informação, ou seja, se usavam qualquer tipo de material de suporte e, se sim, de que tipo.

Também seria interessante saber se nessas abordagens vos falavam do risco, do nível do risco, ou se vos diziam que não havia risco nenhum. Se diziam que havia risco, qual era a caracterização que faziam dele?

Referiram ainda que, às vezes, assinavam papéis já depois de estar consumada a operação, mas isso eram ser casos isolados ou podiam ser casos sistemáticos? Não percebi se o que aconteceu era um caso isolado ou se essa era a prática, pelo que vos pedia que, nesta questão, fossem mais precisos.

Em relação aos documentos que vos davam para assinar, punham-vos à frente e pediam uma assinatura de cruz, rapidamente, ou pediam-vos para ler os documentos, tomarem contacto com eles e assinarem-nos com a consciência plena daquilo que estavam a fazer, ou não? Qual era a abordagem concreta?

Pedia-vos mais especificidade, porque isso, para nós, seria muito importante.

Também nas vossas intervenções anteriores, disseram-nos que os gestores, eles próprios, foram enganados. Gostaria que nos informassem, tendo tido contactos com esses gestores, se há algum depoimento escrito por parte desses gestores de conta, funcionários do banco, em que relatem as pressões a que foram submetidos, as orientações que eram dadas para eles aplicarem na abordagem que faziam aos clientes. Têm algum elemento mais concreto? Se sim, poderiam incluí-lo nesse *dossier* para entregar à Comissão?

A outra questão, que também já foi abordada em múltiplas intervenções vossas e também nas perguntas, mas pedia-vos um esforço de sistematização, tem a ver com a reunião que tiveram com o Novo Banco. Pergunto: tiveram reuniões com outras entidades depois da criação da Associação? Antes da constituição da Associação, houve algum tipo de reuniões com entidades além do Novo Banco, nomeadamente com o Banco de Portugal, com a CMVM, com o próprio Governo, com o Ministério das Finanças ou outras entidades com que a Associação tenha contactado, seja em reuniões diretamente ou com quem tenha trocado informação ou cartas?

Nesse sentido, se existiram estes contactos, pedia-vos uma descrição cronológica das entidades com que contactaram, que tipo de informações é que solicitaram e que tipo de respostas foram dadas ou que informações vos disponibilizaram voluntariamente, sem ter havido pedidos da vossa parte.

Em suma, solicitava-vos uma sistematização destes contactos relativamente a estas entidades ou a outras que não me ocorrem.

Pedia-vos, também para nos dizerem como foi a reação dos lesados, não só a vossa, pessoal, quando, no início de 2014 se tornou público que o Banco de Portugal obrigou o BES a fazer uma provisão de 700 milhões de euros para garantir. Sentiram, nessa altura, que havia um problema de risco? Ficaram tranquilos porque não havia problemas? Tinham essas garantias?

Quem vos deu essas garantias? Ou entraram em pânico com isso e pensaram: «Isto é mesmo um risco e podemos perder aqui todo o investimento que foi feito»? Gostava que pudessem caracterizar essa reação não só pela vossa experiência pessoal, mas por aquela que recolheram junto dos vossos associados.

E como já excedi largamente o meu tempo, Sr. Presidente, para terminar, pergunto qual é a vossa proposta concreta de resolução do problema. Já referiram nas vossas intervenções que querem ser ressarcidos — esse é o objetivo —, mas têm uma proposta concreta para a resolução do problema? Já a apresentaram a alguma entidade? Se sim, que respostas concretas tiveram relativamente a essa questão?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Ricardo Almeida Ângelo, tem a palavra para responder.

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Sr. Presidente, Sr. Deputado, temos este nome complicado, «Indignados e Lesados do Papel Comercial», por uma razão: inicialmente, éramos «Lesados do Novo Banco», mas, como é lógico, não nos foi permitido ficar com este nome por causa do risco de confundibilidade com o Novo Banco. Este foi o nome que foi aceite ao fim de muitas tentativas no registo.

Referimo-nos só ao papel comercial — Rioforte, ESI e Espart. Só a este papel comercial.

Sempre temos sido nós os únicos lesados no meio disto tudo, porque todas as outras pessoas já receberam propostas. Somos as vítimas disto tudo! As vítimas disto tudo somos nós! Isto é fundamental ficar bem claro. Já estamos a ser vítimas pelo gorar de expectativas constantes, somos vítimas

de todas as maneiras possíveis. É um abuso do sentimento humano! É um abuso por uma entidade que nos deveria defender e respeitar!

Relativamente aos nossos associados, somos cerca de cinco centenas, neste momento, há muita gente que ainda, infelizmente, não pagou a quota — e muitos porque não podem. Representamos, não tenha dúvida disso, a franja mais baixa de um universo de 2500 clientes de papel comercial.

Temos sido contactados, grande parte das vezes, por filhos de pessoas lesadas. Isto porque, infelizmente, eles foram à franja mais frágil, às pessoas com menos literacia, buscar os alvos mais fracos e que tinham as suas poupanças mais disponíveis, tanto que 90% do dinheiro, e posso garantir-lhe isto, transitou de um fundo, que era o Espírito Santo Liquidez, e de depósitos a prazo. Tudo pessoas com perfil muito conservador! Conservadoríssimo! Muito conservador!

A nossa dificuldade é lidar com estas pessoas neste momento. Trata-se de pessoas que sempre tiveram produtos conservadores, foi-lhes dito que isto era um produto com garantia e que agora não se reveem, de todo, no meio disto tudo. Há pessoas que não conseguem entender como é que se foram meter numa alhada destas, porque sempre foram pessoas que tiveram produtos sem risco.

Em relação à abordagem comercial...

O Sr. **Paulo Sá** (PCP): — Antes disso, gostaria que fizesse uma caracterização e nos dissesse a percentagem, o valor...

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Digo-lhe já. A franja é isso mesmo: o investimento mínimo é de 50 000 €, a média que temos é de perto de 140 000 €.

Relativamente à percentagem: devo dizer que cerca de 60%, 70% são reformados. Não lhe posso garantir isso de forma fidedigna, porque nestes últimos tempos, e só na segunda-feira, juntámos cerca de 80 associados. Esta segunda-feira foi o descalabro! Pessoas desesperadas, pessoas prontas para tudo! Isto porque ouvir uma notícia destas e aguentar o fim de semana sem poderem deslocar-se às suas agências... Imagine como foi a nossa segunda-feira! Diariamente temos dezenas de chamadas e isto cresce de forma abrupta.

Portanto, ainda não temos os dados bem estudados, porque não temos tido tempo até porque, neste momento, estamos a tentar organizar-nos de forma mais assertiva, mas até à data estamos a tentar conciliar o nosso trabalho com isto; não somos profissionais disto.

Relativamente à abordagem, ela foi agressiva, foi superagressiva, como era típico. E quem for cliente do Novo Banco ou do BES sabe que os papéis do BES sempre foram os menos informativos de todos na gestão com os clientes. Por exemplo, quando vamos à Caixa Geral de Depósitos para fazer um produto temos umas 15 folhas, enquanto que no Banco Espírito Santo tínhamos uma ou duas folhas. Isso sempre foi real.

Em relação à questão da forma como fomos abordados, basicamente, éramos sempre abordados antes pelos gestores sem qualquer documentação, dizendo que havia uma aplicação muito boa, com garantia BES, com taxa garantida e, algum tempo depois, as pessoas normalmente assinavam os papéis. Em muitas dessas operações, o dinheiro já estava cativo, já não havia hipótese de recolha. Isto é verídico. Houve pessoas a assinar papéis passados cinco e seis meses de o dinheiro ter sido resgatado. Casos destes temos quantos quiserem! Foi prática comum, foi o que aconteceu a quase toda a gente.

Quando estamos a falar de pessoas sem literacia financeira e eu, por exemplo, que sou da área da saúde, quando confio num gestor e o gestor me diz: «Isto tem uma taxa garantida, é um depósito do Banco Espírito Santo», eu assino e haverá outras pessoas que também assinam. Normalmente, e os senhores sabem, esses gestores dizem: «Assine aqui!». Põem uma cruz e as pessoas assinam.

Infelizmente, as pessoas confiam no sistema bancário, daí terem metido muita gente nesta vigarice que foi a venda do papel comercial.

Relativamente aos gestores, o que podemos dizer é que, neste momento, ainda não conseguimos angariar...

Há algo que é fácil de explicar: uma coisa é ter a intenção de nos ajudar e nós sabermos que estão do nosso lado, outra coisa é porem isso no papel e virarem-se contra a entidade patronal. Quem é que, neste momento, vai fazer uma coisa destas sabendo que, possivelmente, o banco vai ser submetido a um *downsizing* enorme? Ninguém quer perder o trabalho! As pessoas não põem isso no papel. Dizem-nos, mas não o põem no papel. É muito difícil conseguir um documento desses! Só mesmo de uma pessoa que queira ser despedida, penso eu.

Sabemos de pessoas que já assumem alguma responsabilidade no Novo Banco perante os erros que foram feitos no passado. Houve muitos gestores, alguns dos que fizeram estas asneiras, que foram e estão castigados, que estão neutralizados, etc. Há muitos gestores do Novo Banco que foram castigados pela venda do papel comercial.

Em relação às reuniões, o que lhe posso dizer é o seguinte: tivemos informações não oficiais de alguns órgãos e sempre fomos empurrados, desde o Novo Banco à CMVM, para o Banco de Portugal, dizendo-nos que a solução estava no Banco de Portugal. Sempre!

Não nos reunimos com o Novo Banco, mas nas conversas que tivemos diziam-nos: «Vão ao Banco de Portugal».

Relativamente à solução, já apresentámos várias soluções e o Banco de Portugal reprovou-as todas. Na CMVM mandam-nos para o Banco de Portugal. Nós, com três semanas de vida ou um mês, pedimos uma reunião com o Banco de Portugal e vejam o mais engraçado disto tudo: pedimos a reunião com o Banco de Portugal em dezembro e só a obtivemos um dia depois de fazermos a manifestação em frente ao Banco de Portugal, que aceitou reunir connosco na semana seguinte.

Portanto, o Banco de Portugal não nos levou em consideração enquanto não fizemos uma manifestação em frente ao banco.

Relativamente aos compromissos assumidos, nunca nos passou pela cabeça que o Banco de Portugal não nos pagasse. Nós tínhamos todas as garantias de que iríamos ser ressarcidos: desde o Banco de Portugal dizer que a provisão passou para o Novo Banco e este assumir esse tipo de compromissos que são estes comunicados oficiais, não vejo por onde poderíamos desconfiar.

Nós só começámos a desconfiar quando houve silêncio. E, se repararem, houve um silêncio enorme desde que a administração foi alterada, desde a saída do Dr. Vítor Bento — Deus o louve! — que deveria estar lá no mesmo sítio, porque ele foi excepcional e assumiu o compromisso que tinha com os clientes. Com a entrada do Dr. Stock da Cunha, ficámos sensibilizados com a atuação dele, mas o Banco de Portugal tem obrigatoriamente de arranjar uma solução para nós.

E também não entendo o seguinte: o Banco de Portugal diz que nós devemos ser pagos, mas depois diz que não podemos mexer com o rácio do banco. Ora, isto, para nós, cidadãos comuns, é a mesma coisa que dizer que

vamos pagar um café, mas que o dinheiro não pode sair da carteira! Quer dizer, há aqui alguma coisa que não está bem. Custa-nos a acreditar nisto.

Quanto às nossas propostas, o que posso dizer-lhe é que as pessoas estão desesperadas, precisam de dinheiro rapidamente. Nós não vamos ceder. Nós precisamos de todo o nosso dinheiro, com juros. Nós fomos vítimas do sistema. Nós estamos disponíveis para negociar, para arranjar uma solução.

Agora, uma coisa fundamental é porem algum dinheiro na carteira das pessoas, porque as pessoas precisam dele para viver, não estamos a falar de pessoas que têm muitas posses, porque não têm. Tanto que há pessoas que não têm dinheiro para se deslocar, não têm dinheiro para pagar 50 € de joia, não têm dinheiro para comer. Estamos a falar de pessoas que passam fome, que estão a viver de ajudas de outras para poderem subsistir. Daí o desespero das pessoas. E acredito que, se não houver uma solução rápida para este problema — e isto não é uma ameaça —, vai haver tragédias, porque as pessoas não aceitam isto. Vai haver tragédias, porque as pessoas desesperadas são capazes de tudo. E quando se descompensam psicologicamente, que é o que está a acontecer neste momento, tudo pode acontecer.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Gonçalo Nabais.

O Sr. Dr. **Gonçalo Nabais** (Membro da Associação de Defesa dos Clientes Bancários Lesados, Investidores em Papel Comercial): — Muito boa tarde a todos.

Em relação à sua pergunta sobre como é que o produto era apresentado, ele era apenas apresentado, como o Ricardo disse, e bem, via telefone, a muitos clientes. Aos outros, que pediam algo mais, era apenas apresentada a ficha de informação normalizada, que, como sabe, apenas

descreve o produto, diz o nome e pouco mais, não fala em risco, não fala do que engloba essa carteira de dívidas, não dá muitos detalhes sobre esse assunto. *A posteriori*, quando este problema começou a adensar-se, é que algumas pessoas começaram a pedir informação sobre esse produto e nas outras 30 páginas é que se falava de informação realmente relevante.

Ou seja, numa primeira fase, como referi — e não estava no relatório e contas, como deveria estar —, apresentavam apenas a ficha de informação normalizada que tinha só o nome do produto. E como o Ricardo disse, e bem, o gestor dizia: «O produto é este. Isto é um depósito a prazo, não se preocupe, com uma taxa um pouco superior. Assine aqui». E era assim que o processo era formalizado.

O Sr. **Paulo Sá** (PCP): — Sr. Presidente, se me permite, gostaria só de clarificar algo, pois não entendi o número que o Sr. Dr. Ricardo Ângelo referiu.

Disse que a média era de 150 000 euros, variando entre, creio, 50 000 até...?

O Sr. Dr. **Gonçalo Nabais**: — O mínimo é 50 000 € e o máximo múltiplos de cinco.

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Infelizmente, os nossos associados não têm grandes disponibilidades. Acho que o máximo é cerca de 600 000 € Sinceramente, não sei, mas vou dizer-lhe porquê. É que as pessoas que têm muito capital não vão juntar-se a uma associação. Têm medo de se expor.

O Sr. **Presidente**: — Tem, agora, a palavra a Sr.^a Deputada Mariana Mortágua.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Sr. Presidente, quero cumprimentar os representantes da associação de lesados do BES, do Novo Banco, do Banco de Portugal... Bom, nós vamos adicionando entidades que lesaram estas pessoas.

Quero começar por ser clara quanto à posição do Bloco de Esquerda. Nós sempre achámos que acionistas e investidores que voluntariamente compraram produtos de risco devem arcar com as perdas. E sempre dissemos que quem investe num produto de risco tem de assumir o risco associado ao produto, que é o risco de não ser pago.

Mas não temos qualquer dúvida de que esta regra não se aplica a quem não sabia que o produto tinha risco e a quem foi enganado. Parece-nos lógico que, quem não sabe que está a investir num produto de risco, não pode assumir a responsabilidade por um risco que não sabia que estava a correr.

E, tendo conhecido as pessoas e as situações dramáticas que aqui contam, compreendi que é mesmo como dizem. E quem vê quem se manifesta à frente do Novo Banco percebe que estas não são pessoas milionárias e vê o desespero na cara das pessoas pelas histórias que contam.

E quero dizer-vos que me solidarizo com essa sensação, porque imagino que, se fosse a minha avó, ela também estaria desesperada. Acho que esse papel, de nos pormos no lugar destas pessoas que pouparam uma vida inteira e que agora se veem sem nada, com 60, 70 ou 80 anos de idade, ajuda-nos a perceber a situação e as atitudes extremadas que tomam e isso ajuda-nos a exigir uma resposta.

Há aqui dois problemas: um respeita ao BES e ao Novo Banco e outro respeita ao Banco de Portugal.

Ora, queria começar por colocar algumas questões relacionadas com a forma como foram comercializados estes instrumentos de dívida da ESI e da Rioforte e também de uma outra entidade, embora em menor quantidade.

Já aqui falaram das formas de comercialização. Há uma ideia muito clara, quando contam como estes produtos foram comercializados: eles são comercializados em desespero por parte do próprio BES. Ora, gostaria que explorassem um pouco mais essas histórias. A do gestor que vai ter ao consultório, três vezes durante uma semana, para dizer: «Tem mesmo de comprar estes produtos. Esta é uma oportunidade a não perder». E a do gestor que leva uma garrafa de champanhe a casa de uma senhora para dizer: «Está a perder uma grande oportunidade».

Ou seja, gostaria que nos contassem estas histórias, este esforço para vender, porque ele mostra como o banco estava desesperado para vender este papel em alturas exatas. E isso ajuda-nos também a enquadrar a coisa na história mais lata do BES.

Um outro dado interessante e que gostava que nos contassem é se, na vossa Associação, não há também funcionários do banco, e não há também funcionários que venderam estes produtos mas que os compraram também para eles próprios. E isto também nos ajuda a perceber se a culpa é apenas de quem vendeu os produtos ou se havia instruções que vinham de cima e alguma opacidade na informação.

Outra informação que me parece relevante e sobre a qual acho que nos podem elucidar é o facto de estas emissões na fonte terem sido sempre feitas abaixo de um determinado montante para nunca terem de ser supervisionadas pela CMVM. Esta é também uma informação que me parece relevante para perceber a razão pela qual estes produtos não são supervisionados a montante e antes de chegarem ao cliente e se isso foi feito deliberadamente por quem vendeu e por quem emitiu.

Uma outra questão que me parece interessante é também a de perceber a data em que este produto é vendido. Já nos disseram que foi de setembro de 2013 a fevereiro de 2014, basicamente a altura em que o Banco de Portugal começou a perceber que havia problemas.

Em novembro de 2013, o Banco de Portugal já sabia que havia contas falseadas na ESI e que a Rioforte estava com problemas orçamentais. Mas penso que foi em 14 de fevereiro que o Banco de Portugal proibiu o BES de vender papel comercial.

A minha pergunta é a seguinte: houve papel comercial vendido depois de 14 de fevereiro, ou seja, violando claramente as regras do Banco de Portugal?

É que tudo isto — a forma como os gestores venderam, a forma como diziam que era capital garantido e a forma como foi vendido depois dessa data — responsabiliza o BES pela sua venda e não apenas a ESI, tal como muitas outras responsabilidades do BES passam para o Novo Banco, como aconteceu com uma série de outros casos.

Portanto, esta é a primeira questão respeitante à forma como foram vendidos os produtos.

A outra questão diz respeito à atitude do Banco de Portugal e do Novo Banco. É que, quanto mais tempo passa, mais se consolida a ideia — que acho certa — de que houve uma clara mudança de posição, ou seja, o Banco de Portugal tinha tomado uma decisão e voltou atrás e, agora, quer apagar as provas daquilo que foi fazendo ao longo do tempo.

É que há um primeiro momento, antes da intervenção, em que, para tranquilizar investidores, é preciso dizer «não há problema, a almofada é mais do que suficiente, está tudo garantido»; há um segundo momento, imediatamente a seguir à intervenção, em que o medo era que houvesse uma fuga de depósitos que impedisse o Novo Banco de funcionar e, portanto, para

manter os depósitos e garantir os mínimos de liquidez do Novo Banco, diz-se «não há problema, toda a gente será garantida»; e há um terceiro momento, quando entra Stock da Cunha, em que o objetivo passa a ser a venda e em que se percebe que, se esta provisão ficar, de facto, no Novo Banco e se estes clientes forem ressarcidos, o Novo Banco não tem capital para continuar. E este parece ser o problema de fundo. E, portanto, sacrificam-se estes clientes para que o Novo Banco possa ser vendido o mais depressa possível.

A provisão que tinha passado para o Novo Banco... E gostava que nos dessem provas disso... O Banco de Portugal, a CMVM e o Novo Banco disseram que a provisão transitou para o Novo Banco, isto ao contrário do que o Banco de Portugal agora diz, que é que a provisão nunca esteve no Novo Banco! Ora, parece-me que isto é uma clara contradição formal entre declarações do Banco de Portugal antes, e declarações do Banco de Portugal depois.

Apesar disso, apesar de a provisão ter ficado no BES, a Tranquilidade, que é a garantia pela provisão, passou para o Novo Banco, e esta é também uma contradição estranha de perceber.

A segunda contradição diz respeito às respostas do Novo Banco. Gostaria que nos dessem conta da evolução do Novo Banco nas respostas. É que, quem perguntou ao Novo Banco, em junho, julho ou agosto, o que iria acontecer, recebeu uma resposta, e quem perguntou ao Novo Banco, em outubro, novembro ou dezembro, recebeu outra resposta — e esta outra resposta é bem mais violenta e bem diferente da primeira.

Gostava ainda que nos relatassem a forma como das FAQ do Novo Banco desapareceu misteriosamente a resposta que garantia o pagamento aos clientes do papel comercial.

Estamos aqui a falar de deliberadamente numa página da *Internet* se apagar aquela parte em que se comprometiam. Por isso é que hoje vamos ao

site do Novo Banco e não encontramos a frase que estava lá antes e que dizia que o Novo Banco tinha intenções de pagar.

Portanto, há um caso de duplo engano. Até percebo que o BES tenha enganado as pessoas; o que não compreendo é como é que o Banco de Portugal o fez.

O Sr. **Presidente**: — Sr.^a Deputada, queira terminar.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Vou já terminar, Sr. Presidente.

Para terminar, temos as soluções. Percebo que querem receber o pagamento. Tenho a ideia que ponderam, inclusive, soluções em que o pagamento pode ser escalonado no tempo ou em que o dinheiro pode ficar indisponível numa primeira fase, para que isto não afete os níveis de liquidez do Novo Banco. Gostaria que também nos falassem sobre isso.

O Sr. **Presidente**: — Para responder, tem a palavra o Sr. Dr. Ricardo Almeida Ângelo.

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Sr.^a Deputada, muito obrigada pela ajuda, pelo carinho e pelo apoio que nos tem dado.

Relativamente à comercialização do produto, penso que é por aí que temos de começar, gostaria de dizer que o produto foi comercializado num desespero atroz.

Nós fomos manietados pelos nossos gestores para passarmos o capital o mais rapidamente possível, muitas vezes sem a nossa autorização e sem a nossa assinatura. Havia um desespero tremendo no angariar de capital. E nós apercebemo-nos disso tudo pela forma como fomos abordados. Eu, por exemplo, fui abordado três vezes na mesma semana, isto é nunca lá

apareciam e, de repente, começaram a aparecer todos os dias! Isto foi uma coisa que aconteceu comigo, mas houve pessoas que foram «premiadas», pois chegavam lá com garrafas, com carinhos, a perguntar «como é que vai o seu filho, o seu primo...» Enfim, com abordagens estranhas — e isto por parte de uma entidade bancária que, até à data, nunca se expunha a isto.

De facto, no Banco Espírito Santo as pessoas tinham de ir ter com eles e quase que nos atendiam por favor... Até à data, era assim que éramos tratados e, de repente, começámos a ser vistos como superclientes, apresentavam-nos o produto como um produto especial para clientes especiais, era um produto especial para clientes especiais, era um tipo de depósito a prazo, era uma aplicação... Nunca nos foi transmitido o que realmente era. E as pessoas, como é lógico, não vão ler os pontinhos todos, pois confiam no gestor. Acho que aqui ninguém lê, temos de ser humanos, e confiamos nos gestores. E mesmo que lessem, muitas pessoas não compreendiam. A ideia que quero transmitir é que fomos pressionados, de forma atroz. Isso fomos!

Relativamente à questão dos funcionários, temos sete casos de funcionários do banco inscritos, alguns reformados, outro no ativo. Mas, falando de ativos, devemos referir outra questão que é importante: todos estão interessadíssimos em entrar na parte jurídica e na parte negocial. Isto é, são pessoas que veem que a solução não se encontrará senão de uma forma jurídica e de uma forma negocial.

Em relação ao papel comercial vendido, passou-se algo incrível: como é que, em Portugal, uma instituição bancária vigiada pelo Banco de Portugal pode vender muito, muito dinheiro, depois de 14 de fevereiro?! Isto é, houve muita venda de papel comercial depois de 14 de fevereiro. Há muito, muito papel comercial vendido. Há, inclusive, casos de papel comercial vendido a 27 de fevereiro, ou seja, muito depois. E depois também há casos,

imaginemos nós, de resgate de capital e de papéis assinados cinco e seis meses depois...! Isso é verídico.

Relativamente à provisão que passou para o Novo Banco, ou que não passou, aqui a questão é muito simples: tudo foi feito para nos enganar. Isto é claro como a água. Tudo foi feito por parte do Novo Banco, por parte do Banco de Portugal para nos manter na expectativa. Nós até criámos um gráfico muito interessante, que foi o das expectativas criadas pelo Novo Banco e a necessidade do banco. Quando o banco tinha muita necessidade, as expectativas foram sempre altas, agora, que o banco não tem necessidade, a expectativa desaparece.

Nós fomos literalmente usados pelo Novo Banco e pelo Banco de Portugal. Eles quiseram agarrar-nos na altura em que o banco estava nos «cuidados intensivos» e, agora que a coisa saiu dos «cuidados intensivos», como disse o Stock da Cunha, estão prontos para nos dispensar da solução a pensarem no dinheiro que podem perder connosco. Pensam apenas na venda do banco, não pensam no dinheiro das pessoas.

Relativamente à evolução das respostas do Novo Banco, as respostas foram sempre muito boas. A seguir à resolução, havia um comunicado por parte do Novo Banco a assumir o pagamento. Nós fomos sempre pedindo informação ao Novo Banco e, inicialmente, os comunicados vinham sempre com muita categoria, com muito respeito, dizendo: «Estamos a trabalhar na solução», «A solução vai ser apresentada em breve», «Houve um pequeno atraso», sendo sempre transmitidas datas pelos nossos gestores. Os nossos gestores transmitiam-nos datas: «Isto não passa de setembro», «Isto não passa de novembro», «Isto não passa de janeiro», «Isto não passa de dezembro»... Era assim que eles nos diziam. «Isso vai ter uma solução. A solução vai ser capital total com juros». As FAQ estão aqui. Isto é assim, isto é claro como água.

O papel comercial da ESI e da Rioforte transitou para o Novo Banco e este mantém a intenção de assegurar o reembolso na maturidade do capital investido pelos clientes não institucionais — isto não tem aqui nada que se lhe diga. Isto é claro como água: eles comprometeram-se a pagar, agora recuaram numa estratégia concertada entre o Banco de Portugal e o Novo Banco para defender interesses económicos e as pessoas é que têm de arcar com as consequências.

Quanto à CMVM, lá está, isto demonstra a má-fé de toda esta gente. Em termos técnicos, não sei definir muito bem, mas sei que saíram várias séries abaixo de um patamar onde tinham de ser fiscalizadas. Abaixo desse patamar saíram várias séries, eram 150 séries, e foi sempre abaixo disso, que era para passar pelos reguladores todos. Nós não temos culpa desta falha da regulação. Isto tem de ser corrigido. Nós não temos culpa. Quem tem culpa são os reguladores. Nós confiámos nos reguladores, que parece que foram manietados por esta gente. Portanto, esta é mais uma das questões que tem de ser resolvida.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Nuno Lopes Pereira.

O Sr. Dr. **Nuno Lopes Pereira**: — Pessoalmente, não gosto de caça, mas a analogia do Banco de Portugal, nesta fase toda do papel comercial, passa por três reservas de caça: há uma reserva inicial, que é a caça à perdiz e, quando se esgota essa reserva, que era a Espírito Santo Liquidez, o Banco de Portugal definiu que a partir daí tinha de se ir caçar para outra reserva, e encontram, de facto, outra reserva com caça, com patos. Então, começa a caça aos patos, ou seja, começam as emissões de papel comercial Rioforte e da ESI, com uma grande adesão via BES, obviamente, que autoriza o BES,

sem limites, a arranjar esse novo foco de angariação de *cash* para o grupo. Era essa a questão sempre omnipresente: a falta de *cash*.

Quando houve o colapso do BES, esgotou-se a reserva de patos — ainda havia alguns patos, mas, pronto, acabou-se a hipótese de caça lá — e passamos para um terceiro cenário, que foi encontrar compradores, já fora de reserva, para os patos congelados.

Portanto, é esta a mudança sucessiva do foco de prioridades pelo grande caçador e organizador que é o Banco de Portugal.

O Sr. **Presidente**: — Agradeço aos Srs. Drs. Ricardo Almeida Ângelo, Alberto Carlos Ribeiro Neves, Nuno Lopes Pereira e Gonçalo Nabais, como representantes da Associação de Defesa dos Clientes Bancários Lesados, Investidores em Papel Comercial, o vosso contributo.

Ficamos a aguardar pelo vosso *dossier*, que, com certeza, chegará brevemente às nossas mãos e as intervenções de todos os Srs. Deputados reforçaram a preocupação.

Antes de terminar, dou ainda a palavra ao Sr. Dr. Ricardo Almeida Ângelo.

O Sr. Dr. **Ricardo Almeida Ângelo**: — Queria só dizer que o interesse nacional é dos cidadãos, não é da banca. Isto é que tem de estar bem claro.

O Sr. **Presidente**: — Srs. Deputados, não havendo mais pedidos de palavra, dou por encerrada esta audição.

Eram 17 horas e 46 minutos.

Sr.^{as} e Srs. Deputados, vamos reiniciar os nossos trabalhos.

Eram 18 horas.

Temos, agora, a audição da Associação de Defesa dos Clientes Bancários, representada pelo Sr. Dr. Luís Vieira, Presidente da Direção, a quem cumprimento, e que fará uma breve exposição inicial, após o que estará à disposição dos Srs. Deputados para responder a todas as perguntas que lhe forem colocadas.

Faça favor, Sr. Dr. Luís Vieira.

O Sr. Dr. **Luís Vieira** (Presidente da Associação de Defesa dos Clientes Bancários): — Boa tarde, Srs. Deputados.

A ABESD (Associação de Defesa dos Clientes Bancários) foi a primeira associação a ser criada no desenrolar dos acontecimentos recentes em relação ao Banco Espírito Santo.

Desde a primeira hora defendemos um conjunto reduzido de pequenos investidores, não institucionais, a grande maioria com um perfil de aforradores, com perfis conservadores e muitos conservadores, e, perante a sequência dos eventos de finais de julho, reunimo-nos, de forma informal, em vários grupos e ficámos legalmente constituídos a 24 de julho.

Desde aí sempre privilegiámos o contacto institucional com todas as instituições, solicitámos reuniões na CMVM, no BES, no Novo Banco, no Banco de Portugal e, também, como os Srs. Deputados sabem, com exceção do Partido Socialista, fomos recebidos e fomos aqui também introduzidos nesta temática.

Fomos assessorados desde a primeira hora por um gabinete de advogados ao qual os associados solicitaram um parecer em relação a toda a problemática do Grupo Espírito Santo, BES/GES, e da dívida, o qual foi

disponibilizado não só aos órgãos de comunicação social como aqui ao Parlamento.

Fomos tendo esses contactos e, sempre de forma institucional e dialogante, tentámos até ao presente encontrar uma solução para todos os nossos associados.

Os nossos associados são, além do perfil que caracterizei há pouco, fundamentalmente portugueses, alguns emigrantes, que acreditaram e confiaram na marca «Espírito Santo», que foram encaminhados para produtos de capital garantido, produtos de depósito a prazo e outro tipo de produtos idênticos, tendo em conta não só o seu perfil conservador ou muito conservador e que, de certa maneira, foram encaminhados para a aquisição destes produtos que agora estão na ordem do dia, nomeadamente o famoso papel comercial.

Em relação à ABESD, fomos recebendo indicações não só da mais recente administração do Novo Banco, bem como do Banco de Portugal de que iria existir uma solução para o problema do papel comercial.

Foi-nos sempre transmitido, de forma indireta, que estavam a trabalhar, embora existisse uma série de outros grupos prévios, para arranjar solução. Iam começar pelos detentores de obrigações sénior, seguir-se-iam os detentores de carteiras discricionárias e outros produtos idênticos e, depois, seria a vez dos detentores de papel comercial, não só dos que adquiriram no retalho, mas também dos que adquiriram nas sucursais exteriores do Banco Espírito Santo, sendo que muitos dos clientes nacionais que não adquiriram diretamente no retalho foram para lá encaminhados pelo retalho. Aliás, esta é uma das situações que é transversal a todos os nossos associados, que transmitem que, forma direta ou indireta, foram encaminhados ou aliciados a aderirem a esses produtos nas sucursais exteriores do banco.

Só não têm cabimento na ABESD os acionistas, porque desde a primeira hora defendemos que são duas características diferenciadas: os detentores de dívida, obrigacionistas ou de papel comercial, e os detentores de capital. Tendo em conta isso, representamos ou estamos abertos a representar todos os outros ex-clientes do BES.

Posto isto, estou à disposição dos Srs. Deputados.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado João Galamba.

O Sr. **João Galamba** (PS): — Sr. Presidente, Sr. Dr. Luís Vieira, queria cumprimentá-lo.

Uma das perguntas importantes é a de perceber o universo de pessoas que representam. Gostaria que nos falasse um pouco sobre as características desse universo de pessoas representadas pela vossa associação, desde montantes mínimos de investimento, tipo de produtos, se são todos papel comercial ou se há mais algum produto, e os valores mínimos e médios de investimento.

Gostaria também de tentar perceber como é que foi a relação das pessoas que a Associação representa quer com o banco, quer com o Banco de Portugal, quer com a CMVM, ao longo do tempo, que tipo de garantias é que vos foram dadas, que tipo de expectativas é que foram criadas, em que momento é que houve a frustração destas expectativas e como é que isso foi comunicado, isto ara tentar perceber um bocadinho o histórico deste processo.

O Partido Socialista tem dito sempre que há aqui uma dimensão incompreensível na atuação do Banco de Portugal, que nos parece completamente inaceitável e que é o facto de, para além das intervenções normais de supervisão que ocorrem sempre em todos os bancos, a

intervenção de supervisão no BES, no final de 2013, ter sido intrusiva e tinha um conjunto de objetivos: o chamado *ring-fencing*.

Um dos objetivos — bem ou mal, não interessa, era um dos objetivos declarados, foram tomadas medidas para isso — era proteger clientes do banco que tinham comprado títulos do GES, da Rioforte ou da ESI e até criou uma provisão para esse reembolso.

O que se torna muito difícil de entender — e este, para nós, é um ponto-chave e, obviamente, iremos inquirir o Sr. Governador do Banco de Portugal sobre esta matéria — é como é possível utilizar aparentes direitos dos clientes que, nas contas de 30 de julho, são uma das justificações usadas para a medida de resolução. Portanto, havia provisões criadas para esse efeito. Parece que os clientes foram úteis para deitar o banco abaixo e, uma vez o banco deitado abaixo, deixaram de servir para os objetivos do Banco de Portugal que passaram a ser os de maximizar o valor do Novo Banco, acelerar a sua venda e, para isso, os clientes, que antes, aparentemente, tinham a sua situação garantida, deixaram de a ter.

Esta, para nós, é uma questão central. Iremos fazer tudo para esclarecer o que se passou, para defender expectativas e direitos criados pelo Banco de Portugal e, obviamente, não deixaremos de confrontar o Banco de Portugal com esta situação.

O Sr. **Presidente**: — Para responder, tem a palavra o Sr. Dr. Luís Vieira.

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Sr. Deputado, em relação ao universo de quem representamos, quero dizer-lhe que, fundamentalmente, representamos um pouco transversalmente toda a sociedade portuguesa. Efetivamente,

temos, de entre os associados, desde reformados, a pequenos empresários, a empresários...

O Sr. **João Galamba** (PS): — Pode dar-nos números?

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Nós, neste momento, na Associação, temos cerca de 112 associados de pleno direito, num universo de algumas centenas, em que muitos estavam em representação coletiva e temos também várias pessoas que se movem à volta da Associação.

Até hoje nunca aderimos a nenhuma das atividades que têm sido mais visíveis nas últimas semanas através da comunicação social, que são grupos um pouco dispersos que estão ao abrigo de outras associações ou que estão ainda em fase de organização.

Sempre nos constituímos, desde a primeira hora, como órgãos sociais e sempre pretendemos ter um posicionamento institucional, de diálogo, no sentido de perceber muitas das questões que o Sr. Deputado colocou, que não entende e nós também.

Por outro lado, verificamos que, ao longo do tempo, tem havido uma série de divergências em relação ao que nos tem sido transmitido e aquilo que tem realmente acontecido, ou seja, tem havido uma dualidade de critérios, ou, pelo menos, uma dualidade de posicionamento perante a situação.

Em relação aos números, presumo que existam, entre clientes lesados com o papel comercial, pelos números que vêm a público e que já vinham do levantamento do antigo BES, em julho, cerca de 2500 diretamente nos balcões; existem, a nível das suas sucursais externas, sucursal *private*, Banque Privée, em Portugal, no Luxemburgo, na Suíça, no Dubai, mais cerca de mais 600, 700 — e estou a referir-me apenas a clientes não institucionais

e portugueses, alguns deles não residentes, por serem emigrantes que também confiaram num nome muito forte da nossa praça, que confiaram no seu País e que depositaram as suas poupanças de uma vida.

Existe de tudo! Existem, como disse, fundamentalmente, pequenos aforradores.

Em relação aos montantes, como os Srs. Deputados sabem, penso que o que existia — e agora olhando para trás, conseguimos perceber mais facilmente — era uma segmentação. Ou seja, numa primeira linha haveria eventualmente... Temos associados com aplicações na casa de alguns milhares de euros e, por aí, fora. Isto é havia uma segmentação. Consoante o cliente fosse mais interessante, do ponto de vista bancário, era passado para o *private*, e, se calhar, no *private* já teria apresentado papel comercial ou o fundo com valores superiores, provavelmente valores de entrada mínimos na faixa dos 50 000 €, se tivesse mais ativos, se calhar, ia também subir na segmentação, passando para o Banque Privée, etc., com valores também na casa dos 50 000, 100 000 € de entrada para aquisição desses produtos.

A média dos montantes investidos também depende dos grupos. Mesmo no grupo superior dos associados da ABESD a média situar-se-á na casa dos 100 000 € a 200 000 €, porque, às vezes, há muitas contas que são de empresas ou de grupos familiares. Não estamos a falar de um único titular.

Em relação ao comportamento da CMVM, do Banco de Portugal, do Novo Banco e do antigo BES, desde a primeira hora sempre fomos muito bem recebidos.

Tivemos muita dificuldade, confesso, para efetuar a reunião com o Banco de Portugal. Foi a última, e depois de muita insistência, depois de já ser público, em setembro do ano passado, o nosso parecer, que demonstrava, de forma inequívoca — os Srs. Deputados já tiveram, com certeza, oportunidade de apreciar esse parecer —, que o Banco Espírito Santo e o

BES eram uma mesma realidade, era uma realidade que estava interligada, independentemente do que nos foi dito durante muitos meses, que seriam situações diferentes e, aliás, os Srs. Deputados já abordaram essa temática várias vezes.

Também foi publicitado pelo Banco de Portugal e por outros intervenientes que um problema que afetaria o Grupo ou o banco não afetaria obrigatoriamente outra parte. Nada de menos errado, porque foi exatamente isso que verificamos no presente.

Como disse, fomos muito bem recebidos, sempre com muita solidariedade na problemática, escudando-se um pouco em questões muito técnicas e em falta de soluções. Mas foi-nos criada sempre a expectativa, independentemente de haver vários grupos, consoante se tratasse de questões de obrigações, dos que adquiriram diretamente ao balcão, mas também dos que adquiriram indiretamente, através da banca eletrónica, por exemplo.

Como sabem, houve, pelo menos, um banco virtual a vender este produto, ou, por outra, é um banco que tem a sua atividade através da *Internet*, ou seja, as pessoas teriam de aderir através da *internet*. Passo a publicidade, não sei se posso dizer, mas é o banco Best.

Como eu estava a dizer, foi-nos dito que havia várias complexidades, mas foi-nos dito sempre que todos estes grupos, por uma questão de prioridade, iam sendo resolvidos e que o Novo Banco, não só por uma questão de credibilidade para o sistema e para fazer face aos seus clientes, iria arranjar soluções.

Nunca nos foi dita qual seria a solução, mas também nunca nos foi dito aquilo que consta do comunicado, que acho que está hoje na ordem do dia, da passada sexta-feira, 13 — dia bastante azarento, para nós, para os clientes — em que é dito, de forma taxativa, que não vão ser ressarcidos os clientes ou ex-clientes do BES, os detentores de dívida.

Até aí sempre nos foi dito que haveria uma solução, mas não qual. Ou, melhor, sendo verdadeiro o comunicado da passada sexta-feira, dia 13, tudo nos leva a crer que não haverá solução para os clientes detentores de papel comercial direta ou indiretamente adquirido aos balcões.

Em relação à temática de provisão que o Sr. Deputado me coloca, eu diria que mais do que uma provisão isto é um enigma, porque já nos disseram tanta coisa sobre a provisão que, tecnicamente, chego à conclusão que a provisão é algo de tão virtual que não existe em lado nenhum.

Se, numa primeira fase, nos disseram que essa provisão estava constituída, a nível do *ring-fencing*, em julho, ou antes, em junho, para proteção e que estaria no BES — já se ouviu aqui nesta Comissão parlamentar que não existe no BES, ou que existe mas que ninguém sabe bem para que servia —, e se existe, realmente, então os clientes podem ser ressarcidos pelo BES. Mas foi aqui dito que não haveria fundos para isso e, então, depreendemos que não haja provisão.

Já nos foi dito, mais tarde, e também é público, que essa provisão poderia fazer parte do balanço zero ou do balanço inicial do Novo Banco e também não se percebe onde ela está, porque se ela serviu como passivo do antigo BES para baixar os seus rácios de solvabilidade, então deveria fazer parte como ativo do balanço zero do Novo Banco. Não se consegue perceber.

Perguntei, claramente, ao Sr. Vice-Governador o que era a provisão e ao fim de três frases fiquei na mesma e ainda não sei o que se define por provisão, onde é que existe, onde é que ela está e para que é que ela serve, efetivamente.

Em relação à última questão que o Sr. Deputado me colocou sobre a mudança de posição do Banco de Portugal, devo dizer que, para nós, é incompreensível.

Embora nunca nos tenha sido dito claramente qual seria a solução, também nunca nos foi dito que não haveria, eventualmente, solução para a grande maioria dos casos. Estamos a falar de investidores não qualificados, de pequenos e médios investidores, que, de forma direta ou indireta, adquiriram produto que lhes era apresentado, a todos, como sendo um produto sem risco, equivalente aos depósitos a prazo e com vencimentos específicos.

Esta posição de dia 13 de fevereiro é, para nós, completamente incompreensível e hoje já vimos outra notícia do Banco de Portugal a «passar a batata quente» para a CMVM.

Sentimo-nos, como clientes — e os Srs. Deputados têm feito aqui um ótimo trabalho ao tentar explicar um bocadinho o nosso estado de alma —, como passando de um grupo que tinha alguma expectativa...

É que, como sabem, foi a questão do *ring-fencing*, depois, a questão da assunção da responsabilidade indireta por parte do Novo Banco, até há duas ou três semanas, no *site* do Novo Banco estava lá dito, com todas as letras, que esta situação iria ser resolvida e acautelada pelo Novo Banco, mas, de repente, a informação que é passada para a comunicação social e para o mercado é a de que «não, não temos nada a ver com isso».

E agora vamos começar, provavelmente, a ver esta questão na ordem do dia, dizendo-se que a responsabilidade não é do Banco de Portugal, que não é da CMVM, depois é do BES, depois é do Novo Banco... E vamos ficando aqui um bocadinho baralhados, nesta temática.

O que nos parece, a nós, enquanto clientes, é que, numa primeira fase, para não assustar demasiado o mercado e os clientes, foi tomada uma posição de «nim»: «vamos resolver», «talvez», «daqui a mais algum tempo»... Consoante a situação foi ficando mais... Os clientes mantiveram-se na expectativa, porque todos os nossos associados, quando vão ao balcão do

Banco ou aos seus interlocutores — sejam a sucursal, seja o *private* —, sempre lhes foi dito, até há alguns dias, que estavam a estudar uma solução que lhes seria apresentada e que haveria de haver uma solução para este problema.

Por isso, não consigo compreender esta última posição do Banco de Portugal, Sr. Deputado.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra a Sr.^a Deputada Cecília Meireles.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Sr. Presidente, queria, em primeiro lugar, cumprimentar a ABESD. Aliás, foram, de facto, recebidos pelo Grupo Parlamentar do CDS-PP, pela Deputada Teresa Anjinho, já há largos meses, creio, e eu tive a oportunidade de ler o parecer que na altura deixaram.

Foi nesta Comissão, cujo principal objetivo é apurar o que se passou e perceber como, no futuro, poderá não voltar a passar-se, que também tem sido preocupação resolver ou minimizar os problemas que ficaram desta situação e um deles é, sem dúvida, o relacionado com os obrigacionistas ou com os detentores de papel comercial do Grupo Espírito Santo.

Com isto não quero, de maneira nenhuma, exonerar quem recebeu esse dinheiro, porque a verdade é que esse dinheiro foi recebido por empresas do Grupo Espírito Santo e o património que lá estiver vai ter de responder por essas dívidas, mas isto não significa que não haja aqui também responsabilidades de outras entidades.

Desde logo, e não foi por acaso, o CDS, quando estiveram cá o Banco de Portugal e a CMVM, fez questão de perguntar, e várias vezes, por esta situação, porque parecia-nos que havia, da parte da supervisão, uma especial responsabilidade, tanto mais que havia a questão não só da provisão mas

também a da conta *escrow*, que tinha sido mandada constituir precisamente por se entender que, se aquilo são produtos que são comprados ao balcão de um banco, esse banco também não pode, obviamente, eximir-se totalmente dessa responsabilidade, caso aqueles produtos se revelarem insolventes, por assim dizer.

Da sua exposição disse-nos o que era a poupança média e o que eu gostaria de perceber é do que é que estamos a falar exatamente, no caso da ABESD, porque falou de muita coisa e de casos que me pareceram muito diferentes. Ou seja, eu gostaria de perceber que tipo de produtos é que têm os vossos associados, se são obrigações, se é papel comercial, se são aplicações, de que empresas, onde é que foram adquiridos, se foram adquiridos no BES ou noutra banco, por exemplo, no Banque Privée, que não é em Portugal, ou seja, de que situações estamos a falar, e que informação acompanhou a aquisição destes produtos, ou seja, o que é que vos foi dito, porque depósitos e obrigações são coisas bastante diferentes.

Aliás, creio que em Portugal, até pelo infeliz exemplo do BPP (Banco Privado Português), lembro-me que foi uma altura em que se discutiu muito a diferença entre uma coisa e outra, porque muitas pessoas achavam que tinham depósitos e, na realidade, não tinham depósitos e os depósitos estão cobertos por um fundo de garantia, pelo menos em Portugal estão cobertos por um fundo de garantia que não existe para outras aplicações.

Portanto, gostaria de perceber exatamente o que vos venderam e que informação vos deram quando venderam esses produtos. E também, se pudessem, gostaria que nos deixassem documentação, inclusive os extratos — naturalmente, sem identificação nominal das pessoas —, porque há vários clientes da Associação que esteve aqui antes, que nos descreveram que o dinheiro aparece no extrato da conta, mas depois não existe quando o tentam resgatar.

Gostaria, também, de perguntar-lhe se foi uma decisão vossa adquirir estes produtos, ou se havia, ou há casos de gestão discricionária de carteiras em que os gestores iam adquirindo aquilo que lhes parecia mais adequado e as pessoas foram surpreendidas com a existência destes tipos de produtos.

Por último, queria confirmar duas questões. A Associação que esteve aqui anteriormente disse que chegaram a vender estes produtos dizendo que havia uma provisão para o caso de eles não poderem ser pagos.

Bom, eu diria que isto é o cúmulo da perversidade da utilização. Repare: se o Banco de Portugal manda constituir uma provisão para o caso de as empresas não conseguirem pagar aqueles produtos, o banco, por razões reputacionais, vê-se obrigado a assumir aquela perda, presumindo que acabou a venda daqueles produtos, mas os produtos continuam a ser vendidos, dando, ainda por cima, como garantia uma provisão que foi criada para uma contingência que é, aliás, suposta nunca existir.

Gostaria de saber se isto algum dia se passou, porque parece-me, de facto, absolutamente surreal e, certamente, não deixaremos de inquirir quer os anteriores responsáveis quer o Banco de Portugal, porque toda a ideia quer da constituição da provisão, quer da conta *escrow* é que esta dívida fosse sendo eliminada e fosse paga.

Por último, gostaria de entender, se me conseguisse explicar, quando é que começa a mudar a atitude quer do Novo Banco quer do Banco de Portugal, porque, como eu disse, o CDS desde o início que se interessou bastante por este assunto, que parecia bem encaminhado e parecia que tudo iria resolver-se, mas depois, houve um momento em que se percebe que as coisas não estavam a correr tão bem.

Portanto, gostaria que, se puder e se tiver, me desse alguma explicação para este facto.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Doutor, faça favor de responder.

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Vou começar, talvez, pela última questão, que é bastante interessante. E porquê? É público — e nós publicámos hoje uma nota de imprensa nesse sentido — que abstivemo-nos destas últimas movimentações de outras associações ou destes grupos mais indiferenciados, porque tínhamos votado, na nossa assembleia-geral de dezembro, que iríamos arranjar uma proposta para apresentar, porque, ao fim e ao cabo, sempre fomos recebidos pelas instituições que há pouco referi e foi-nos dito que sim senhor, que iria haver uma solução ou que poderia haver soluções, mas que havia várias situações diferentes, vários grupos diferentes, vários produtos diferentes, e mandaram, de certa maneira, indiretamente, para nós o ónus de arranjar essa solução ou, pelo menos, de discutir uma ideia.

E nós, os elementos da Direção, decidimos, de forma confidencial, começar a desenvolver uma ideia dessa possível solução para apresentarmos posteriormente à administração do Novo Banco e ao Banco de Portugal.

Temos um *non document* de algumas páginas, com uma ideia que esboça uma possível solução, esperámos até meados, finais de janeiro — e estavam à espera que nós lha fizéssemos chegar — e começámos a ter dificuldade, nomeadamente com a administração do Novo Banco, de marcar uma reunião, mais uma vez de forma confidencial, para apresentarmos, de forma informal, também, essa potencial solução.

Estranhámos, realmente, não ter resposta, não ser atendida ou não ser respondida a marcação da respetiva reunião, pelo que insistimos e, na semana passada, foi-nos transmitido indiretamente, por um contacto do Novo Banco, que estavam proibidos de reunir, de receber a proposta, porque a decisão, que, como sempre, passaria pela decisão final do Banco de

Portugal e o Banco de Portugal não estava a dar-lhes resposta afirmativa na prossecução de uma solução para os clientes.

Nós solicitámos, tentámos, até presencialmente, entregar essa proposta, que não foi recebida e decidimos enviá-la por *e-mail* depois do comunicado do Banco de Portugal.

Mas, efetivamente, esta é a mudança que nós conseguimos sentir. Até princípios de janeiro não tínhamos sentido essa mudança, sentimos que eles estavam disponíveis ou, pelo menos, davam a entender que estariam disponíveis para dialogar, para poder receber uma proposta, embora, como disse, Sr. Deputada, estejamos a falar de produtos, de que já vou explicar um pouco, e de clientes diferenciados, mas, pelo menos, que pudesse abarcar uma grande parte desses mesmos clientes.

Respondendo objetivamente à sua questão sobre o Banco de Portugal, esta mudança é um acontecimento mais recente e, como nós referimos na nota de imprensa de hoje, foi com total surpresa que verificámos o comunicado da passada sexta-feira 13.

Em relação ao tipo de produtos, e caracterizando um pouco mais a questão do papel comercial, o que os associados da ABESD — e, como disse há pouco, estamos a falar de realidades bastante diversas — adquiriram foi papel comercial da ESI e da Rioforte, embora haja também algumas emissões, mais antigas, de outro papel comercial, se bem me recordo, ou da ESFIL, ou algo parecido, e todos ou uma grande parte, nomeadamente os da sucursal, Banque Privée, *private*, aderiram, indiretamente, também, a um fundo, o Fundo EXS, fundo esse que, na nossa opinião, existiu e o seu grande crescimento deveu-se ao facto de o Banco de Portugal, desde 2013, ter começado a criar maior dificuldade ao Banco Espírito Santo em comercializar produtos do Grupo, o que coincide, por acaso, com o crescimento da venda desse papel comercial aos clientes. Então, a partir do

momento em que há aquela imposição, se não estou em erro, em setembro/outubro de 2013, de exposição do Fundo Espírito Santo Liquidez, que era o maior Fundo mobiliário à venda em Portugal e que tinha uma grande exposição ao Grupo Espírito Santo, foi-lhe limitada essa exposição e, coincidentemente ou não — obviamente que não foi coincidência —, a partir dessa altura, começa a colocação desse produto nas carteiras dos nossos associados — aliás, hoje em dia, reconhecemos todos uma tendência de subida a partir dessa altura.

Em relação ao papel comercial que foi para as empresas do GES, a questão, na nossa opinião, e, depois, de termos estudado um pouco esta temática, penso que também está refletida no parecer que os assessores jurídicos da ABESD realizaram, é a de que o fluxo financeiro não era apenas e só entre as empresas do Grupo Espírito Santo, sendo que existem claros indícios de que havia um fluxo financeiro também com o Banco Espírito Santo.

Por isso, a questão Grupo Espírito Santo e Banco Espírito Santo não são duas realidades completamente separadas, mas interligam-se também nos seus fluxos não só na questão de acionistas, na questão indireta de fluxos de pessoas e de interesses, mas, fundamentalmente, também, nos fluxos financeiros.

Por isso, para nós, o Grupo Espírito Santo/Banco Espírito Santo fazem parte de uma mesma realidade que está englobada e cujos fluxos financeiros se comprovam. Temos um anexo nesse trabalho, baseado em documentos auditados, documentos públicos, onde é possível ver que há fluxos financeiros que interagem nos aumentos de capital e na troca das empresas entre o Grupo Espírito Santo e o Banco Espírito Santo.

Desenvolvendo um pouco mais os tipos de produtos e os tipos de clientes, quero dizer o seguinte: o grosso dos associados da ABESD e o seu

núcleo duro, desde a primeira hora, foram clientes, muitos deles do *private*, clientes da sucursal do Banque Privée, em Lisboa, ou das suas sucursais externas. E porquê? Porque só mais recentemente a grande maioria dos clientes de retalho é que se tem estado a movimentar e a aderir à nossa associação e às outras, porque, desde a primeira hora, estavam convictos, um pouco como nós, que o assunto deles estava perfeitamente acautelado e resolvido. Ou seja, esse é o grupo base das pessoas do núcleo fundador dos lesados, que vem, volto a lembrar, desde julho de 2014.

Mais recentemente, com estas indefinições do Novo Banco, e porque não foram incluídos todos os clientes de retalho, é que os clientes de retalho têm estado a aderir mais às associações e a estas movimentações a que temos assistido.

Onde foram adquiridos? Os produtos foram adquiridos em todos os locais. Ou seja, temos, obviamente, pessoas que os adquiriram ao balcão da Covilhã até as que os adquiriram ao balcão de Vila Nova de Milfontes, onde não sei se existe balcão, mas... E temos mais: temos clientes que foram direcionados dos balcões para o *private* e depois temos assessores ou gestores do *private* que até acompanharam os gestores do Banque Privée às empresas e a outros locais públicos para apresentar e encaminhar as pessoas para adquirirem ou na sucursal do Banque Privée ou em outros balcões, ou seja, temos um pouco de tudo.

Fundamentalmente, qual é o denominador comum? O denominador comum é que as pessoas se apresentavam sempre como Banco Espírito Santo, independentemente de, depois, numa segunda linha, aparecer Banco Espírito Santo Privée, *private*, sucursal Lisboa, ou sucursal de outra localidade. Todos têm um denominador comum, que é o de serem clientes BES. No meu caso concreto, sou cliente BES há mais de 25 anos. Não lhe posso relatar todos os casos, mas o meu caso é sintomático em relação à

grande maioria. Fomos convidados, pelo próprio balcão, para passar para o *private*, como daí para passar para a sucursal... Ou seja, as pessoas eram convidadas, não eram as pessoas que procuram um determinado balcão ou uma determinada instituição, ou uma determinada sucursal; as pessoas foram convidadas, foram apresentadas ou foram direcionados, oferecendo sempre a vantagem de as pessoas poderem ter o seu risco mais repartido, ou seja o que for.

Também canalizaram sempre as poupanças para depósitos a prazo. Queria chamar a atenção dos Srs. Deputados para o facto de a esmagadora maioria dos associados que estão na ABESD e de o grosso dos lesados com quem temos falado, porque tratamos com centenas de pessoas que recorrem a nós através de *e-mails* e que nos mostram documentos, nos tenham referido sempre o mesmo tipo de discurso: capital garantido, depósito a prazo. Independentemente da problemática do passado, as pessoas continuam a acreditar no seu interlocutor. É público e os Deputados também sabem que existem *e-mails* nos quais se diz: «capital garantido no dia tal com um juro 3,75%».

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Peço desculpa de o interromper, mas é importante que as pessoas percebam que «capital garantido» não é «depósito a prazo». É importante que as pessoas adquiram essa consciência de que são duas coisas diferentes, precisamente para isso não voltar a acontecer.

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Existe uma utilização de uma série de sinónimos sem risco... Se as pessoas têm um perfil conservador sem risco o capital garantido, para o comum desses clientes, significa um depósito a prazo, Sr.^a Deputada.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Por isso é que eu chamei a atenção...

O Sr. **Presidente**: — Foi uma chamada de atenção para que as pessoas percebam! Para quem está a ouvir perceba.

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Com certeza!

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Eu sei que as pessoas entendem como igual, por isso é que tenho o cuidado de alertar que não é igual; precisamente para que não volte a acontecer.

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — E a grande maioria dos interlocutores do antigo BES, nas suas múltiplas facetas — *private*, *Privée*, sucursal, ou seja, o que for —, sempre intitularam os produtos apresentados como depósito a prazo, capital garantido ou como se de outros sinónimos se tratassem. Era produto sem risco.

Mais uma vez chamo a atenção dos Srs. Deputados de que estamos a falar de pessoas todas com perfis não qualificados, perfis conservadores e ultraconservadores e verificámos agora, nomeadamente na sucursal e no Banque *Privée*, que os perfis foram alterados, sabe-se lá por que arte de magia, e que algumas dessas pessoas passaram a ter outro tipo de perfis, quando por escrito e por indicações diretas aos seus interlocutores sempre foram considerados com um perfil conservador.

Mais: essas pessoas foram convidadas a trocar depósito a prazo, esses, sim, ditos tradicionais, dizendo: «Tem aqui outro tipo de depósito a prazo». Ou seja, até na semelhança das palavras a questão é colocada.

Também temos casos de pessoas, diretamente aos balcões do BES ou das outras sucursais internas ou externas, a quem sempre foi dito que era produto sem qualquer risco e, para além da explicação que lhes era dada — e temos alguns associados que referiram este caso —, concediam a mesma equiparação a certificado de aforro, dizendo-lhes: «Olhe, tire daqui e ponha aqui!». E a algumas pessoas menos informadas diziam que era exatamente o mesmo tipo de garantia, o mesmo tipo de risco, que era nulo: «O senhor tem uma taxa de 3,25% e aqui tem uma taxa de 3,50%. O senhor fica mais remunerado connosco!».

Isto em relação à pergunta como foram adquiridos. Como tentei explicar, foram adquiridos em todo o local.

Quanto à questão sobre o que nos venderam e que informação nos deram, a informação foi praticamente nula. Como os Srs. Deputados também têm vindo a verificar, e é público, a informação tem muito a ver com a credibilidade dos interlocutores e é isso que hoje em dia não se percebe.

Quando o Banco de Portugal ou o Novo Banco passam a mensagem de que a partir da medida de resolução temos uma nova situação, é muito difícil para nós explicarmos aos associados de Moimenta da Beira, da Guarda ou de outro local do País, que vão ao mesmo local onde até há poucas semanas continuavam a ver escrito nas montras «BES», que falam com os mesmos interlocutores, os quais há seis meses, há um ano, disseram que estava tudo garantido, que não tinham de se preocupar com o vencimento, que tinham o dinheiro, e que essas mesmas pessoas, atualmente, se recusam a falar com esses clientes, dizendo: «Não, isso já não é nada connosco, agora somos o Novo Banco».

Isto quase parece um pouco de esquizofrenia, em que as pessoas se estão a dirigir ao mesmo local, à mesma pessoa e, agora, ninguém se lembra

do que falaram há um ano, quando essas pessoas foram, nessa altura, convidadas para aderir a esses produtos.

Ninguém saiu de casa a pensar: «Hoje, vou ali, ao balcão do BES, e vou comprar umas obrigações ou papel comercial do Espírito Santo International», que a maior parte das pessoas nem sabia o que era. Nunca ninguém falou destes nomes pomposos, que, desde que isto aconteceu, toda a gente conhece. Hoje em dia já toda a gente sabe o que é a ESI, a Rioforte, etc. Aqueles produtos sempre foram apresentados às pessoas como «Espírito Santo», sempre foi dito às pessoas: «o senhor está a adquirir Espírito Santo». Sempre foi dito às pessoas que, para além da garantia de um banco com um nome de 150 anos e como melhor garantia, era o único banco, dos grandes, obviamente, que não precisou do apoio da troica.

Quando nós perguntámos pelo risco, disseram-nos: «Mas que risco? Nós somos o único banco que ainda não tem necessidade de liquidez! Não vê os outros, que pediram empréstimo? Nós não precisamos de pedir empréstimo...». Isto era vendido e quando uma pessoa pedia mais algum documento — e temos relatos de alguns associados — quase que era maltratada, dizendo-lhe: «Mas o senhor está a desconfiar de quê?». Só mais tarde, quando alguns tiveram acesso a alguma informação é que se aperceberam de que aquilo que lhes era apresentado pelos interlocutores, pelos gestores, era realmente um bocadinho diferente do que tinham. Mas aí, se calhar, já começou a ser um bocadinho tarde, quando nos começámos a aperceber desta temática.

Também queria alertar para o facto de termos vários casos de associados que não deram ordem de compra; tinham carteiras discricionárias, ou, porque era hábito, foi-nos garantido, nomeadamente através da sucursal do Banque Privée e da sucursal externa existente em Portugal e no Luxemburgo ou na Suíça, que o próprio gestor que lidou com alguns deles

lhes terá dito: «Os senhores normalmente compravam e em maio e em junho...» — coincidência das coincidências na altura dos vencimentos! — os gestores decidiram, unilateralmente, fazer a renovação desses mesmos títulos, sem qualquer autorização, sem qualquer comunicação, sem contacto telefónico, sem envio de qualquer *e-mail* ou mensagem. Provavelmente, dava jeito que, nessa altura, se renovassem esses produtos.

Por outro lado, como lhe disse, a informação era nula ou muito perto disso. As pessoas assinam documentos em branco, como os Srs. Deputados sabem, mas, fundamentalmente, as pessoas acreditam naquilo que lhes é apresentado.

Mas mesmo nos documentos em branco, já tivemos acesso — e penso que também já é público — a alguns documentos escritos ou manuscritos pelo próprio gestor onde se pode ler expressões como «capital garantido», «a taxa» e «o vencimento», isto quando estamos a falar, por exemplo, em títulos do papel comercial da ESI ou da Rioforte.

De quem foi a decisão de comprar? Dos clientes é que não foi, de certeza! Aqui não é de quem foi a decisão de comprar, mas de quem foi na decisão de vender. A decisão de vender foi de todos os intervenientes do BES. Obviamente que, depois, os clientes aderiram, quando o produto lhes é apresentado, como hoje, quando entramos em qualquer balcão ou quando somos chamados, somos confrontados com um produto. Na altura, eu não conhecia nenhum desses produtos nem nenhum dos outros membros da associação conheciam os produtos.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Só para explicar o sentido da pergunta, porque já tinha respondido.

A minha questão era, precisamente, que, nos casos da gestão discricionária, a decisão é do próprio gestor da carteira e não do cliente.

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Sr.^a Deputada é um bocadinho mais. É que mesmo nos que não têm gestão discricionária, os produtos eram propostos. Do grosso dos nossos associados e dos relatos que temos, ninguém se dirigiu nem aqui ao balcão do BES, nem à sucursal, ou a qualquer uma das sucursais externas a dizer: «Olhe, venda-me aí, por favor, meia-dúzia de obrigações da ESI», que a grande maioria nem sabia o que era. Não! Era proposto aos clientes, era-lhes dito: «Temos aqui um determinado produto Espírito Santo, do banco, garantido, etc., sem risco», sempre com o mesmo tipo de discurso, que é transversal aos vários segmentos de clientes e aos vários canais de comercialização. Provavelmente, era o discurso oficial, era o discurso que as pessoas em que as pessoas acreditavam, até os intervenientes.

Em relação à última questão que a Sr.^a Deputada colocou, na nossa Associação essa parte da garantia nunca veio ao de cima. Ou seja, nunca ninguém, que nós saibamos, adquiriu algum produto na altura da temática da garantia. As pessoas adquiriram um produto durante o ano de 2013 e durante o ano de 2014, até mais ou menos maio, que é quando começa a haver esta dificuldade de liquidez.

O que aconteceu foi que, a partir de abril, maio, algumas destas carteiras, não só as discricionárias, mas também as não discricionárias, justificadas pelos gestores do BES, do Banque Privée ou da sucursal do *private* que, porque era hábito comprarem estes produtos, decidiram, por autorrecriação, renová-los.

Em relação à provisão, que nós saibamos, nunca ninguém comprou isso, que lhe tivesse sido garantido «compre que não tem risco» por causa da provisão». Penso que era essa a questão da Sr.^a Deputada. Não! Tanto que se começou a ouvir falar da provisão recentemente, mais a partir de junho, julho e nós, os fundadores, já estávamos a ficar um bocadinho de pé atrás e a

perceber que havia renovações que não estavam a ser pagas, que havia prazos de vencimento que não estavam a ser respeitados e que havia uma série de questões que estavam a ser levantadas, nomeadamente em relação ao aumento de capital, às contas, a todo aquele problema do *ring-fencing* do Banco de Portugal. Já nos tínhamos apercebido dessa situação.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Paulo Sá.

O Sr. **Paulo Sá** (PCP): — Sr. Presidente, começava por cumprimentar o Presidente da Direção da Associação de Defesa dos Clientes Bancários.

Já foi muito completo nas explicações que deu, mas, mesmo assim, gostaria de voltar a uma questão que referiu que dizia respeito à caracterização do universo dos associados da ABESD. Creio que dizia que tinham 112 associados de pleno direito na vossa Associação, todos eles pequenos aforradores, com um perfil conservador e todos eles lesados pelo BES/GES.

Relativamente a estes 112 associados de pleno direito da vossa Associação, pergunto-lhe qual o montante global do investimento realizado por eles. Já disse que era não só em papel comercial, mas também em outros produtos, mas, em relação a este universo, qual era o investimento mínimo e o investimento máximo realizados em papel comercial no Fundo EXS, que referiu, mas de forma agregada?

Também referiu a forma como os clientes eram encaminhados para estes produtos. Relativamente à documentação de suporte à venda e à tentativa de aliciarem para comprarem ou para investirem em determinado tipo de produtos, disse que quando alguns clientes pediam documentos quase que eram maltratados. Portanto, presumo que a estes vossos associados, quando iam aos balcões do BES ou quando eram encaminhados para outra

entidade, sempre com esse denominador comum «BES», não lhes era dado nenhum tipo de material de suporte, explicando a natureza do produto, os riscos associados, enfim, tudo aquilo que os caracterizava.

Pergunto também, em caso negativo — e, pelo menos, ao fazer a assinatura, tinham de ter um documento na mão —, se esse documento era completo, se tinha todas as indicações relativas ao produto que estavam a comprar, todas as informações necessárias à compreensão total e profunda do investimento que estavam a fazer, ou se era um documento resumido, apenas em linhas gerais, que assinavam.

Basicamente, o que queria saber é: na abordagem que era feita para estes investimentos, qual era o grau de informação que era dado à generalidade dos clientes, podendo haver exceções.

Em geral, gostaria de saber qual o grau de profundidade dessa informação e se houve algum momento de viragem, ou seja, se até um determinado momento eram facultadas todas as informações e, a partir de um determinado momento, deixaram de ser e se isso aconteceu de forma brusca ou se foi uma transição suave. Quando é que isso aconteceu?

Também gostava de lhe perguntar, relativamente aos vossos associados, os 112, qual é o período de investimento que estão a referir. De que data até que data? Qual foi a data mais recente? Consegue precisar se foi ainda em 2013 ou já em 2014? Até que data é que fizeram estes investimentos? Isto porque, como sabe, no início de 2014, já havia notícias sobre a constituição de uma provisão de 700 milhões para o papel comercial.

Depois dessa data, de inícios de 2014, pergunto se continuaram a fazer investimentos e se tinham noção, ou não, dos riscos acrescidos que aqui estavam.

Disse também, e vou tentar terminar dentro dos quatro minutos, que vos disseram sempre que o risco não existia ou que os produtos eram quase

equivalentes a depósitos a prazo. Há alguma documentação que tivesse sido fornecida, nomeadamente no contrato, onde consta a assinatura do cliente, onde houvesse alguma menção ao risco, ou isso era algo completamente ignorado e estava ausente dessa documentação?

Para finalizar, faço a mesma pergunta que fiz à Associação anterior. Disse que queriam ser ressarcidos do montante investido, pergunto-lhe se têm uma proposta de resolução do problema.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, para responder, o Sr. Dr. Luís Vieira.

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Sr. Presidente, Sr. Deputado, em relação às várias questões que coloca, devo dizer que temos o universo dos 112 associados ativos — e são ativos, porque são as pessoas que contribuíram financeiramente para o pagamento da elaboração do parecer —, mas existem algumas dezenas, ou mesmo centenas, que gravitam à volta deste universo.

Neste universo que está identificado e cujos processos foram estudados para vermos até que ponto é que havia várias situações, só nos apercebemos de toda esta problemática e deste engodo, uma vez que fomos conhecendo clientes que não se conheciam. Fomos percebendo que as histórias eram semelhantes, que um tinha um papel e o outro tinha outro papel, que havia comunicações diferentes e só assim é que conseguimos, de certa maneira, ficar com uma perspetiva global da teia em que nos vimos envolvidos.

Essas 112 carteiras ou esses 112 clientes — e chamo a atenção que são mais carteiras, porque não estamos a colocar aqui todos, porque alguns estão em nome individual, outros em contas coletivas —, que estão a ser colocados como grupo, têm um montante global de 70 milhões de euros. Como também

foi dito, e é público hoje em dia, estamos a falar de investimentos mínimos, nomeadamente ao nível de *private*, de 50 000 € a 100 000 €.

Em relação ao montante máximo, como na nossa Associação só estamos a falar de clientes nacionais, não qualificados e de pequenos e médios investidores, não lhe consigo precisar, mas estamos a falar de valores na casa das centenas de milhar, não estamos a falar de multimilionários, nem de clientes institucionais. Eventualmente, em algumas pequenas e médias empresas o valor poderá estar na casa de algumas centenas de milhar.

Penso que caracterizei a carteira de clientes com as questões que o Sr. Deputado colocou.

Mais recentemente, os clientes ditos de retalho, só de retalho, isto porque temos muitos que são duplos clientes, porque eram clientes de retalho que adquiriram papel comercial, diretamente via particular e indiretamente no *private* e empresa, ou vice-versa, ou porque eram contas coletivas. Portanto, temos alguns casos de situações que até se sobrepõem, se me consigo explicar.

Há pouco — se calhar, exprimi-me mal —, não disse que os clientes foram maltratados, ou por outra, disse que os clientes foram maltratados, mas não foi nesse sentido que quis transmitir. O que eu quis transmitir foi que os clientes, quando alguma preocupação era colocada, eram tratados com alguma quase que... Ficávamos com a sensação de que estávamos a ser um bocadinho desconsiderados, como se fôssemos menos qualificados intelectualmente para perceber o que nos estava a ser explicado. Não era no sentido se sermos maltratados...

O Sr. **Paulo Sá** (PCP): — Eu usei as suas palavras.

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Peço desculpa, exprimi-me erradamente. Eu estava a falar no sentido de sermos desconsiderados intelectualmente com aquela situação. Quando perguntávamos qual era o risco, ouvíamos: «Isto não tem risco nenhum! Isto é tudo banco». Estas eram frases transversais à maioria dos clientes, quando estavam a comprar papel comercial do Grupo Espírito Santo. Diziam-nos: «Isto é tudo banco, tem risco zero!»

E nós insistíamos: «Explique-me lá qual é o produto». E a resposta era: «Isto é sem risco para si, sem qualquer dúvida!». Era a tipo de resposta em tom ligeiramente jocoso, de inferioridade intelectual, relativamente aos clientes a que me referia.

Em relação aos contratos, a grande maioria dos associados não tinha contrato ou, por outra, tinha um contrato, porque assinava a última folha que lhe era dada na aquisição. Muitas dessas folhas, a esmagadora maioria delas, estavam incompletas ou em branco, sejamos claros. Existem *n* casos dessa situação.

Muitas destas ordens ou decisões, como expliquei à Sr.^a Deputada Cecília Meireles, eram tomadas pelo gestor. De algumas decisões as pessoas eram informadas, de outras não! Algumas pessoas foram informadas ou ficaram conhecedoras destas situações *a posteriori*. Por isso, a questão dos contratos não existe. Existem, nomeadamente, algumas aquisições que estavam assinadas, mas nas quais se consegue verificar que o preenchimento foi feito *a posteriori*, ou que foi feito por outras pessoas. Alguns clientes levaram esses documentos e nós só conseguindo cruzar documentos de vários clientes é que conseguimos ter, por exemplo, propostas completas.

Temos o caso de um tipo de produto em que um cliente tinha uma folha, outro tinha outra e só quando nos conhecemos na Associação e nos juntámos é que conseguimos ter as várias folhas para termos a famosa «ficha de produto». Não havia esse grau de informação, Sr. Deputado.

Havia um grau de confiança com o gestor, fosse o gestor do balcão de qualquer localidade, fosse o gestor do *private*, etc., e, muitas vezes, bastava o contacto telefónico para dizer: «Tenho aqui este produto que é o melhor para si». E a pessoa saía de um depósito a prazo, ou de um depósito-tipo, claramente a prazo — e tenho de ter cuidado com a expressão, porque temos o «claramente a prazo» e «o parecido com o depósito a prazo» sem risco com semelhanças linguísticas em que tudo leva a crer que estamos a falar da mesma coisa, mas, pelos vistos, não.

Era com esse contacto! Verificamos, nas carteiras dos nossos associados, hoje em dia, que a pessoa tinha esse mesmo perfil ultraconservador, tinha um depósito a prazo e era convidado a ter outro depósito a prazo.

É óbvio que esse outro depósito a prazo era o tal papel comercial, só que a diferença deste depósito a prazo novo, papel comercial, para o antigo depósito a prazo, dito tradicional, era que tinha uma taxa de mais umas décimas, ou que o vencimento era mais curto, ou mais longo. Eram diferenças técnicas. Mas, pelos vistos e infelizmente, chegamos agora à conclusão de que estamos a falar de diferenças bastante substanciais, porém quando o produto era apresentado, era dessa forma.

Em relação ao grau de informação, ele era muito diminuto. Penso que, neste momento, os Srs. Deputados têm essa informação.

Quando, há pouco, de forma errada, referi que éramos maltratados, era no sentido de quando qualquer informação era prestada, era prestada com a maior simplicidade. Diziam-nos: «Não se preocupe com isso, isto é tudo garantido, é tudo sem risco...». E há várias pessoas que referiram, até por *e-mail*, em contacto *a posteriori* e que hoje é público, que alguns desses associados que voltaram atrás e perguntaram: «O que é que tenho? O que é que recebi?» «Tem exatamente isto, é a mesma situação» e só *a posteriori* é

que lhe era entregue o contrato. Também aconteceram alguns casos desses incompletos, ou completos, mas entregues *a posteriori*.

Até que data foram feitos os investimentos? Quando o Sr. Deputado mencionou a questão de que já eram públicos problemas desde o início de janeiro de 2014, devo dizer que não tenho conhecimento desses problemas. Agora temos conhecimento de que existiam, publicamente, mas os clientes não tinham conhecimento de nada, tanto que as mensagens recebidas durante o 1.º semestre de 2014 eram de que estava tudo bem, que havia provisões, que não havia risco, que o Grupo Espírito Santo era uma realidade e que o Banco Espírito Santo era outra.

Ou seja, sabemos agora que, se calhar, quem tinha informação privilegiada ou, eventualmente, quem fosse investidor institucional foi a partir de fevereiro de 2014 e, pela nossa investigação e pelo nosso trabalho de casa e pelo trabalho dos Srs. Deputados e desta Comissão, temos verificado que havia informação por parte do Banco de Portugal e alguma proibição da venda destes produtos.

Mas isto era tratado... Ou, melhor, nenhum dos nossos associados, nenhum dos clientes teve qualquer informação disso. Portanto, se essa informação foi pública, foi um «pública» que não transpareceu, realmente, para o público, passo o pleonasma.

Temos é conhecimento que, a partir de fevereiro de 2014, praticamente, as pessoas não adquiriram. O que aconteceu, a partir dessa data, foi que foram feitas renovações, ou eram carteiras discricionárias ou produtos que estavam colocados dentro do Fundo EXS ou de qualquer outro fundo e as pessoas tinham unidades de participação, ou seja, era uma continuação desse produto.

Quanto à menção de risco, já referi por várias vezes que acho ser um assunto transversal a todos os tipos de clientes, etc., e sempre foi dito como

sendo nulo, como se de um depósito a prazo se tratasse, para qualquer produto de que estejamos a falar.

Mesmo no caso — e chamo a atenção dos Srs. Deputados para isso, porque há pouco não expliquei bem — de quem adquiriu via *private*, sucursal *privée*, ou sucursal externa o famoso EXS, este era dito ser um fundo de tesouraria.

Pergunto, e já fiz essa pergunta também na CMVM e no Banco de Portugal, qual a definição de um fundo de tesouraria. Isto porque — e todos os Srs. Deputados também têm esse conhecimento — o que é público sobre um fundo de tesouraria é que tem muito pouca rentabilidade, porque tem um grau de risco de, praticamente, zero.

A realidade é que o fundo de tesouraria é utilizado pelas empresas — felizmente tenho esse conhecimento profissional — da forma que o cliente normal designa como «estar o dinheiro à ordem». Só que, em vez de estar à ordem, está num pequeno fundo de tesouraria.

O Fundo EXS era catalogado, apresentado e vendido como fundo de tesouraria, com cotação diária de fundo de tesouraria sempre com um crescimento muito leve. Porquê? Porque era dito às pessoas que esse fundo era composto por depósitos a prazo, isto quando vem a verificar-se, hoje em dia, pelos vistos, que dentro desse Fundo EXS só existe produto Grupo Espírito Santo, ou seja, produto ESI, Rioforte, *notes*, Esfil, e por aí fora.

Peço desculpa, mas a sua última questão qual era?

O Sr. **Paulo Sá** (PCP): — Sobre a solução para o problema.

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Exato, a solução.

A partir de certo momento, percebemos que, embora esta solução seja válida para qualquer tipologia de cliente desde que sejam pequenos e médios

investidores, clientes não qualificados, independentemente do canal, qualquer um poderia aderir fosse através daquele banco que vendia ou que colocava os produtos via *Internet*, fosse através do retalho, diretamente do Banco Espírito Santo, das sucursais, via *private*, ou do que fosse.

Como estava a dizer percebemos que, com esta demora, e porque havia dificuldade em entender exatamente qual seria a tal solução a ser apresentada aos clientes detentores de papel comercial, quisemos tomar a iniciativa e, para tal, fixámo-nos em duas frases, uma do Novo Banco e outra do regulador/supervisor, do Banco de Portugal — e que revela a mudança que existe a partir da ata do conselho de administração do Banco de Portugal, de 14 de agosto, se não estou em erro —, frases essas que agora conseguimos perceber um pouco melhor e que referem: desde que as soluções não afetem os rácios de solvabilidade do banco e fossem com critério de comercial.

Ou seja, pegámos nessas duas frases, que foram, de certa maneira, reiteradas, de forma subtil, nas reuniões que tivemos. E, mais uma vez, sem nos indicarem o caminho, percebemos que, provavelmente, esse seria o caminho que nos estavam a indicar.

Então, e porque não havia da parte do Novo Banco nem da parte do Banco de Portugal uma melhor explicação do que é que poderia ser essa solução, só nos diziam: estamos a estudar... estamos a ver... é complexo... é isto... ainda não é já, etc., e, como pretendemos ser parte da solução e não parte do problema, começámos a trabalhar, fundamentalmente, nesse parágrafo que nos foi dito nessas reuniões, que é público e que existe nessa famosa ata do Banco de Portugal.

Só que — e passando a publicidade a um programa de televisão — isto é, também, um pouco a quadratura do círculo.

O Sr. **João Galamba** (PS): — Bom programa!

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Ou seja, algo que, efetivamente, não afeta os rácios de solvabilidade — versão comercial —, mas o que terá de nos ser dito é que seja uma operação neutra. Isso foi o que entendemos por parte do Banco de Portugal e do Novo Banco.

Quer dizer, não foi neste tipo de vocabulário, Sr. Deputado, mas foi assim do género: «Ok! Podem trabalhar numa solução, mas que, de certa forma, seja neutra».

Ora, é muito difícil quando existe alguém para ressarcir, que esse resultado, isto é, que a soma dessas parcelas dê zero, não é? Se existe alguém para receber, subentende-se que existe alguém para pagar. A não ser que também seja um pagamento virtual com uma dita provisão e como outras situações de que nos temos vindo a aperceber, sendo que estamos a falar de uma temática que é difícil para o cliente normal, ou seja, para o comum dos consumidores da banca em Portugal é um bocadinho difícil perceber esta questão.

Então, a proposta baseia-se exatamente nisso: em dar resposta àquilo que nos é colocado indiretamente. Convidar todas as pessoas lesadas, que estão, obviamente, descredibilizadas, a serem mais clientes e angariar mais ativos para o Novo Banco — os que têm ou as empresas — e daí criar ou poder criar-se, eventualmente, algum tipo de veículo que permitisse deixar de estar do lado dos passivos do banco para passar a estar do lado do ativo, que é onde devem estar os seus clientes.

Isto era um documento inicial de trabalho e estaríamos disponíveis para tudo. Ou seja, reforçar o nosso relacionamento comercial com o banco para que os clientes, em vez de fugirem do banco, trabalhassem mais com o banco e assim gerar-se mais receita e, por sua vez, mais credibilidade para o banco, conseguindo deste modo que o banco pudesse ressarcir-los se não

totalmente, em parte, se não de uma forma célere, pelo menos, num médio e longo prazos.

Estes seriam os vetores.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra a Sr.^a Deputada Mariana Mortágua.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Gostaria de cumprimentar a ABESD e todas as pessoas, pequenos e médios investidores, que representam.

Já muito foi dito, e falar por último tem as suas consequências, mas há algumas coisas que eu gostaria de afinar...

O Sr. **Presidente**: — Em penúltimo!

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Em penúltimo! Falar por último, em geral.

Mas, como dizia, há algumas coisas que gostaria de afinar e de tentar perceber o universo.

Consegue dizer-me se a maior parte destes clientes eram de sucursais do BES nacional ou se eram clientes *privée*, Best ou de outro tipo de sucursais? Quando os clientes eram convidados para ir para outras sucursais ou para outros bancos, inclusive estrangeiros, sabiam o que isso implicava? Não falo no caso do Best que é um banco português e com legislação portuguesa, mas há um conjunto de bancos direcionados para gestão de fortunas — e não quero com isto dizer que são fortunas, mas, simplesmente, que é esse o nome técnico dado a este tipo de bancos, que gerem investimentos de clientes privados e carteiras discricionárias — e o BES

tinha muitas destas sucursais que eram de facto, de bancos estrangeiros, isto é eram bancos do BES na Suíça, ou bancos do BES no Luxemburgo aos quais a lei portuguesa não se aplicava nem garantias por depósito a prazo.

Estes clientes, depois, na verdade, não ficam protegidos por nenhuma decisão do Banco de Portugal, porque este refere que isto não é BES, não é Portugal, não nos interessa.

Pergunto, portanto, se este caso aconteceu e se as pessoas estavam conscientes das consequências de passar para outra instituição do banco, ou se, como disse aqui, era tudo vendido como sendo distintos balcões do mesmo banco e não como sendo bancos diferentes. Tudo isto parece um grande engano. Tudo! Tudo aquilo que rodeia o BES e a forma como os clientes eram atraídos para este tipo de negócios.

Quanto aos clientes de carteira discricionária, já nos disse que, de facto, foram tomadas decisões sem o conhecimento deles, mas queria só que ficasse essa certeza.

Tenho ainda alguma curiosidade em perceber este Fundo EXS e se o mesmo era comercializado também nos balcões do BES ou apenas nos balcões do *privée* e de outros bancos? Para além deste fundo havia diretamente dívida da ESI e da Rioforte e que outro tipo de instrumentos havia de outras partes do banco? Havia algum papel da ESAF neste processo, que era a entidade que geria fundos?

É porque a questão dos fundos é nova. Há clientes que compraram dívida diretamente e, estes, que compraram através de um fundo e eu gostava de perceber melhor o funcionamento deste fundo. Este Fundo tinha outros produtos que não ESI e Rioforte? Portanto, era uma mescla?

Outra questão: os clientes estavam conscientes dos ativos que compunham o fundo? Tinham uma descrição do que estava dentro do fundo, porque quando os fundos são introduzidos, eles introduzem ainda mais

opacidade àquilo que é uma compra e venda de dívida direta. Portanto: havia a noção de que isto era dívida BES? Era dívida GES? Não sabemos o que é que é... Seria uma coisa fora do Grupo?

Nem vale a pena perguntar se, quando subscreveram dívida da Rioforte ou da ESI, foi dada alguma noção sobre as contas da Rioforte ou da ESI, isto é, se havia algum prospeto minimamente detalhado, porque já nos disseram que não.

Voltando atrás, a minha pergunta é se este fundo de tesouraria era vendido como tendo pouco risco ou se também acontecia ser vendido como depósito a prazo, como produto garantido ou como fundo garantido. Porque, nesse caso, pode acontecer ser vendido como um fundo, dizendo que o banco garante os resultados deste fundo. Pergunto: que banco é que garante? Era o BES ou eram outros bancos?

Uma coisa que já foi tratada na audição anterior, mas que também é importante perceber, é se sentiram maior pressão para subscrever unidades de participação deste fundo, ou dívida ESI ou Rioforte num determinado momento? Sentiram que chegou uma altura em que começaram a ser mais pressionados?

E, já agora, era também importante perceber se estes clientes, por estarem mais no *privée*, não tinham sido já clientes de fundos de investimento, nomeadamente do Espírito Santo Liquidez, que também era, mais ou menos, impingido como uma forma de financiar o Grupo. Portanto, pergunto se sentiram, em alguma data, uma maior pressão.

Pergunto, também, se, e também à semelhança de outros clientes, tiveram casos de produtos vendidos depois de o Banco de Portugal ter decretado que isso não podia ser feito.

E ainda pergunto se, da experiência que têm dos vossos clientes, houve casos de reembolso, ou seja, casos de clientes que foram reembolsados naquela última fase em que o BES ainda estava a reembolsar clientes.

E, já agora, noutros fundos, gostava de saber se havia fundos com nomes esquisitos e que têm aparecido nestes esquemas de troca de dívida GES por dívida BES, como o EG Premium e afins. Ou seja, se havia outros fundos com nomes esquisitos, principalmente destes que foram usados no esquema triangular da dívida do BES.

O segundo conjunto de perguntas diz respeito ao Banco de Portugal e ao Novo Banco, porque parece-me haver aqui uma diferença, na vez que no vosso caso acho que a resposta negativa do Banco de Portugal e a mudança de posição vem um pouco mais tarde do que aconteceu, e não sei se puderam assistir à audição anterior, no caso de outros clientes do BES, no vosso caso, segundo disse, até janeiro parecia haver algum tipo de diálogo e de expectativa de reembolso, e eu queria confirmar de que é mesmo assim.

Por isso pergunto: com quem e quantas vezes é que reuniram? Quão frequentemente e como é que foi essa relação, tanto do lado do Banco de Portugal como do lado do Novo Banco? E, ainda que não tenha percebido, o que é que foi dito sobre a provisão? Isto porque, há de facto, uma mudança de posição demasiado evidente relativamente à provisão.

Finalmente, pergunto-lhe se já apresentaram algum documento concreto ao Banco de Portugal sobre soluções específicas, se o Banco de Portugal rejeitou por completo qualquer proposta, ou se, ainda, estão a trabalhar nisso, ou se o Banco de Portugal ainda abre, pelo menos, uma porta para que possa haver alguma negociação com estes clientes.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Doutor.

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Sr.^a Deputada, espero não ter perdido nenhuma das perguntas bastante pertinentes que fez. Vou tentar responder a todas, mas, se alguma falhar, agradeço que me lembre, por favor.

Se calhar, começava pela questão final, pela relativa ao Banco de Portugal, dizendo-lhe que nós não apresentámos nenhuma proposta ao Banco de Portugal e quando eu disse que não sentimos nada contra, quero explicitar que não sentimos nem nada contra nem a favor... Ou seja, a nossa última reunião com o Banco de Portugal foi no dia 13 de dezembro de 2014 e, foi dito «nim» e esse «nim» nas últimas duas frases, não só por parte do Sr. Vice-Governador como do senhor responsável do contencioso, foi reforçar a frase de que qualquer solução teria de partir, tem de ser da iniciativa do Novo Banco, teria de ter em conta critérios comerciais e teria de atender aos rácios de capital. Ou seja, já ouvi tantas vezes as frases que já consigo praticamente citá-las, apenas de terem sido ditas de várias maneiras, mas estamos sempre a falar desta mesma ideia.

E, então, quando a assembleia-geral da ABESD reuniu, decidimos ter esse papel mais proactivo e desenvolvemos este início de proposta. Nunca mais falámos com o Banco de Portugal, mas o que ficou combinado nessa reunião foi que seríamos novamente recebidos em final de janeiro, depois de voltarmos ao Novo Banco com alguma coisa. Foi essa a conclusão a que chegámos.

Começámos a trabalhar nesta proposta, que é um *non document*, é apenas um início de trabalho, em janeiro, como acabei de dizer, ainda há pouco, aos Srs. Deputados.

Quando quisemos fazer a primeira reunião com o Novo Banco, que seria sempre prévia à do Banco de Portugal, não a conseguimos agendar, porque ou não éramos atendidos ou não havia resposta. Por isso, nunca chegámos a apresentá-la ao Banco de Portugal e também não a chegámos a

apresentar, formalmente, ao Novo Banco, porque este não nos recebeu, ou melhor, recebeu por *e-mail* na passada segunda-feira.

Em relação à questão da provisão, Sr.^a Deputada, já muito se disse sobre este assunto, mas — e até por algum estudo que tenho estado a desenvolver sobre esta questão —, para ser sincero, não consigo perceber minimamente o que é o mistério da provisão.

Acho que vamos ter aqui — passo a ironia —, depois da bala mágica de Kennedy, a provisão mágica, isto porque já foi dita tanta coisa sobre a provisão, nomeadamente, que: não existe; é virtual; isto é só um movimento que se anula nos balanços; existe e serviu para baixar os rácios do BES, mas que, depois, passou para o Novo Banco; se passou para o Novo Banco, não estava no balanço zero; afinal estava, mas a garantia não estava.

Enfim, Sr.^a Deputada, vou deixar o assunto para os Srs. Deputados, que estão mais dentro desta temática e talvez consigam perceber que nós, mesmo estudando a situação, mesmo com o parecer, mesmo com a troca de informação de todos os nossos clientes e associados não conseguimos perceber o que é a provisão.

Há uma coisa que conseguimos perceber: que a história está muito mal contada! Esta história, esta temática da provisão está muito mal contada! Onde é que está, o que é que não está, se existe ou não existe, o que é que é, não conseguimos perceber.

Em relação a existiram clientes que tenham sido ressarcidos no antigo BES, temos conhecimento que, até final de julho, houve alguns pequenos produtos, não lhe sei dizer quais, mas um deles até apareceu na comunicação social, que foi o de um antigo associado, que, neste momento, já não o é, a quem foi pedido para ser reembolsado esse produto, que foi ao multibanco, o produto estava creditado e, depois, não estava lá, mas passado dois dias isso aconteceu.

Até dia 29 de julho, se não estou em erro, que é esse caso como alguns outros casos que tinham vencimento ou para os quais foi solicitada a sua liquidação, o antigo BES, efetivamente, ressarciu esses clientes.

Sr.^a Deputada, quanto à questão de haver associados nossos que compraram depois de o Banco de Portugal avisar, estamos a falar de que tipo de aviso e de que altura temporal?

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Estamos a falar de 14 de fevereiro quando o Banco de Portugal quis parar a venda de dívida a clientes.

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — O que aconteceu a partir de 14, provavelmente, foi que os clientes que adquiriam, não estavam — tal e qual como anteriormente expliquei — convictos de que estavam a comprar dívida; estavam a comprar depósitos a prazo, estavam a comprar produtos garantidos e estavam a comprar outros produtos. Ou seja, essas duas ideias nunca se cruzaram e se alguns perguntaram, provavelmente, a resposta que obtiveram foi idêntica à minha resposta e à dos outros associados, ou seja, é que estávamos sempre a falar de coisas diferentes.

Quanto à questão, que é bastante pertinente, do famoso EXS, isto tudo passa, ao fim e ao cabo, por empurrar com a barriga. Fazendo a história *à posteriori*, a partir de outubro de 2013 verifica-se ou, melhor, começa a ser visível, para além da suposta guerra familiar no Grupo Espírito Santo, começam a vir a público algumas situações, nomeadamente em relação à Espírito Santo Liquidez, ou ao que o Banco de Portugal, ou a que dívida, ou que isto ou aquilo... E o que se verifica, a partir dessa altura, é que quase todos os clientes, sejam do retalho, das sucursais, ou do Privée, registam um aumento da compra dos produtos a partir de setembro outubro de 2013.

Coincidência das coincidências — ou não! —, é a partir dessa altura que o Espírito Santo Liquidez tem de se reduzir. Ou seja, o que aconteceu foi que, cada vez que o regulador ou, eventualmente, o supervisor dizia: «Os senhores não podem ir por esse caminho!», o BES arranjava um caminho ao lado. «Não podem vender aqui!». Os clientes tinham contas nos bancos estrangeiros? Não. Os clientes tinham contas em sucursais do Banco. A esmagadora maioria dos clientes não se dirigiu a nenhum banco estrangeiro para abrir conta; a esmagadora maioria dos nossos associados recebeu os colaboradores do BES acompanhados de outro colaborador que lhe dizia: «Olhe este é o meu colega do Privée, ou da sucursal, ou do *private*, ou seja do que for...». E faziam isto nos balcões, na sede da Avenida da Liberdade ou no Porto, nas próprias instalações, hoje, do Novo Banco, antigo BES.

Ninguém se deslocou para ir abrir contas em bancos estrangeiros, que é outra imagem errada que passa. Não houve nenhum cliente... Bom, nenhum cliente também não posso aferir, mas não foram tratadas, que tenhamos conhecimento, situações de pessoas que se deslocaram pelos seus próprios meios para abrir contas em bancos estrangeiros.

Se nunca foram apresentados aos clientes bancos estrangeiros, foram apresentados, sim senhor: o Banco Espírito Santo, na Suíça. A conversa dos gestores era isto: o Banco Espírito Santo, na Suíça; o Banco Espírito Santo, no Luxemburgo; o Banco Espírito Santo, no Dubai; ou o Banco Espírito Santo já não sei onde é que era mais... Miami e no Panamá também.

As pessoas sempre adquiriam «Banco Espírito Santo», o símbolo era o do «Banco Espírito Santo», a cor era a do «Banco Espírito Santo». Mais: para alguns dos clientes mais antigos, os nossos associados hoje em dia dizem que até conheceram essa mesma pessoa que aparecia, mais tarde, do *private* do Espírito Santo ou do Banco Privée Espírito Santo, que era o Banco

Espírito Santo do Luxemburgo ou da Suíça, que já tinha sido o seu gestor no seu *private* aqui e que antes tinha sido gestor num balcão.

Ou seja, eram todas pessoas do grupo Espírito Santo. E, quando digo grupo, estou a falar de Banco Espírito Santo. A verdade é que os colaboradores de todas estas sucursais, que, para nós, eram apresentadas como balcões externos ou como sucursais, eram todos colaboradores do antigo grupo Banco Espírito Santo para tentar melhorar a explicação e não haver a confusão entre GES e grupo BES.

Por isso, esta temática do EXS onde é que foi vendida? Segundo os nossos associados que o adquiriam e que sabemos, o EXS não foi comercializado nos balcões de retalho aqui do BES. Porquê? Porque o EXS, supostamente, e, mais uma vez, visto *a posteriori*, surgiu para resolver o problema do Espírito Santo Liquidez.

A partir do momento em que o supervisor, o regulador, a CMVM ou alguém disse: «Vocês não podem ter demasiada dívida do Grupo neste fundo!», o que é que o BES fez? O BES canalizou os clientes e vendeu-lhes EXS. Não podiam vender no balcão de Campolide, mas não havia problema, diziam: «Vá abrir uma conta na nossa sucursal do *private* ou na sucursal externa», e aí compravam o mesmo fundo de tesouraria.

Sr.^a Deputada, e já há pouco expliquei, este fundo foi apresentado a todos — e sei com conhecimento de facto, porque foi-me apresentado — como um fundo de tesouraria. Era para liquidez imediata, mas, também, com solução a três dias de reembolso com pedido de resgate. E para todas as pessoas que adquiriam o EXS as três frases eram: fundo de tesouraria, sem risco e uma rentabilidade muito baixa, porque era composto por depósitos a prazo de outras instituições. Nunca nenhum cliente, a não ser agora, *a posteriori*, teve conhecimento de que dentro do EXS havia produto que não fosse depósito a prazo de outras instituições. Por isso é que era um fundo de

tesouraria. Penso que para ser um fundo de tesouraria, como era apresentado, teria de ter 80% ou 90% em depósitos a prazo, ou seja, teria de ser a sua esmagadora maioria.

Ficámos a conhecer, a partir de julho ou de agosto 2014, que, efetivamente — provavelmente, num passado muito distante, é capaz de ter existido alguns depósitos —, na fase final, esse EXS era já só, e volto a dizer que só soubemos disso hoje, composto por dívida do Grupo Espírito Santo.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Mas estava escrito nas folhas que era fundo de tesouraria?

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — A apresentação que me foi dada era, primeiro, era anunciada como alternativa a depósitos a prazo para pessoas e clientes com perfil de risco conservador ou muito conservador.

No meu caso concreto, foi-me apresentado exatamente como fundo de tesouraria equiparado ao Espírito Santo Liquidez.

O Sr. **Presidente**: — Apresentado verbalmente?

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Verbalmente! E sem risco.

Respondendo à pergunta da Sr.^a Deputada, o perfil era conservador ou muito conservador, embora tenhamos vindo a verificar, *a posteriori*, que houve alguns destes perfis que eles, informaticamente, alteraram. Mas os documentos que os nossos associados e que os clientes têm referem um perfil conservador e muito conservador.

Também já referi, há pouco, que o reforço das compras, efetivamente o reforço da venda destes produtos, do papel comercial, etc. começou a

existir, e, hoje em dia, analisando as carteiras de todos os clientes, conseguimos verificá-lo, a partir de setembro, outubro de 2013.

Houve, efetivamente, um aumento na venda dos produtos e, como também disse à Sr.^a Deputada, quando, a partir de certo momento, não poderiam comercializar ou, supostamente não poderiam comercializar — porque não tínhamos qualquer conhecimento e, acho que a opinião pública também não tinha —, ou teriam de comercializar, até uma determinada percentagem, papel comercial, então começaram a convidar os clientes para comprar noutra sítio. Mas sempre Banco Espírito Santo.

Em relação às carteiras discricionárias, efetivamente alguns dos nossos associados tinham essas carteiras, que também tinham perfil conservador e muito conservador e é público que — e nós já tomámos várias vezes posição sobre esta matéria — os gestores fizeram algo incrível e que deita por terra qualquer princípio básico de qualquer gestor, e já não estou a falar de um gestor bancário, falo até de um gestor de economia doméstica: colocaram todos os ovos no mesmo cesto! Ou seja, mesmo nas carteiras discricionárias temos casos de alguns associados em que a totalidade dos seus ativos... E sabemos, agora, que as carteiras discricionárias, por definição, são geridas atendendo a um perfil de risco e são geridas por alguém profissional que deve dividir esse risco.

Onde é que está a divisão do risco se as pessoas só compraram aquele produto? Ou seja, temos associados em que os 100% da carteira é totalmente produto Grupo Espírito Santo, sendo que, a única diferença, é que a um chamam ESI, a outro Rioforte, a outro EXS, mas estamos a falar da mesma coisa.

E mesmo para além dos mandatos ou das renovações dos mandatos, houve ordens em concreto para essa compra, mas não há ordens assinadas, não há comunicações aos clientes.

Confrontámos um dos gestores da sucursal do Banco Espírito Santo externa, do Banque Privée — referir-mo-nos a um período de abril a maio de 2014 — e foi-nos dito: «Era normal... Eu tomei essa decisão...» Ou: «Foi-nos dada indicação para renovar». Ou seja, foram-lhes dadas indicações superiores de que era para renovar, porque, normalmente, as pessoas estavam disponíveis para comprar aquele produto e o que aconteceu foi que esse gestor renovou de forma autodidática esses produtos.

Em relação à sua primeira questão, também já tentei explicar que nenhum dos nossos associados ou clientes — dizer «nenhum» é demasiado abrangente, mas... —, que me recorde, nos mencionou ter aberto conta em bancos estrangeiros; abriram conta no Banco Espírito Santo.

Embora tenhamos alguns associados que são emigrantes em França, na Suíça e no Luxemburgo, não tenho contacto com eles, a não ser pelas informações que deram na inscrição da Associação, mas, até para eles, não era um banco estrangeiro, porque eles consideram-se portugueses a trabalhar no estrangeiro. Até, se calhar, foi esse, infelizmente, o azar deles, porque confiaram num banco português; se calhar, se tivessem confiado num banco estrangeiro não tinham tido esse problema.

Penso que respondi a tudo, Sr.^a Deputada.

O Sr. **Presidente**: — Dou, então, a palavra ao Sr. Deputado Pedro Alves.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Sr. Presidente, vou procurar ser breve, até porque já tivemos muitos esclarecimentos e exaustivos sobre as questões relativas à Associação que representa.

Queria dizer-lhe que o Grupo Parlamentar do PSD também está solidário com as posições da Associação. Infelizmente, este é mais um dos

episódios tristes e difíceis que este problema do BES e do GES nos tem trazido.

São, efetivamente, episódios de pingue-pongue entre supervisores a que já assistimos e que, depois, trazem complicações na vida dos clientes por indefinição de respostas. No entanto, é nossa obrigação procurar perceber como é que podemos contribuir para ajudar também a resolver os problemas dos clientes do banco.

Durante a intervenção que fez, fiquei com algumas dúvidas relativamente a algumas informações que nos prestou.

Inicialmente, disse-nos que a Associação representa 112 associados, cujo valor médio de investimento correspondia a cerca de 150 000 € por cada uma destas carteiras e se fizermos essas contas, atingimos um valor aproximado de 17 milhões de euros. Todavia, inicialmente disse-nos que a Associação representava 70 milhões de euros em carteira.

Ora, uma coisa não bate certo com a outra e gostaria de perceber qual era o valor máximo em carteira, sendo que se fizermos a divisão dos 70 milhões pelos 112 clientes atingimos um valor médio de 600 000 € e não de 150 000 €.

Gostaria, pois, de perceber de que valor estamos a falar, se isto é preciso, se não é preciso, e de clarificar os valores mínimos e máximos de carteira para percebermos, efetivamente, de que tipo de clientes estamos a falar não só relativamente ao perfil, mas também em relação à sua capacidade financeira.

Em relação à Associação que esteve aqui anteriormente, percebemos claramente do que é que estávamos a falar: eram especificamente clientes de retalho do banco com grandes dificuldades, alguns deles com alguma iliteracia — pelo que foi dito —, e eram pessoas com reformas muito baixas. Certamente que não é o mesmo caso se estivermos a falar de um valor médio

de investimento de 600 000 €... Esta era uma das questões que queríamos ver esclarecidas.

Outra questão: uma vez que a vossa Associação procurou caminhos de natureza jurídica para resolver o problema e que procurou ajudar também construindo soluções comerciais para o problema — e estamos a falar também de algo mais substantivo e técnico — queria saber se, relativamente ao percurso que fizeram, nos pode dar contributos para que as regras que vigoraram e que levaram a este problema possam ser evitadas.

Do que nos foi dito, o banco foi vendendo séries até x valor para não ser supervisionado, ou seja, repartia essas carteiras por várias séries e isso permitia-lhe estar a fazer uma venda que não era ilícita mas que lhe permitia passar informação, que não era verdadeira, porque escapava a qualquer tipo de supervisão sem cometer uma ilegalidade.

Sabemos que, no passado, nomeadamente ao nível da contratação pública, havia muitas obras que eram repartidas para não terem parecer do Tribunal de Contas, mas nós alterámos a lei da contratação pública para que isso não fosse possível e isso hoje é crime.

O que quero perceber é se consegue dar-nos algum contributo para que esta Comissão possa, no futuro, fazer evitar que estas situações aconteçam.

Relativamente à proposta comercial que fez, pergunto se a pode relatar aqui e fazê-la chegar à Comissão para que a possamos ter.

Em relação ao estudo jurídico, embora o tivéssemos conseguido através do grupo parlamentar, gostávamos que ele fizesse parte do espólio da Comissão, por isso pedia-lhe que nos fizesse chegar esse estudo que entregou aos grupos parlamentares.

No que diz respeito a datas, já foi também referido, que o BES ficou proibido de vender papel comercial após 14 de fevereiro. Disse-nos, ainda há pouco, que houve renovações que aconteceram em maio e que foram,

naturalmente efetuadas. Está a falar dos balcões do BES ou do Banque Privée? Onde é que essas renovações foram feitas? Se foram no BES, estamos a falar de um incumprimento relativamente às orientações do Banco de Portugal.

Em relação a valores, pergunto se tem noção de qual era o valor total do papel comercial da ESI e da Rioforte e se sabe, também, se já houve alguns clientes que tenham sido ressarcidos de papel comercial pelo Novo Banco. É tudo, Sr. Doutor.

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Sr. Deputado, em relação às várias questões que me colocou, vou tentar explicar-me. Provavelmente não devo ter conseguido explicar-me bem, relativamente aos associados.

Em relação à conta que o Sr. Deputado fez, eu não disse, há pouco, 150 000 € em média; o que eu disse foi que a entrada mínima era de 50 000 € ou de 100 000 €. Se não disse exatamente assim, era isto que queria efetivamente ter dito.

Em relação aos 112 associados, nós, no início, porque fomos a primeira associação... Como é que lhe consigo explicar isto de uma forma mais simples... Nós não contámos como associado, ou seja, nós não criámos diferenciação entre vários tipos de associados; dissemos, fundamentalmente, que poderia ser uma pessoa que poderia estar numa conta com 10 pessoas, que podia ser cliente do BES, da sucursal e do Privée... Ou seja, há uma multiplicidade de carteiras.

Ao falarmos em 112 associados, provavelmente estamos a falar de 300, 400 ou 500 pessoas. Foi nesse sentido que falei nos 112, porque era também difícil criarmos e irmos para situações muito técnicas, uma vez que teríamos de avaliar as carteiras e não tínhamos tempo, para além de não ser essa a motivação da Associação.

Aceitámos como dado adquirido que uma pessoa lesada, independentemente de a conta ser de 10 pessoas, era só um associado. Mesmo que essa pessoa tivesse várias contas e fosse cliente em várias frentes, em nome individual ou em nome da empresa, contava como sendo um associado.

Por isso, se calhar, estamos a falar de um universo de 400 ou 500 pessoas — e algumas pessoas coletivas —, mas, efetivamente, para nós, em termos de vínculo, é apenas um associado.

Desde a primeira hora, pretendemos, como já disse, ter uma temática organizada e com algum conforto jurídico, por isso solicitámos logo um parecer jurídico, parecer esse que teria um custo elevado e que tínhamos de ratear. Isto fez com que muitas das pessoas que ainda hoje existem à volta desta Associação não fossem associados diretos, mas amigos de alguns associados, que queriam estar informados e que, num determinado momento, poderiam aparecer ou poderiam inscrever-se como associados.

Tentando de uma vez por todas explicar, os associados são algumas centenas de pessoas de que aceitámos como pagantes, 112, desde a primeira hora ou que foram aderindo nos primeiros meses para dar substância à respetiva Associação.

Todos estes associados aderiram e, num primeiro momento, não fizemos nenhuma diferenciação em relação aos que eram os clientes de retalho, da sucursal, do *private*, do *Privée*, ou de qualquer outra situação.

É óbvio que, num primeiro momento, Sr. Deputado, todas as pessoas que hoje estão na outra Associação, ou que estão nesta temática mais visível, tinham como dado adquirido que iriam ser ressarcidas. Muitas pessoas entraram em contacto connosco, muitas eram postas no *Cc* nos *e-mails*, nas circulares, porque tinham um amigo, etc., e não eram associados

diretamente, mas estavam preocupadas, ou seja, naquela altura, eram, quanto muito, associados putativos; estavam na expectativa de.

A grande maioria dos clientes típicos de retalho do BES acreditava em todas as informações, como nós acreditávamos e continuamos a acreditar, independentemente destes indícios mais recentes, que iria haver uma solução para o grupo dos detentores de dívida obrigacionista, dos da gestão de carteiras e do papel comercial.

É óbvio que, como nesta primeira fase era necessário, também, algum envolvimento financeiro só uma parte aderiu à Associação, pelos custos inerentes ao respetivo parecer que tive oportunidade de esclarecer e que fizemos circular — e voltaremos a fazer circular através do Sr. Presidente para que chegue individualmente a cada um dos Srs. Deputados — tivemos de criar um grupo de trabalho, entre os próprios clientes e associados e, juntamente com o escritório de advogados que assessorou e que redigiu o parecer, tivemos de ter um papel financeiro ativo, logo estas pessoas foram as que tinham um pouco mais de ativos.

Mas, quando estamos a falar das contas, a média por pessoa, por cliente, não a média por carteira, na grande maioria dos associados está entre os 100 000 € e os 200 000 €. Estamos a falar, também, na esmagadora maioria, de pessoas que tinham a totalidade ou que acabou por ficar com a totalidade dos produtos do Grupo Espírito Santo — se numa primeira fase não o tinham, acabaram por ficar com uma grande parte ou com a totalidade.

Quando se refere à diferenciação intelectual ou à diferenciação do conhecimento financeiro, devo dizer que nos nossos associados também temos pessoas analfabetas. Se isso é algum critério?! Mesmo que a pessoa tivesse mais algum conhecimento sobre a questão financeira, não passou a ser mais informada. Temos um vasto universo de pessoas, pessoas de 80

anos, várias, que acreditaram, mas também pessoas mais jovens, como é o meu caso, por exemplo, e pequenos e médios empresários.

Em relação à questão da venda em séries, desconheço essa situação, Sr. Deputado.

O que sentimos agora, visto *a posteriori*, é que as pessoas eram manipuladas e direcionadas para onde dava jeito. Se o cliente tivesse uma determinada disponibilidade, independentemente de ser, à mesma, não qualificado e de ser conservador, era convidado ou direcionado para outro balcão, para outra divisão para poder ser apresentado o produto, se calhar, à revelia do supervisor ou do regulador.

Efetivamente, o que sabemos, e que é público — e os Srs. Deputados saberão melhor do que nós —, é que consta que há realmente séries de que era necessário um número mínimo de 150 e eram vendidas... Nós desconhecemos isso por completo.

Finalmente, pedimos desculpa por não conseguir contribuir de forma ativa com alguma medida que os Srs. Deputados possam tomar no futuro.

Em relação à proposta comercial, não percebi bem a questão que o Sr. Deputado colocou há pouco a seguir às séries. Proposta comercial em que sentido?

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Para resolver o vosso problema.

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — A nossa proposta comercial! Não tem nada a ver com a questão das séries...

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Não, não! A vossa proposta comercial!

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Era o início de uma proposta. Por isso é que comecei por referenciar que era um não documento, era um início de trabalho, de estudo, que diria ao Novo Banco: «Digam-nos, mais ou menos, por que caminho querem ir, que nós vamos atrás!» — era um pouco neste sentido. E, quando dizemos «vamos atrás», é de qualquer coisa, não é de nada, que, pelos vistos, é a resposta que, hoje em dia, o Banco de Portugal indiretamente está a dar.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Mas pode enviar-nos essa proposta?

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Com todo o gosto! Sim, o que enviámos para o Novo Banco e que não quiseram receber, nós temos todo o gosto em que os Srs. Deputados possam recebê-lo. Como disse, era um início de conversação, nem era uma proposta comercial propriamente dita.

Em relação ao envio do parecer, também já foi combinado.

Relativamente a onde foram feitas as renovações, o Sr. Deputado tem toda a razão na questão desse aviso ou da proibição da venda. Efetivamente, nós tivemos conhecimento disso através dos nossos associados, mas não temos ninguém que tenha renovado, ou aderido, ou a quem tenha sido vendido o produto a partir do dia 14 de fevereiro aos balcões. Nós não temos conhecimento dessa situação aqui — aqui, nos balcões de retalho BES.

Obviamente que, pelos vistos, há aqui estes outros subterfúgios que agora identificamos, que é «olhe não assine aqui, assine na sucursal»...

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — O que era a mesma coisa!

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Era vender exatamente a mesma coisa... Até as cores são parecidas e o nome é sempre «Espírito Santo». É que se tivessem

colocado, provavelmente para nós identificarmos, como foi dito há pouco pela Sr.^a Deputada em relação à questão dos bancos estrangeiros, se nós tivéssemos verificado que no papel dizia, por exemplo, «Banco António Matias», percebíamos que era outro banco.

No entanto, todos os papéis que as pessoas assinaram têm sempre escrito, em letras gordas, «Espírito Santo». Alguns dizem sucursal, outros dizem Privée, outros dizem qualquer outra coisa, mas o que dizem sempre, em letras grandes, é «Espírito Santo».

Estamos num balcão do Espírito Santo, é-nos apresentada outra pessoa do Espírito Santo, os cartões são do Espírito Santo, os papéis são do Espírito Santo, é tudo do Espírito Santo; não me parece coincidência! Às tantas, nós somos quase forçados — agora, não, mas na altura — a pensar: parece que é «Espírito Santo». Efetivamente, a todos nós pareceu que estávamos a falar sempre da mesma realidade. E sempre que alguma pergunta de alguém um pouco mais atento era feita, era respondida nesse contexto: «Isto é uma sucursal, é por aqui, é por acolá, é este o documento, não se preocupe com isto... É tudo banco, é tudo banco, é tudo banco». Sempre foram estas as respostas e são transversais a todos os clientes e a todos os membros da Associação.

Quanto à pergunta sobre se sabemos de quem tenha sido ressarcido, não sabemos. Temos a informação de que alguns pequenos grupos, destes da dívida comercial ou de outros grupos, têm tentado... Nós nunca o fizemos, mas fomos convidados a fazê-lo. Ou seja, o que foi dito foi: «Não recebemos a vossa proposta, mas quem estiver interessado que o faça individualmente pelos canais...». Ora, nós achámos que isso era um contrassenso para a Associação, pois nós estamos a associar-nos para termos mais força e defendermos os interesses de todos. E só nos conhecendo a todos é que identificámos determinadas.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Mas não conhece mesmo caso algum onde isso tenha acontecido?

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Não, não conheço. Boatos não vou comentar.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Ou seja, é estudar caso a caso e não querem uma solução...

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Provavelmente, se algum caso foi ressarcido, foi de alguém que tinha alguma informação privilegiada ou algum interesse na matéria.

Dos nossos associados, de todos os que conheço e com quem tenho tratado, que é a grande maioria, nenhum foi ressarcido.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Em alguma circunstância vos foi sugerido que fizessem a negociação um a um? Quem é que vos fez essa sugestão?

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Como não nos respondiam à marcação da reunião, o Novo Banco, recentemente, ao fim de algumas insistências, o *e-mail* que nos envia, numa única linha, diz mais ou menos isto: quem estiver interessado dos vossos associados, ou dos nossos clientes vossos associados, que, pelos canais normais, comerciais, faça chegar as respetivas propostas e elas serão analisadas.

Depois, tentámos telefonicamente perceber um pouco mais o que era isso, e era exatamente isso. Era: quem quiser, vá ao seu gestor de conta, ou ao sítio onde adquiriu, ou com quem tem relacionamento, ou, se não é agora

cliente, que comece a ser cliente, para poder, eventualmente, ser estudada essa situação.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Podia também fazer-me chegar esse *e-mail* onde está essa proposta?

O Sr. Dr. **Luís Vieira**: — Com certeza.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Era só isto, Sr. Presidente.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Luís Vieira, muito obrigado pelo contributo que deu para os nossos trabalhos, em nome da Associação de Defesa dos Clientes Bancários.

Ficamos, então, a aguardar que o Sr. Doutor nos envie a documentação que achar necessária e que nos mantenha como interlocutores.

Srs. Deputados, está encerrada a reunião.

Eram 19 horas e 50 minutos.

A DIVISÃO DE REDAÇÃO E APOIO AUDIOVISUAL.