

APENSO 1/20 ANEXO



GRUPO BANCO ESPÍRITO SANTO  
Departamento de Auditoria e Inspeção

DEPARTAMENTO DE AUDITORIA E INSPECÇÃO  
GABINETE DE AUDITORIA SERVIÇOS CENTRAIS E PARTICIPADAS

RELATÓRIO DE AUDITORIA Nº 92.00/2014

	45000 - DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA
	01000 - CA CONSELHO ADMINISTRACAO
	-

Administrador do Pelouro	Dr. Morais Pires
--------------------------	------------------

Âmbito	Colocação de Papel Comercial GES junto de Clientes do BES através da sua Rede Comercial
--------	---

CIRCUITO PREVISTO		DATA DE ENVIO	VISO
1	GBES - Departamento de Auditoria e Inspeção	25.06.2014	
2	GBES - Administrador da Auditoria	26.06.2014	
3	GBES - Administrador do Pelouro		
4	BES - Departamento de Gestão da Poupança		

APÓS RESPOSTA AOS DIVERSOS PONTOS E ANOTAÇÕES, ENVIAR A:

5	GBES - Administrador do Pelouro		
6	GBES - Administrador da Auditoria		
7	GBES - Departamento de Auditoria e Inspeção		

EQUIPA UTILIZADA	PERÍODO
RUI GONCALO SANTOS REIS (Responsável) SUSANA FONTES LOPES, ANA ISABEL CUNHA SANTOS	De:17-03-2014 A: 25-06-2014
AUDITOR CHEFE: RUI GONCALO SANTOS REIS	67 Dias Úteis

ASSINATURAS

RESPONSÁVEL	AUDITOR CHEFE	DIREÇÃO	VISO DE RECEÇÃO





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 2 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

**RESPONSÁVEIS**

ENTIDADE	(UNIDADE ORGÂNICA) FUNÇÃO	NOME
BES	(DGP) Diretor Coordenador	Cláudia Faria

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 3 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

## Índice

1. ÂMBITO E OBJETIVO .....	4
2. CONCLUSÕES.....	6
2.1. QUANTO ÀS RAZÕES QUE ESTIVERAM NA BASE DA COMERCIALIZAÇÃO DO PAPEL COMERCIAL GES .....	6
2.2. QUANTO À GESTÃO DO FUNDO DE INVESTIMENTO “ES LIQUIDEZ” .....	8
2.3. QUANTO AO PROCESSO DE CONTRATAÇÃO E MONTAGEM DOS PROGRAMAS DE PAPEL COMERCIAL.....	9
2.4. QUANTO AOS PROCEDIMENTOS DE “SIGN OFF” DA NOVA OFERTA A COLOCAR ATRAVÉS DA REDE COMERCIAL DO BES (PAPEL COMERCIAL) .....	13
2.4.1. QUANTO AO PROCESSO DE AVALIAÇÃO DE RISCO.....	15
2.4.2. QUANTO AO PROCESSO DE DECISÃO PELO ÓRGÃO DE GESTÃO DO BES.....	17
2.5. QUANTO A POTENCIAIS CONFLITOS DE INTERESSES NO PROCESSO DE DECISÃO.....	22
2.6. QUANTO AO PROCESSO DE ACOMPANHAMENTO DA EVOLUÇÃO DA EXPOSIÇÃO E DO CUMPRIMENTO DOS REQUISITOS REGULAMENTARES PARA AS EMISSÕES .....	24
3. RECOMENDAÇÕES.....	25
4. ANÁLISE DETALHADA .....	27
4.1. FUNDO DE INVESTIMENTO ESPÍRITO SANTO LIQUIDEZ .....	27
4.2. MONTAGEM E CONTRATAÇÃO DOS PROGRAMAS DE PAPEL COMERCIAL .....	31
4.3. “SIGN OFF” DO PRODUTO PAPEL COMERCIAL DIRIGIDO AOS SEGMENTOS DA REDE COMERCIAL DO BES.....	37
4.4. CONTROLO DA EXPOSIÇÃO DOS CLIENTES BES AO PAPEL COMERCIAL GES.....	47
5. APROVAÇÃO DE RECOMENDAÇÕES.....	54
6. ANOTAÇÕES .....	55
7. ANEXOS .....	57

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 4 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

## 1. ÂMBITO E OBJETIVO

A presente auditoria teve como objetivo avaliar a conformidade e adequação do processo de decisão e operacionalização da colocação de Papel Comercial GES através da Rede Comercial do BES, face:

- i. aos procedimentos internos definidos;
- ii. à regulamentação aplicável;
- iii. e às boas práticas de controlo interno e gestão de risco.

Tendo em vista o objetivo definido, foram analisados os procedimentos seguintes:

- Processo de contratação e montagem dos programas de papel comercial por parte do BES enquanto líder e agente e do BES na qualidade de co-líder e colocador;
- Processo de "Sign Off" desenvolvido ao nível do BES face às regras definidas à data (normativo interno) para a comercialização de novos produtos financeiros, incluindo o processo de decisão;
- Análise da adequação e eficácia das regras em vigor à data e do processo efetivamente operacionalizado em termos de controlo interno e gestão de risco;
- Processo de controlo da exposição dos clientes BES ao Papel Comercial GES ao longo da sua comercialização.

Adicionalmente foram também realizadas análises ao nível dos procedimentos de gestão do Fundo Especial de Investimento, "Espírito Santo Liquidez", por parte da ESAF, bem como da exposição dos clientes BES a este Fundo, face à sua ligação ao processo de decisão da comercialização do papel comercial GES na Rede do BES, aferindo da sua conformidade com os procedimentos internos instituídos e regulamentação aplicável.

Foram aplicados todos os testes e procedimentos de auditoria considerados necessários para formar uma opinião razoável sobre cada uma das vertentes em análise, nomeadamente:

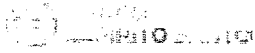
- Análise de normativo interno e regulamentação/legislação aplicável;
- Obtenção de evidências documentais para os processos operacionais e de decisão analisados;

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		







N.º RELATÓRIO		Folha n.º 5 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

- Reuniões e recolha de informação com os responsáveis dos Departamentos intervenientes do BES, BESI e ESAF;
- Obtenção e análise de informação de gestão.

*Do presente relatório é enviada cópia a todos os membros da Comissão Executiva do BES, Comissão de Auditoria e aos Diretores Coordenadores do DFME e do DRG.*

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 6 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

## 2. CONCLUSÕES

### 2.1. QUANTO ÀS RAZÕES QUE ESTIVERAM NA BASE DA COMERCIALIZAÇÃO DO PAPEL COMERCIAL GES

- O Fundo Especial de Investimento “Espírito Santo Liquidez” (ES Liquidez), gerido pela ESAF - Espírito Santo Activos Financeiros, S.A, comercializado na rede comercial do BES, constituía-se como um produto relevante na oferta de poupança do BES, sendo valorizado pelos clientes face ao seu desempenho e características ao nível do binómio rendibilidade/risco, liquidez e fiscalidade;
- O Fundo ES Liquidez é um fundo regulado e supervisionado pela CMVM, cuja constituição foi aprovada pela Comissão Executiva da ESAF em 11/03/2011 e autorizada pela CMVM em 29/06/2011, cumprindo desde então os requisitos regulamentares aplicáveis, nomeadamente de reporte periódico da composição da sua carteira. De acordo com a ESAF, nunca foi feita qualquer observação pelo Regulador;
- Em maio de 2013, foi publicado o novo regime jurídico para os Fundos de Investimento (Novo Regime Jurídico dos Organismos de Investimento Coletivo), tendo a sua entrada em vigor, a partir de novembro de 2013, imposto novas regras que limitaram a um máximo de 20% do valor líquido global do Fundo os investimentos em títulos do mesmo Grupo económico. Até final de outubro de 2013, o Fundo podia legitimamente investir até 100% do seu valor líquido global em ativos ou outros instrumentos financeiros emitidos pelo GES;
- A carteira do Fundo ES liquidez apresentava uma exposição bastante relevante a entidades do GES, nomeadamente em papel comercial da Espírito Santo International (ESI) e da Rio Forte (no final de agosto estas duas Emitentes representavam 80% da carteira do fundo, com conhecimento da CMVM), pelo que a Política de Investimento teve que ser ajustada por forma a cumprir com a nova regulamentação;
- A colocação de emissões de papel comercial nos Fundos de Investimento Mobiliário da ESAF, estavam suportadas em análises de rating realizadas pelo Departamento de Risco Global (DRG). No caso da ESI, o rating existente era de julho de 2012, atribuído com base nas contas

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 7 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

de 2011, fornecidas e da responsabilidade da ESI. O auditor externo KPMG emitiu uma opinião específica sobre o processo de atribuição deste rating;

- Em final de agosto de 2013, cerca de 23.000 clientes haviam subscrito UPs do Fundo ES Liquidez, no montante de 1.900M€ e de acordo com a análise realizada pela ESAF, perspetivando-se que a valorização futura do Fundo seria muito provavelmente inferior à registada até à data, com algum acréscimo de volatilidade, foi identificada como alternativa para os Clientes que estivessem interessados em manter investimentos no mesmo tipo de risco e retorno semelhantes, a possibilidade do BES disponibilizar diretamente o papel comercial das Entidades do GES, que constituía a exposição mais relevante do Fundo ES Liquidez à data;
- Em final de agosto de 2013, a distribuição do valor das UPs do ES Liquidez, colocadas junto dos diferentes segmentos comerciais do BES, era a que a seguir se apresenta. Destacam-se os segmentos 360 (segmento afluyente) e private que em conjunto detinham cerca de 80% do investimento em UPs deste Fundo. A restante exposição estava colocada sobretudo em empresas do segmento de negócios e empresas:

Segmento	Carteira	Agosto 13		
		Montante	Nº Clientes	% Montante
RETALHO	PART. RETALHO	24.364.676	3.026	1,3%
	RE	17.789.369	479	0,9%
	BES360º	751.427.451	13.815	39,5%
	NEGOCIOS	201.908.084	2.186	10,6%
	DMI RETALHO	3.302.124	22	0,2%
		<b>998.791.703</b>	<b>19.528</b>	<b>52,5%</b>
PRIVATE	PRIVATE	772.886.468	3.100	40,7%
		<b>772.886.468</b>	<b>3.100</b>	<b>40,7%</b>
EMPRESAS	GRANDES EMPRESAS	39.046.547	24	2,1%
	MEDIAS EMPRESAS	84.290.648	216	4,4%
		<b>123.337.194</b>	<b>240</b>	<b>6,5%</b>
GBES	GBES	4.385.033	34	0,2%
		<b>4.385.033</b>	<b>34</b>	<b>0,2%</b>
OUTROS	OUTROS	483.358	34	0,0%
	OUTROS BES	1.170.000	5	0,1%
		<b>1.653.358</b>	<b>39</b>	<b>0,1%</b>
TOTAL		<b>1.901.053.756</b>	<b>22.941</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Datamart DGP (Aplicação Origem CAF-Fundos)

Nota: Segmento "Outros" corresponde a clientes ainda não carteirizados ou em processo de transferência entre carteiras

PERÍODO		Viço
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 8 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

## 2.2. QUANTO À GESTÃO DO FUNDO DE INVESTIMENTO “ES LIQUIDEZ”


- Como acima já se referiu, a constituição do Fundo ES Liquidez foi aprovada pela Comissão Executiva da ESAF em 11/03/2011 e autorizada pela CMVM por deliberação de 29/06/2011, a qual nunca questionou a composição da respetiva carteira;
- De acordo com a política da ESAF, no processo de investimento são utilizadas as notações internas de rating atribuídas pelo Departamento de Risco do BES (DRG), a partir das quais é conduzida uma avaliação do risco que, para além da informação sobre o próprio ativo, inclui apreciação qualitativa sobre o contexto do investimento, que afeta o prémio de risco a exigir e consequentemente o preço de compra a propor ao emitente;
- Confirmou-se a utilização pela ESAF dos ratings atribuídos pelo DRG, à Espírito Santo International, à Rio Forte, à ES Saúde e à ESPART, na gestão do ES Liquidez;
- Confirmou-se também que o rating da Espírito Santo International, utilizado pela ESAF na gestão do ES Liquidez, foi o atribuído em julho de 2012 pelo DRG (com base nas contas de 2011 fornecidas pela ESI);
- Confirmou-se igualmente que esse processo de atribuição do rating ESI em Julho de 2012 foi validado pela KPMG, com base na análise à metodologia utilizada pelo DRG;
- Uma vez concretizado o investimento, o Fundo é alvo de controlo diário, nomeadamente em relação aos emitentes dos títulos que o integram, quanto ao rating, exposição e maturidades;
- Tal como os restantes Fundos de Investimento, o ES Liquidez está sujeito aos requisitos de reporte mensal à CMVM, contendo a composição da respetiva carteira. O controlo dos limites regulamentares é assegurado pelo Departamento de Compliance da ESAF, tendo o responsável informado não ter havido ocorrência de excessos para reporte à CMVM; 2-
- No âmbito do acompanhamento da atividade do Grupo Espírito Santo pelo BdP este solicitou, a partir de maio de 2012, listagens de todos os detentores das UPs do Fundo, com referência ao

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		







N.º RELATÓRIO		Folha n.º 9 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

final de cada mês entre o período de outubro de 2011 e setembro de 2013, as quais lhe foram disponibilizadas. Da informação enviada para o BdP não resultaram outras ações ou questões adicionais por parte deste junto da ESAF;

- Com a entrada em vigor do novo Regime Jurídico dos Organismos de Investimento Coletivo (RJOIC), que passou a limitar a um máximo de 20% os investimentos em títulos do mesmo Grupo económico, a ESAF recompôs tempestivamente a carteira do Fundo, para cumprimento das novas obrigações regulamentares.

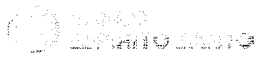
### 2.3. QUANTO AO PROCESSO DE CONTRATAÇÃO E MONTAGEM DOS PROGRAMAS DE PAPEL COMERCIAL

- Na sequência do acima exposto, o Departamento de Gestão da Poupança (DGP), enquanto sponsor de parte da oferta de poupança do BES, oferta de balanço e desintermediação, despoletou em julho de 2013, em articulação com o Departamento Financeiro do BES (DFME) e com o BESI - Departamento do Mercado de Capitais (área especializada do Grupo na montagem de programas de papel comercial) a análise interna dos pressupostos necessários para a contratação e montagem de um processo de comercialização de papel comercial ao nível do BES;
- A análise iniciou-se com a apreciação da conformidade legal e regulamentar e na montagem do processo operacional (criação das condições ao nível processual, aplicacional, contabilístico, fiscal, documentação, comunicação), com vista a realizar o respetivo “sign off”, tendo definido como primeira fase a criação das condições necessárias para a colocação de papel comercial de entidades do GES. Ficou em aberto a possibilidade de, numa segunda fase, alargar a base de Emitentes a outras empresas nacionais, em função dos resultados desta primeira fase;
- Face à alteração das características da oferta, de um Fundo de Investimento regulado e com elevada liquidez para a colocação direta de papel comercial através da Rede Comercial do BES, foram definidos os segmentos alvo e definida para esse fim a modalidade de colocação direta através de ofertas particulares de subscrição, que de acordo com os requisitos da legislação

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		






N.º RELATÓRIO		Folha n.º 10 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

nacional define uma subscrição mínima de 50.000€. Desta forma pretendeu-se direcionar a colocação em clientes com maior capacidade de investimento e potencialmente mais sofisticados face ao ES Liquidez, em que o mínimo de subscrição era de 500€;

- Tendo em vista assegurar a conformidade legal e regulamentar, o BES e o Departamento de Assuntos Jurídicos do BES (DAJ) definiram os requisitos necessários para a modalidade de ofertas particulares de subscrição, nomeadamente em termos de valor nominal de cada título, n.º de subscritores por emissão, valor mínimo de subscrição, para além das restantes obrigações como intermediário financeiro, incluindo a documentação de suporte e informação obrigatória a prestar aos investidores. Em função da análise do DAJ, suportada também em opinião jurídica externa, foi confirmado que, para o tipo de programas e emissões pretendidas, não era exigível o registo prévio junto da CMVM;
- Para as emitentes não residentes (Espírito Santo International e Rio Forte) e de acordo com o procedimento habitual, foi obtida uma "Legal Opinion" de um escritório de advogados no Luxemburgo (Linklaters) quanto à capacidade jurídica das emitentes de acordo com a lei aplicável e à inexistência de impedimentos ou restrições a emissões nos termos pretendidos (oferta particular em Portugal);
- Face aos requisitos legais aplicáveis, nacionais e internacionais, para ofertas particulares de subscrição, foi estabelecido o valor nominal de 50.000€ para todas as emissões, no entanto, face à "Legal Opinion" da Linklaters e para o caso da ESI e Rio Forte, foi estabelecido o montante mínimo de subscrição de 100.000€ (com múltiplos de 50.000€) e o n.º máximo de 149 investidores por emissão;
- Analisando a distribuição do investimento em papel comercial GES pelos diferentes segmentos comerciais do BES, no mês de maior exposição (dezembro de 2013), constata-se que 41% foi colocado no segmento private, 36% no segmento de afluentes BES360 (correspondente a 76% do Retalho) e a restante em empresas do segmento de negócios e empresas. Esta distribuição é equivalente à que já existia com o ES Liquidez, embora com colocação em clientes de maior capacidade de investimento:

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 11 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

Segmento	Emitente	Dezembro 13		
		Montante	Nº Clientes	% Montante
RETALHO	ESINT	554.200.000	3.220	
	RioForte	213.850.000	1.292	
	ESSaude	34.750.000	672	
	ESPART	21.600.000	431	
		<b>824.400.000</b>	<b>5.615</b>	<b>47,9%</b>
PRIVATE	ESINT	514.500.000	1.541	
	RioForte	182.300.000	529	
	ESSaude	1.250.000	23	
	ESPART	1.150.000	23	
		<b>699.200.000</b>	<b>2.116</b>	<b>40,7%</b>
EMPRESAS	ESINT	152.200.000	231	
	RioForte	43.850.000	84	
	ESSaude			
	ESPART	150.000	3	
		<b>196.200.000</b>	<b>318</b>	<b>11,4%</b>
Total	ESINT	1.220.900.000	4.992	
	RioForte	440.000.000	1.905	
	ESSaude	36.000.000	695	
	ESPART	22.900.000	457	
		<b>1.719.800.000</b>	<b>8.049</b>	<b>100,0%</b>

Carteira	Emitente	Dezembro 13		
		Montante	Nº Clientes	% Montante
Particulares Retalho (c/Res. Estrang.)	ESINT	2.350.000	17	
	RioForte	100.000	1	
	ESSaude	350.000	7	
	ESPART	250.000	5	
		<b>3.050.000</b>	<b>30</b>	<b>0,4%</b>
BES360º	ESINT	420.900.000	2.580	
	RioForte	153.700.000	984	
	ESSaude	30.650.000	592	
	ESPART	19.050.000	380	
		<b>624.300.000</b>	<b>4.536</b>	<b>75,7%</b>
NEGOCIOS	ESINT	126.750.000	610	
	RioForte	57.500.000	299	
	ESSaude	3.750.000	73	
	ESPART	2.250.000	45	
		<b>190.250.000</b>	<b>1.027</b>	<b>23,1%</b>
DMI RETALHO	ESINT	4.200.000	13	
	RioForte	2.550.000	8	
	ESSaude			
	ESPART	50.000	1	
		<b>6.800.000</b>	<b>22</b>	<b>0,8%</b>
TOTAL RETALHO		<b>824.400.000</b>	<b>5.615</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Datamart DGP (Aplicação Origem – CAF Títulos)

- Os programas foram contratados na modalidade de colocação direta, sem tomada firme e sem garantia de reembolso pelos Bancos envolvidos, sendo os riscos associados às entidades emitentes totalmente assumidos pelos clientes. Estes riscos constam da Nota Informativa e são comunicados e aceites pelos clientes no ato da subscrição da operação;
- Os Emitentes com os quais o BES I e o BES contrataram Programas para colocação através da Rede Comercial do BES, foram a Espírito Santo International, Rio Forte, ES Saúde e ESPART, apresentando-se abaixo a evolução da exposição até maio 2014, por segmento comercial e Emitente:

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 12 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

Segmento	Emitente	Setembro 13		Outubro 13		Novembro 13		Dezembro 13		Janeiro 14		Fevereiro 14		Março 14		Abril 14		Maio 14	
		Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes
RETALHO	ESINT	208.350.000	1.217	447.000.000	2.620	595.000.000	3.547	554.200.000	3.220	361.600.000	2.171	303.150.000	1.799	272.100.000	1.654	161.350.000	1.004	99.250.000	652
	RioForte			44.700.000	272	97.150.000	585	213.850.000	1.292	219.700.000	1.327	239.150.000	1.350	223.150.000	1.251	223.050.000	1.252	223.050.000	1.252
	ESSaude	34.750.000	672	34.750.000	672	34.750.000	672	34.750.000	672	16.850.000	300	16.850.000	300	16.850.000	300	16.850.000	300	16.850.000	300
	ESPART			21.600.000	431	21.600.000	431	21.600.000	431	21.600.000	431	17.200.000	318	17.200.000	318	17.200.000	318	17.200.000	318
		243.100.000	1.889	548.050.000	3.995	748.500.000	5.235	824.400.000	5.615	619.750.000	4.229	576.350.000	3.767	529.300.000	3.523	418.450.000	2.874	356.350.000	2.522
PRIVATE	ESINT	198.000.000	517	413.700.000	1.156	542.400.000	1.581	514.500.000	1.541	355.800.000	1.134	289.700.000	923	232.100.000	747	130.400.000	440	82.350.000	275
	RioForte			59.150.000	163	109.050.000	316	182.300.000	529	165.750.000	493	149.150.000	511	127.900.000	465	127.900.000	465	122.000.000	440
	ESSaude	1.250.000	23	1.250.000	23	1.250.000	23	1.250.000	23	1.800.000	30	1.800.000	30	1.800.000	30	1.800.000	30	1.800.000	30
	ESPART			1.150.000	23	1.150.000	23	1.150.000	23	1.150.000	23								
		199.250.000	540	475.250.000	1.365	653.850.000	1.943	699.200.000	2.116	524.500.000	1.680	440.650.000	1.464	361.800.000	1.242	260.100.000	935	206.150.000	745
EMPRESAS	ESINT	21.400.000	48	64.700.000	138	148.600.000	223	152.200.000	231	104.400.000	126	86.450.000	85	78.950.000	71	70.300.000	59	18.450.000	20
	RioForte			7.450.000	14	24.200.000	52	43.850.000	84	48.450.000	95	36.450.000	68	34.150.000	64	34.250.000	65	34.250.000	65
	ESSaude									550.000	11	550.000	11	550.000	11	550.000	11	550.000	11
	ESPART			150.000	3	150.000	3	150.000	3	150.000	3								
		21.400.000	48	72.300.000	150	172.950.000	278	196.200.000	318	153.550.000	235	123.450.000	164	113.650.000	146	105.100.000	135	53.250.000	96
TOTAL	ESINT	427.750.000	1.782	925.400.000	3.909	1.286.000.000	5.351	1.220.900.000	4.992	821.800.000	3.431	679.300.000	2.807	583.150.000	2.472	362.050.000	1.503	200.050.000	947
	RioForte	0	0	111.300.000	449	230.400.000	953	440.000.000	1.905	433.900.000	1.915	424.750.000	1.929	385.200.000	1.780	385.200.000	1.782	379.300.000	1.757
	ESSaude	36.000.000	695	36.000.000	695	36.000.000	695	36.000.000	695	19.200.000	341	19.200.000	341	19.200.000	341	19.200.000	341	19.200.000	341
	ESPART	0	0	22.900.000	457	22.900.000	457	22.900.000	457	22.900.000	457	17.200.000	318	17.200.000	318	17.200.000	318	17.200.000	318
		463.750.000	2.477	1.095.600.000	5.510	1.575.300.000	7.456	1.719.800.000	8.049	1.297.800.000	6.144	1.140.450.000	5.395	1.004.750.000	4.911	783.650.000	3.944	615.750.000	3.363

Fonte: Datamart DGP (Aplicação Origem – CAF Títulos)

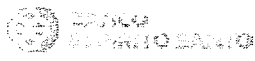
- No final de maio de 2014, a exposição face a dezembro de 2013 reduziu 1.104M€, dos quais 1.020 M€ relativos à ESI. Assim, no caso da ESI, faltam reembolsar cerca de 200M€ do papel comercial colocado através da rede comercial do BES, ao abrigo dos programas contratados em setembro de 2013;
- Os programas sem tomada firme ou qualquer garantia por parte do BESI (sem tomada de risco), não requerem Análise de Risco nem aprovação pelo Comité de Crédito e Risco (CCR). Contudo é prática do Departamento de Mercado de Capitais do BESI informar o CCR sobre os programas, tendo estes sido ratificados. No caso do BES, os programas não são submetidos ao Conselho Financeiro e Diário de Crédito para aprovação, uma vez que não requerem aprovação de crédito;
- Do ponto de vista do processo do BESI (contratação e montagem dos programas e emissões), em função de toda a documentação e informação obtida, não se identificaram práticas que contrariem os procedimentos internos instituídos;

PERÍODO		Visó
De: 17-03-2014		
A: 25-06-2014		







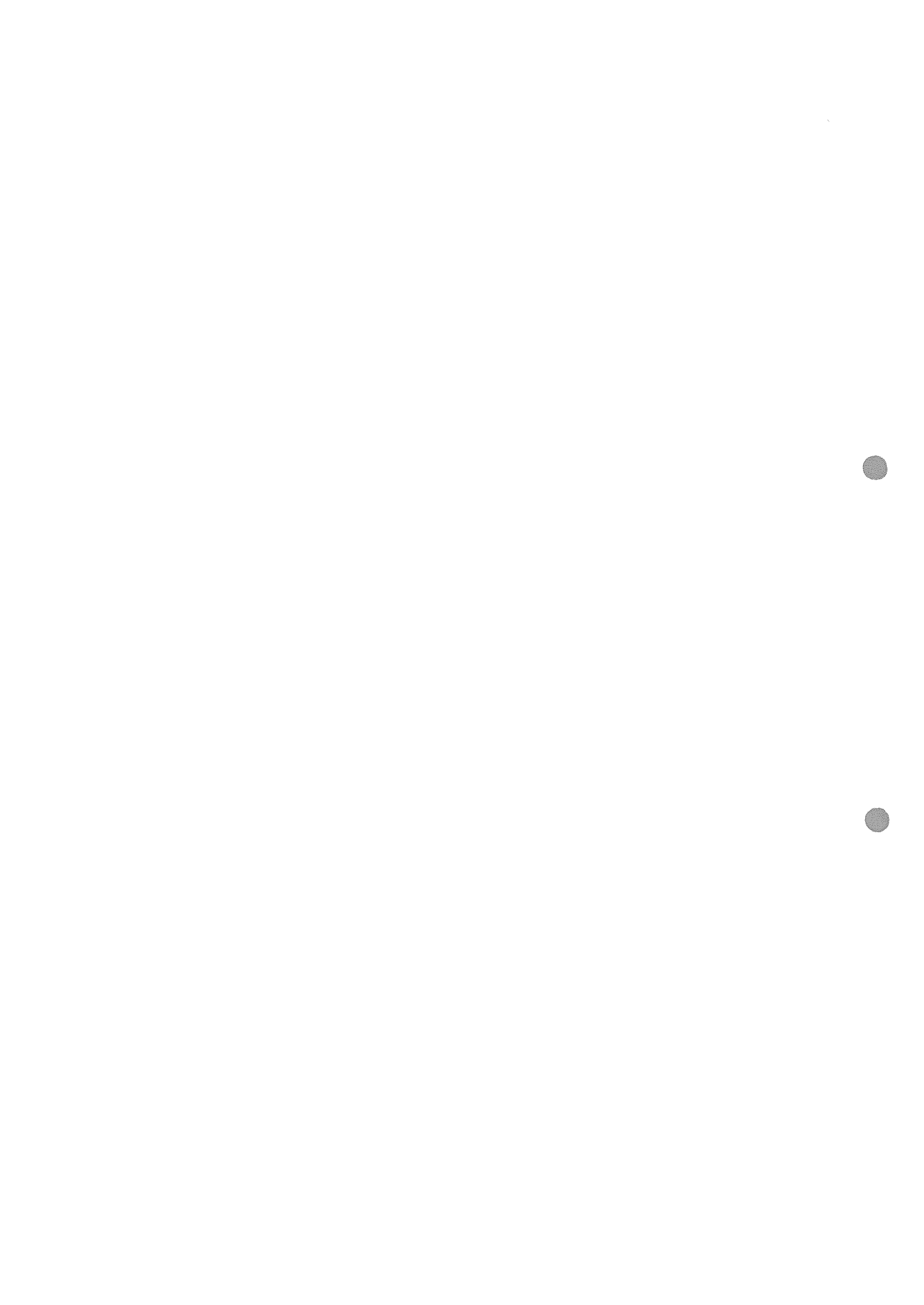
N.º RELATÓRIO		Folha n.º 13 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

- Do ponto de vista das condições financeiras do contrato, foi prevista uma comissão de agente, que foi cobrada pelo BESI (3.500€ por emissão até um máximo anual de 100.000€). Em relação ao BES, foi prevista a possibilidade de cobrar uma comissão de colocação até 1% ao ano sobre o montante e prazo de emissão de cada emissão. Neste caso, não foram cobradas as comissões de colocação nas condições contratuais previstas (cobrança nas datas de subscrição das emissões), sendo que, de acordo com a informação fornecida pelo Departamento Financeiro do BES (DFME), está acordada a sua cobrança com as Emitentes ESI e Rio Forte.

#### 2.4. QUANTO AOS PROCEDIMENTOS DE "SIGN OFF" DA NOVA OFERTA A COLOCAR ATRAVÉS DA REDE COMERCIAL DO BES (PAPEL COMERCIAL)

- A norma NP 143/2006 do BES estabelece os procedimentos para a conceção e desenvolvimento de Produtos e Serviços da Oferta do Banco, tendo sido analisada a versão em vigor em julho de 2013, aplicável ao processo em análise. Esta norma, encontrava-se em processo de revisão a essa data (processo coordenado pelo Departamento de Organização), por não ser considerada suficientemente eficaz pelos sponsors da oferta, incluindo o DGP;
- Esta norma excluía do seu âmbito a comercialização de títulos emitidos por entidades externas, "Adicionalmente, não será abrangida por esta norma a preparação para comercialização de títulos emitidos por entidades externas, cujo conteúdo e características dependem em exclusivo da entidade emissora.". No entanto, dado que à data o único normativo existente para a introdução de nova oferta na Rede Comercial era a NP 143/2006, o DGP, não estando obrigado ao seu cumprimento, entendeu, no entanto, que deveria seguir os mesmos princípios e envolver os intervenientes necessários à sua implementação;
- De acordo com a norma em vigor à data, eram requeridas as seguintes atividades e intervenientes para o "sign off" em causa:

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 14 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

Atividade	Responsável
Coordenação global do processo de "Sign Off" (Sponsor da Oferta)	DGP
Análise e implementação do processo operacional (Departamentos Mandatórios para intervenção no processo de Sign Off )	DGP, DEO, DPC, DMIC, DIG e DMCE
Análise e implementação dos Requisitos Legais e Regulamentares (Departamentos Mandatórios para intervenção no processo de Sign Off )	DGP, DAJ e DCOMPL
Outras Intervenções previstas face ao produto e impactos identificados	DFME, BESI, ES Informática
Aprovação da Oferta	Comité ALCO

- Da análise aos procedimentos previstos na norma e aos efetivamente assegurados, conclui-se globalmente que:

- Os Departamentos envolvidos foram os que estão previstos na norma e os que foram efetivamente necessários para a validação legal e de conformidade e a implementação do processo operacional de suporte ao produto em causa, tendo sido obtidas evidências da articulação principal entre os mesmos na sua definição e implementação;
- De acordo com a norma NP 143/2006, não estava prevista a participação do Departamento de Risco Global (DRG) no "sign off" da oferta de produtos de poupança, estando apenas prevista a sua participação na conceção e desenvolvimento de produtos de crédito;

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 15 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

- o Foram também obtidas evidências do processo de comunicação à Rede Comercial para correta colocação do papel comercial nos potenciais investidores. Nomeadamente analisou-se a documentação para informação e utilização pela Rede Comercial (p.ex. Fichas técnicas de produto, Notas Informativas, formulários, apresentações explicativas), bem como apresentações e informação disponibilizada às Direções Comerciais em reuniões ou enviada por email;
- o Da documentação prevista na norma, a ser produzida pelo sponsor de oferta, no âmbito do processo de “sign off”, não foi produzido o documento “Caracterização da Inovação” ou outro documento equivalente, que de acordo com a norma, é o documento que visa integrar todas as dimensões da análise e que deve servir de suporte à identificação e envolvimento de todos os intervenientes necessários, bem como ao processo de decisão;
- o Do ponto de vista das vertentes operacionais (processual, aplicacional, contabilística, fiscal, documentação, comunicação) e de análise legal e conformidade, concluiu-se globalmente pela execução dos procedimentos necessários à correta operacionalização do produto, considerando-se no entanto insuficiente a formalização do dossier de produto, face à documentação prevista na norma existente;
- o Os processos de análise de risco e de decisão serão abordados nos pontos seguintes.

#### 2.4.1. QUANTO AO PROCESSO DE AVALIAÇÃO DE RISCO

- A norma NP 143/2006 - Conceção e Desenvolvimento de Produtos e Serviços da Oferta do BES, embora refira em termos gerais que deve existir uma análise de risco no processo de desenvolvimento da oferta, não concretiza essa necessidade na definição em concreto de responsabilidades (Anexo 1 - Matriz de Responsabilidades e Anexo 2 Matriz de Intervenções), não prevendo a intervenção do Departamento de Risco Global (DRG) como departamento mandatário em termos de “Sign Off”, independentemente do produto/serviço e define a sua

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 16 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

participação apenas no "Sign Off" dos produtos de crédito do Banco. Também não está prevista qualquer intervenção/análise de impactos em termos de risco por outro Departamento;

- Efetivamente confirmámos que o DRG nunca participa no âmbito da conceção ou desenvolvimento de produtos de poupança, incluindo os produtos de desintermediação financeira;
- Não obstante, da informação obtida e da análise aos procedimentos seguidos, o processo de avaliação dos fatores de risco para o BES, enquanto comercializador/colocador de papel comercial de entidades do GES através da sua Rede Comercial, partiu dos seguintes pressupostos:
  - Do ponto de vista legal e regulamentar, tendo em conta a modalidade de Oferta Particular, ( foram cumpridos os requisitos previstos, que não exigem, neste tipo de oferta, a existência de notação de risco e outros requisitos formais associados ao registo prévio junto da CMVM;
  - Do ponto de vista dos procedimentos internos de montagem dos programas, tendo em conta ( a não tomada de risco pelos Bancos envolvidos (BES e BESI), não está prevista a realização de avaliações de risco de crédito dos emitentes;
  - Não havendo tomada de risco, o potencial investidor assume todos os riscos da operação, ( que estão devidamente explicitados na Nota Informativa entregue ao cliente e de que formalmente toma conhecimento, tendo-se cumprido todos os deveres de informação aos investidores;
  - Toda a informação económica e financeira relativa à emitente é da inteira e exclusiva ( responsabilidade desta, estando tal explicitamente referido na Nota Informativa, que também explicita que os Bancos envolvidos não acrescentam qualquer avaliação sobre a qualidade da informação disponibilizada e a viabilidade do investimento;
  - No caso concreto da ESI (emitente principal em termos de exposição), ( esta possuía, à data do início da operação de colocação do papel comercial, um historial longo de emissões de

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		







N.º RELATÓRIO		Folha n.º 17 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

dívida sem qualquer registo de incumprimento, incluindo para colocação em fundos de investimento mobiliário da ESAF, supervisionados e regulados em Portugal, sem o levantamento de qualquer constrangimento ou impedimento;

- o A colocação de emissões de papel comercial nos Fundos de Investimento Mobiliário da ESAF, estavam suportadas em análises de rating realizadas pelo Departamento de Risco Global (DRG) do BES. No caso da ESI, o rating existente era de julho de 2012, atribuído com base nas contas de 2011, fornecidas e da responsabilidade da ESI. O auditor externo KPMG emitiu uma opinião específica sobre o processo de atribuição deste rating;
- Pelas razões acima, não foi identificada como necessária, pelo Sponsor da Oferta, uma análise de risco específica, prévia à decisão da comercialização do papel comercial GES através da Rede do BES.

#### 2.4.2. QUANTO AO PROCESSO DE DECISÃO PELO ÓRGÃO DE GESTÃO DO BES

- A norma NP 143/2006 - Conceção e Desenvolvimento de Produtos e Serviços da Oferta do BES, define que é o Sponsor de Oferta a efetuar a proposta para decisão e a apresentá-la no fórum adequado, estando previsto poder ser em reunião ordinária da Comissão Executiva (CE) ou nos Comitês especializados;
- A comercialização da nova oferta de papel comercial GES, foi deliberada em sede de Comité ALCO do dia 04/09/2013, por proposta do DGP, conforme Ata do próprio Comité ALCO (distribuída para validação pelo DFME, em 24/09/2013, a todos os administradores presentes e aprovada pelo presidente do Comité em 30/09/2013) e que foi apreciada e também ratificada na reunião da Comissão Executiva do BES do dia 02/10/2013, pelo que seguiu os procedimentos formais habituais;

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 18 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

Excerto da Ata do Comité ALCO de 04/09/2013, pag.6, aprovada em 30/09/2013:

## 1. Temas Apresentados

<p>1.3 DGP</p> <p>Evolução da poupança BES (Recursos de Balanço, BSV Financeira, Poupança Discrecionária e Fundos de Investimento). Análise dos produtos da concorrência. Proposta de oferta poupança BES para o próximo mês.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Em termos ytd, a poupança total no BES aumentou 4,1% (+ € 1.691 Mio) e excluindo o GBES aumentou 1,9% (+ € 715 Mio). Por segmento, verifica-se um aumento da poupança no segmento de Particulares de 3,5% (+ € 962 Mio) e uma redução no das Empresas s/GBES de 2,5% (- € 247 Mio);</li> <li>✓ Na poupança de Particulares (Retail e Private) destaca-se a redução dos Recursos de Balanço (- € 223 Mio) e o aumento dos produtos da Banca Seguros Vida (+ € 345 Mio) e das obrigações de taxa fixa (+ € 125 Mio);</li> <li>✓ No Retail, a poupança aumentou 4,7% (+ € 981 Mio) em termos ytd, tendo contribuído positivamente para este aumento os produtos da Banca Seguros (+ € 714 Mio), as Obrigações Taxa Fixa (+ € 388 Mio) e os Fundos de Investimento (+ € 332 Mio), o que mais do que compensou a redução da Poupança Discrecionária (- € 1.167 Mio);</li> <li>✓ Os residentes no estrangeiro registaram uma queda de € 19 Mio em Agosto, mas em termos ytd continuam a crescer 2,2% (+ 43 Mio). Este crescimento é partilhado por todas as geografias, excepto EUA e Canadá;</li> <li>✓ No Private, a poupança regista uma ligeira queda ytd de 0,3% (- € 19 Mio), com reduções ao nível da Poupança Discrecionária (- € 636 Mio);</li> <li>✓ Nas Empresas s/GBES, a poupança reduziu-se 2,5% (- € 247 Mio) ytd, principalmente com perdas nos Municipios e Institucionais (- € 270 Mio);</li> <li>✓ Nas contas CR, a produção mensal atingiu € 132 Mio, abaixo da média dos últimos meses. O valor do stock a 26 Agosto era de € 6.213 Mio</li> <li>✓ Nas contas poupanças, o stock aumentou € 43 Mio, dos quais 44% têm um prazo de 3 anos. Estas contas são subscritas, essencialmente, por particulares de retail;</li> <li>✓ Na análise à concorrência e no que se refere à oferta standard online, verifica-se que os bancos têm mantido, de uma forma geral, os preços (apenas um procedeu à descida do seu preço);</li> <li>✓ Na Secursal de Espanha verifica-se um aumento ytd da poupança de 46,6% (+ € 1.205 Mio), sendo de destacar a Banca Patrimonial e Privada com aumentos ao nível dos Recursos de Balanço de 61,7% (+ € 1.259 Mio);</li> <li>✓ Na proposta de oferta para Setembro é de destacar a nova oferta de curto prazo do BES Ordens, nos prazos de 6 meses e de 6 meses a 1 ano, extensível a todos os segmentos.</li> </ul>
---	--

Nota: O ponto assinalado corresponde às páginas 17 a 20 do documento do ALCO (apresentação DGP), em que está identificado o papel comercial no âmbito do BES Ordens

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 19 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

Excerto da Ata da CE de 02/10/2013 (nº 1468), onde foi ratificada a Ata do Comité ALCO de 04/09/2013:

ACTA Nº 1468

11.02.00 Acta da Reunião do Comité ALCO de 04.09.2013

11.03.00 Acta da Reunião do Comité Wholesale de 05.09.2013

A Comissão Executiva apreciou as atas das reuniões dos Comités Internacional, de 17 de Julho p.p., ALCO, de 4 de Setembro p.p., e Wholesale, de 5 de Setembro p.p. (Anexos

- A nova oferta de produtos de poupança, sejam recursos de balanço ou desintermediação financeira, para comercialização na Rede do BES, é por regra apresentada e deliberada em sede do Comité ALCO. Foram analisados os documentos do ALCO desde 2011 onde se confirmou esta abrangência da oferta de recursos deliberados pelo ALCO, bem como se confirmou esta prática com a DGP e o Secretariado Geral da Comissão Executiva (SGCE);
- Apesar de não existir uma delegação formal de competências da Comissão Executiva (CE) para o ALCO, conforme confirmado com o SGCE e consultado o normativo existente, o ALCO é efetivamente o órgão (Comité) onde a CE delibera a oferta de recursos e o respetivo preço, para comercialização na Rede Comercial, sendo um Comité onde têm assento todos os membros da CE conforme norma interna em vigor. Esta competência está explícita no Relatório de Governo da Sociedade de 2013;
- Por outro lado, todas as Atas do Comité ALCO são submetidas à validação dos Administradores que participam do ALCO presentes em cada reunião, sendo subsequentemente ratificadas em reunião ordinária da Comissão Executiva;
- Analisada a documentação apresentada na reunião do Comité ALCO de 04/09/2013, bem como a respetiva ata aprovada, confirma-se a deliberação do início da comercialização do papel comercial do GES na Rede de Retalho do BES, sendo de salientar:

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 20 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

- o De acordo com a informação da DGP e documentação fornecida ao DAI, para a apresentação do novo produto a colocar nos clientes BES através da sua Rede Comercial, foi utilizado um "slide" que continha a seguinte informação: características das emissões em termos de prazos, valor nominal, tipo de oferta e de emissões, aplicação suporte do processo, enquadramento MIFID, informação a constar da Nota Informativa e da Ficha Técnica e dando os dados da 1ª emissão (ES International) em termos prazo, taxa e datas de subscrição e liquidação;

Slide apresentado pela DGP no Comité ALCO de 04/09/2013 (suporte à Proposta de Oferta)

OFERTA PAPEL COMERCIAL

Colocação de Papel Comercial junto dos seus clientes, particulares e empresas, com as seguintes características

Tipo de Oferta:	Emissões Particulares em mercado primário	<p>Informação a constar na Nota Informativa e Ficha Técnica:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Montantes, prazos, denominação e cadência do papel comercial;</li> <li>• Modo de determinação dos juros;</li> <li>• Regime fiscal aplicável;</li> <li>• Código de identificação do papel comercial;</li> <li>• Balanço, demonstração de resultados e demonstração da origem e da aplicação de fundos relativos aos três últimos exercícios;</li> <li>• Fatores de risco inerentes à oferta, ao emitente e ao investimento.</li> </ul>
Valor nominal unitário:	≥ € 50.000	
Tipo de Emissões:	Domésticas (com atribuição ISIN Interbolsa)	
Prazos das Emissões:	3 e 6 meses	
Aplicação Front-Office:	BES Ordens	
Enquadramento MIFID:	Instrumento Financeiro Não Complexo	
Agente das Emissões:	BES!	
Tipo de Informação Prestada:	Ficha Técnica e Nota Informativa	

Primeira Emissão	Emitente:	ES Internacional S.A.
	Prazo:	3 meses
	Taxa de Juro:	4,25%
	Período de Subscrição:	9 a 13 de Setembro
	Liquidação:	18 de Setembro

- o A Dr<sup>a</sup>. Claudia Faria, responsável pela DGP fez a apresentação, tendo referido, conforme depoimento escrito obtido "... no ALCO de 4 de Setembro expliquei que, devido à alteração de política de investimento que iria muito brevemente ocorrer ao nível do fundo ES Liquidez para fazer face às obrigações do novo RJOIC (regime jurídico organismos investimento

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		







N.º RELATÓRIO		Folha n.º 21 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

coletivo), a entrar em vigor a 1 de novembro, era expectável que as rentabilidades futuras do fundo diminuíssem. Para os Clientes que estivessem interessados em manter-se investidos no mesmo tipo de risco e com retornos semelhantes, o BES iria disponibilizar diretamente o papel comercial subjacente. As taxas iriam variar em função do prazo que seria no, máximo, um ano. Foi, igualmente, anunciada a primeira emissão: ES International a 3 meses com uma taxa de juro de 4,35% e com início de comercialização a 9 de Setembro sendo que, possivelmente deveria haver outros emitentes também a emitir ao longo do mês tais como a Rioforte ou ES Saúde. Não foi incluída mais informação por se tratar de um instrumento conceptualmente simples: prazos standard pré-determinados, taxa de juro fixa com pagamento de juros no final do prazo (as taxas e prazos estavam discriminados).”

- Na apresentação feita pela DGP em sede de ALCO, foram facultados os dados gerais dos programas de papel comercial e constam os dados da primeira emissão (slide apresentado), tendo a informação detalhada sobre os programas e as várias emissões sido disponibilizada através da Intranet do BES (Área da Oferta), emails para as Direções Comerciais e através de apresentações efetuadas pelo DMIC, no Encontro BES360 e em duas Comissões Executivas Itinerantes, durante o mês de setembro;
- No âmbito da apresentação realizada no Comité ALCO não foi facultada informação sobre o montante máximo dos programas a contratar com cada uma das Emitentes (ESI – Colocação até 1.500 M€; Rio Forte - Colocação até 600 M€), dados que constam das Notas Informativas elaboradas para o processo de comercialização;
- No documento que ficou anexo à ata, correspondente à versão distribuída a todos os participantes antes da reunião (conforme processo habitual) e que está arquivada no SGCE, não consta o “slide” de apresentação acima descrito. De acordo com o DGP, tal deveu-se ao facto de que alguns aspetos dos Programas ainda estavam a ser fechados e entenderam que pela possível desatualização não faria sentido constar do documento formal mas apenas suportar a apresentação ao Comité ALCO. Desta forma, o “slide” acima referido não faz parte do processo formal de aprovação, não tendo à posteriori sido distribuída uma

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 22 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

versão revista do documento enviado antes da reunião. Assim, na versão distribuída e anexa à Ata do ALCO, consta apenas a seguinte informação para cada um dos segmentos comerciais: particulares, private, particulares RE e empresas (exemplo abaixo para o segmento de Particulares):

4.1 Proposta de Oferta para setembro 2013 – Particulares EUR

Segmento	Produto	Características	Condições	Benefícios
Depósitos a Prazo e Fundos	DP Juros na Hora	3 meses 1,00% a 1,25% 6 meses 1,25% a 1,75%		
	Conta Micro Donativo	Eur12m = 1,00%		
Gestão de Carteiras*	Conta Micro Poupança	Conta Poupança Impulso 2,25% TANB		
	Conta Rendimento Mensal	1,85% TANB		
	9 meses	P. Rendimento 2,40% P. Moderado 2,05% P. Dinâmico 2,45%		
	12 meses	P. Rendimento 2,50% P. Moderado 2,25% P. Dinâmico 2,65%		
BES Ordens	Papel Comercial	3 meses 4,25%		
	Papel Comercial	6 meses 4,35%		
Batika Seguros	BES Vida CR Fbxa	4%		
	BES Vida CR Flexível	5%, 6%, 8%		
Capital Garantido BES	Capital Garantido BES	3,00% em 2013 e 2014		
	BES Vida PPR Super Poupança	2013 5ª Série 3,00% até 2015 BES Vida Novo Rendimento Mais 2ª Série 3,50% até Dez 2014		
Obrigações BES Taxa Fixa	YTM 4,50%	(3 anos)		
	YTM 5,00%	(5 anos)		
	YTM 6,00%	(8 anos)		

2.5. QUANTO A POTENCIAIS CONFLITOS DE INTERESSES NO PROCESSO DE DECISÃO

- Analisado o processo de decisão, seja por auscultação dos intervenientes no processo, seja por via da análise à documentação existente, a auditoria não identificou evidências de influência ou interferência no processo por parte dos administradores comuns entre o BES e as Entidades emitentes;

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014		
A: 25-06-2014		

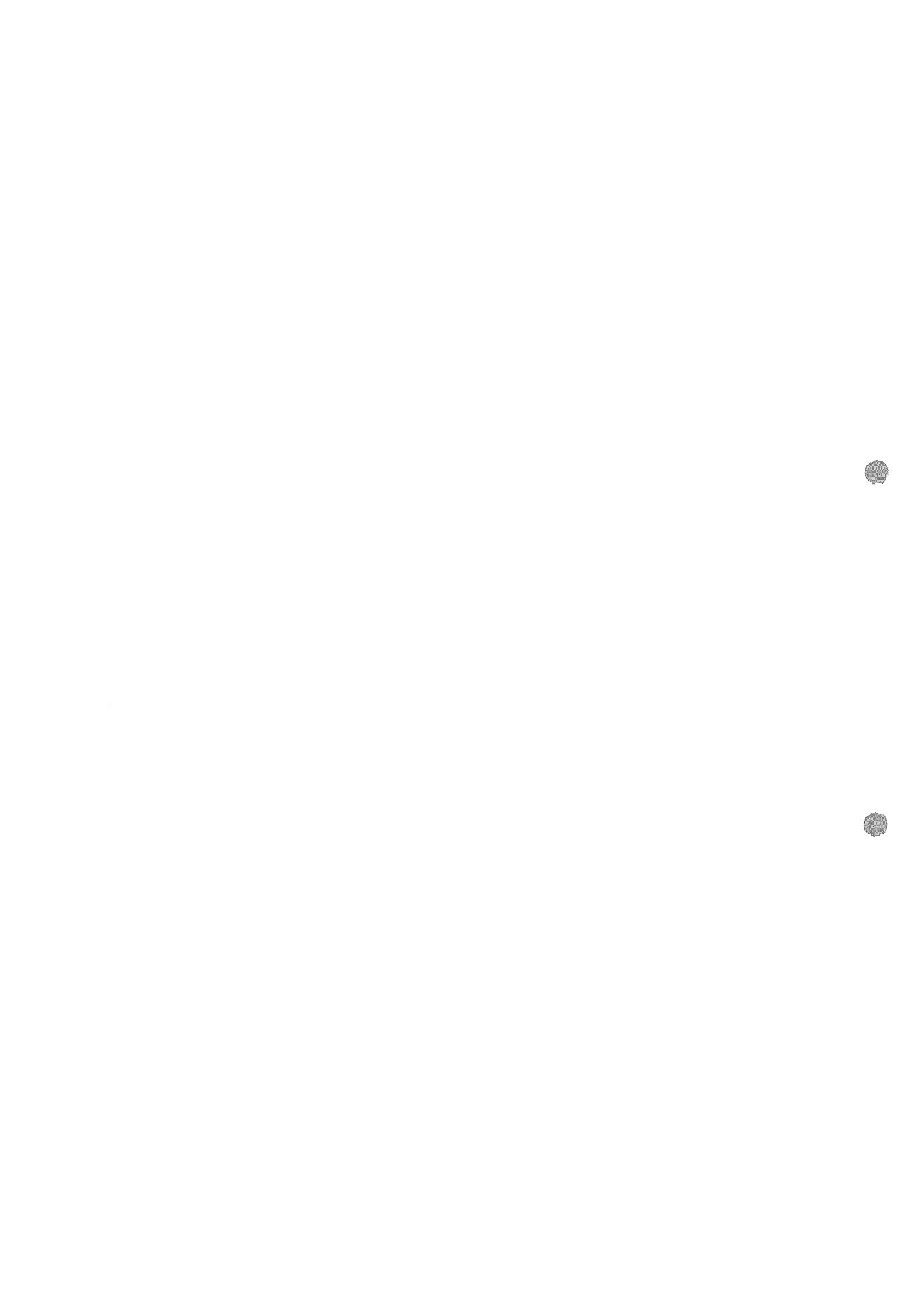




N.º RELATÓRIO		Folha n.º 23 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

- O administrador com o pelouro do DGP, departamento Sponsor da Oferta e do DFME, departamento que acompanhou de perto o processo em várias fases, não é administrador comum à área não financeira do GES;
- O processo de montagem e contratação dos programas de papel comercial seguiu os procedimentos definidos e previstos ao nível do BESI;
- No processo de validação dos requisitos legais e regulamentares para as ofertas particulares de papel comercial que se implementaram, pelas áreas competentes do BESI e do BES, não foram identificadas condicionantes pelo facto de estarem em causa partes relacionadas;
- No BES, a decisão ocorreu no fórum previsto e habitual para deliberar a oferta de desintermediação financeira, o Comité ALCO, em que estiveram presentes a maioria dos administradores executivos do BES, 9 membros (análise feita pelo SGCE dado que à data as presenças não constavam da ata), pelo que não se identificou qualquer indício de prática diferenciada nesta matéria;
- Conforme procedimento habitual, as decisões tomadas no ALCO de 04/09/2013 foram apreciadas e ratificadas na reunião da Comissão Executiva do BES de 02/10/2013, em que estiveram presentes a maioria dos administradores executivos do BES (7 membros), pelo que também não se identificou qualquer indício de prática diferenciada nesta matéria;
- Seja na reunião do Comité ALCO de 04/09/13, seja na reunião da Comissão Executiva de 02/10/13, não há evidência de que os administradores comuns se tenham absterido, no entanto, mesmo sem o seu voto o nº de membros presentes seria suficiente para a aprovação;
- Em função do conhecimento dos problemas financeiros na Espírito Santo International (ESI), após a deteção dos mesmos no âmbito dos trabalhos do ETRICC-GE, foi obtido o Memorandum elaborado pela Comissão de Auditoria da ESFG, em 7 de abril de 2014, de cuja análise se constatou que foram entrevistados os administradores comuns entre o BES e a Área Não Financeira, nomeadamente a ESI, tendo os mesmos afirmado que desconheciam a situação

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 24 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

financeira daquela Holding (ESI) antes do reporte efetuado pelo Responsável do Risco da ESFG no âmbito do ETRICC.

## 2.6. QUANTO AO PROCESSO DE ACOMPANHAMENTO DA EVOLUÇÃO DA EXPOSIÇÃO E DO CUMPRIMENTO DOS REQUISITOS REGULAMENTARES PARA AS EMISSÕES

- O acompanhamento por parte da Comissão Executiva sobre a evolução da colocação do papel comercial GES, foi realizado em sede de ALCO, conforme evidenciam apresentações da DGP juntas às Atas. Confirmou-se com o SGCE que não foram realizados outros pontos de situação em Comissão Executiva;
- Os dados apresentados em sede de ALCO, pelo DGP, a partir de setembro de 2013, evidenciaram a evolução mês a mês no âmbito da análise global da captação (recursos de balanço e desintermediação), bem como a evolução acumulada, por segmento comercial, conforme processo habitual;
- Não foi realizado um acompanhamento por Emitente e Emissão em sede de ALCO ou CE;
- Do ponto de vista do controlo dos limites por emitente e emissão, em termos de montantes e nº de subscritores, para cumprimento dos requisitos regulamentares para emissões particulares, este foi realizado pelo Departamento de Mercado de Capitais do BESI e pelo DGP, através da Aplicação BES Ordens.

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		







N.º RELATÓRIO		Folha n.º 25 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

### 3. RECOMENDAÇÕES

Em função dos resultados das análises e testes de auditoria realizados e tendo em vista o reforço dos procedimentos de gestão de risco e controlo interno, recomendamos:

- 3.1. Na montagem de programas de papel comercial, em que o BES intervenha como co-líder ou colocador, deverão ser formalizados em normativo os procedimentos relativos à sua participação na contratação dos mesmos, incluindo o processo de definição e aprovação interna das condições financeiras associadas;
- 3.2. No processo de "Sign Off" para a comercialização de instrumentos de dívida de terceiros, deverá estar prevista a necessidade de intervenção obrigatória do Departamento de Risco Global (DRG), assegurando a realização de uma análise de risco para cada operação em concreto, ainda que possam já existir análises de risco de crédito ou atribuição de rating para as entidades emitentes, tendo em conta que:
  - o Na comercialização de instrumentos de dívidas de terceiros junto de investidores em geral, a tomada de risco de crédito pelos clientes (investidores) pode traduzir-se simultaneamente numa tomada de risco reputacional por parte dos Bancos, uma vez que, num cenário de perda do investimento, o investidor poderá procurar imputar responsabilidades ao Banco pela venda do produto;
  - o Neste âmbito é importante existir sempre uma análise de risco por parte do Departamento de Risco do BES, que avalie o risco reputacional subjacente às operações de comercialização em concreto, nomeadamente face aos emitentes em causa e condições previstas (montantes, prazos, taxas, segmentos alvo, etc);
  - o No âmbito do processo de decisão e aprovação de nova oferta de instrumentos de dívida de terceiros, deve ser definido em normativo que o resultado da análise de risco liderada pelo

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 26 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

DRG (Parecer) deverá constar da proposta de nova oferta a apresentar à Comissão Executiva em sede de ALCO;

3.3. Também no âmbito do processo de "Sign Off", recomendamos que seja revisto o documento "Caracterização da Inovação" definido na norma atualmente em vigor, no sentido de deixar de ser um documento "aberto", não normalizado, uma vez que sendo um dos suportes principais para o processo de decisão de novos produtos, importa garantir de forma eficaz a cobertura de todas as vertentes previstas na norma ao nível do conteúdo da Proposta e a normalização das Propostas submetidas para decisão, entre os diferentes Sponsors de Oferta;


3.4. No âmbito do controlo das exposições indiretas, deverão ser definidos e formalizados procedimentos específicos para a monitorização de potenciais riscos reputacionais associados à colocação de títulos de entidades terceiras em carteiras de clientes, seja por via da análise da concentração por Entidade Emitente ao nível global dos títulos custodiados no Grupo BES e ESFG, seja ao nível da concentração nas carteiras individuais dos clientes. Esta definição deverá ser liderada pelo Departamento de Risco Global;

3.5. Que se cumpram as determinações do Banco de Portugal quanto à proibição de comercialização de papel comercial GES com clientes de retalho do Grupo BES, bem como ao controlo a ser exercido de forma contínua pela Comissão de Controlo de Transações com Partes Relacionadas no que respeita a esta matéria.

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 27 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

#### 4. ANÁLISE DETALHADA

##### 4.1. FUNDO DE INVESTIMENTO ESPÍRITO SANTO LIQUIDEZ

Das análises e verificações realizadas ao nível da gestão do Fundo de Investimento Espírito Santo Liquidez (ES Liquidez), realça-se:

- A constituição do Fundo ES Liquidez foi aprovada pela Comissão Executiva da ESAF em 11/03/2011 e autorizada pela CMVM por deliberação de 29/06/2011;
- Relativamente à execução da respetiva Política de Investimento analisou-se uma amostra de 20 Comitês de Investimento, entre junho de 2012 e março 2013, com base nos extratos das Atas fornecidos pela ESAF, tendo-se obtido evidência da ratificação das transações ocorridas relativas à carteira do ES Liquidez, cuja composição é essencialmente baseada em emissões de Papel Comercial;
- De acordo com a política da ESAF, no processo de investimento são utilizadas as avaliações de rating do Departamento de Risco do BES (DRG), caso existam, a partir das quais é conduzida uma avaliação do risco que, para além do próprio ativo, inclui apreciação qualitativa sobre o contexto de investimento, que afeta o prémio de risco a exigir e consequentemente o preço de compra a propor ao emitente. Obteve-se a Base de Dados da ESAF com os dados de suporte às análises de risco realizadas;
- Obteve-se informação das notações de rating das empresas do GES utilizadas pela ESAF no âmbito da gestão do ES Liquidez;
- Confirmou-se que o rating atribuído à Espírito Santo International pelo DRG (bb-), em julho de 2012 (com base nas contas de 2011 fornecidas pela ESI), foi fornecido à ESAF, tendo sido o rating considerado para efeitos de gestão do E.S. Liquidez;
- Confirmou-se também que o processo de atribuição do rating ESI em julho de 2012 foi validado pela KPMG, com base na análise à metodologia utilizada pelo DRG, conforme carta da KPMG de 30/07/2012 fornecida pelo DRG;

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 28 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

- Uma vez concretizado o investimento, o Fundo é alvo de controlo diário, nomeadamente em relação aos emitentes dos títulos que o integram, quanto ao rating, exposição e maturidades;
- O Fundo de Investimento ES Liquidez está sujeito aos mesmos requisitos de reporte mensal da composição da carteira à CMVM, que os restantes, tendo-se obtido evidências do reporte mensal realizado no período de junho de 2012 a março de 2014. O controlo dos limites regulamentares é assegurado pelo Departamento de Compliance da ESAF, tendo o responsável informado não ter havido ocorrência de excessos para reporte à CMVM;
- No âmbito do acompanhamento da atividade do Grupo Espírito Santo pelo BdP este solicitou a partir de maio de 2012 listagens, que lhe foram disponibilizadas, de todos os detentores das UPs do Fundo, com referência ao final de cada mês entre o período de outubro de 2011 e setembro de 2013, identificando a entidade depositária das UP e o Balcão comercial.

Com base no nome do Balcão e no NIF do cliente efetuou-se uma análise aos dados para os 2 últimos trimestres reportados, junho e setembro, constatando-se em ambas as posições a existência de UP's detidas por clientes do BES, BEST, BAC e ESAF, com cerca de 87% e 85% no BES, em junho e setembro respetivamente. Efetuou-se a reconciliação dos valores reportados ao BdP com os constantes nas carteiras publicadas na CMVM, não tendo sido detetadas diferenças materiais;

- A publicação em 10 de maio de 2013 do novo Regime Jurídico dos Organismos de Investimento Coletivo (RJOIC) introduziu novas regras que vieram limitar a 20% o total de ativos sob gestão constituídos por títulos emitidos por empresas do mesmo grupo económico. O RJOIC entrou em vigor em 1 de novembro de 2013;
- No quadro seguinte apresenta-se a evolução da composição do Fundo:

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		







N.º RELATÓRIO		Folha n.º 29 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

Quadro 1

ES Liquidez - Exposição GES

	30-06-2012	31-12-2012	30-06-2013	31-12-2013
ES INDUSTRIAL		90.111.631	90.821.077	
ES INDUSTRIAL ECP				
ES INTERNATI ECP		332.663.702	941.694.240	
ES INTERNATIONAL	14.138.516	47.780.510		
ES IRMÃOS ECP			70.023.473	
ES PROPERTY		51.061.805	17.380.997	
ES PROPERTY ECP				41.317.067
ES SAUDE		1.994.629		
ES SAUDE SGPS			58.562.792	
ES VIAGENS	10.115.620		30.012.432	
ESPART	23.800.614	23.731.553	23.724.344	
ESPIRITO SANTO FIN	157.325.926			
Hotéis Tivoli	6.528.712	6.530.743	6.529.142	
RIO FORTE	172.698.790	220.038.048		
Rio Forte ECP			356.827.128	
<b>EXPOSIÇÃO GES</b>	<b>384.608.177</b>	<b>773.912.622</b>	<b>1.595.575.626</b>	<b>413.170.67</b>
<b>CARTEIRA TOTAL ACTIVOS</b>	<b>666.937.480</b>	<b>1.001.954.880</b>	<b>1.829.261.471</b>	<b>879.288.794</b>
% de Papel Comercial GES	58%	77%	87%	5%
Valor Líquido do Fundo	666.203.539	999.433.103	1.824.062.433	869.651.180
Nº UP em Circulação	127.810.626	187.783.392	337.202.368	158.689.477

Fonte: ESAF

De notar que esta exposição engloba tanto as emissões organizadas pelo BESI como também outras pelo BPES, que é o caso do Euro Commercial Paper (ECP). De uma exposição máxima atingida em junho de 2013, no final desse ano e já com a nova regulamentação em vigor, a exposição era residual (5%, muito abaixo do novo limite de 20%);

- Relativamente à colocação do Fundo nos clientes BES apresenta-se uma análise evolutiva do valor das UPs do ES Liquidez, colocadas junto dos diferentes segmentos comerciais do BES, entre agosto e outubro de 2013 (ver quadro detalhado no **Anexo 1**):

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 30 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

Quadro 2

ES Liquidez		Agosto 13		Setembro 13		Outubro 13	
Segmento	Carteira	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes
RETALHO	PART. RETALHO	24.364.676	3.026	22.747.567	2.861	20.415.125	2.612
	RE	17.789.369	479	12.083.376	390	10.271.114	371
	BES360º	751.427.451	13.815	570.664.535	12.353	456.682.652	11.332
	NEGOCIOS	201.908.084	2.186	151.466.121	1.927	118.255.457	1.750
	DMI RETALHO	3.302.124	22	3.039.787	20	3.082.114	19
		<b>998.791.703</b>	<b>19.528</b>	<b>760.001.385</b>	<b>17.551</b>	<b>608.706.461</b>	<b>16.084</b>
PRIVATE	PRIVATE	772.886.468	3.100	549.878.174	2.673	436.322.056	2.583
		<b>772.886.468</b>	<b>3.100</b>	<b>549.878.174</b>	<b>2.673</b>	<b>436.322.056</b>	<b>2.583</b>
EMPRESAS	GRANDES EMPRESAS	39.046.547	24	12.424.205	12	11.651.315	12
	MEDIAS EMPRESAS	84.290.648	216	73.454.043	201	59.029.650	177
		<b>123.337.194</b>	<b>240</b>	<b>85.878.248</b>	<b>213</b>	<b>70.680.965</b>	<b>189</b>
GBES	GBES	4.385.033	34	5.397.918	34	26.126.808	30
		<b>4.385.033</b>	<b>34</b>	<b>5.397.918</b>	<b>34</b>	<b>26.126.808</b>	<b>30</b>
OUTROS	OUTROS	483.358	34	211.127	18	127.799	14
	OUTROS BES	1.170.000	5	779.000	4	65.000	2
		<b>1.653.358</b>	<b>39</b>	<b>990.127</b>	<b>22</b>	<b>192.799</b>	<b>16</b>
<b>TOTAL</b>		<b>1.901.053.756</b>	<b>22.941</b>	<b>1.402.145.853</b>	<b>20.493</b>	<b>1.142.029.090</b>	<b>18.902</b>

Fonte: Datamart DGP (Aplicação Origem CAF-Fundos)

Nota: Segmento "Outros" corresponde a clientes ainda não carteirizados ou em processo de transferência entre carteiras

Em final de agosto de 2013 (mês anterior ao início da comercialização do papel comercial), a distribuição do valor das UPs do ES Liquidez, colocadas junto dos diferentes segmentos comerciais do BES, mostra que os segmentos 360 (segmento afluente) e private detinham em conjunto cerca de 80% do investimento em UPs deste Fundo. A restante exposição estava colocada sobretudo em empresas do segmento de negócios e empresas.

De notar o desinvestimento no fundo ao longo dos últimos 3 meses anteriores à entrada em vigor da alteração de regime (cerca de -40%). Em termos de segmentos manteve-se a predominância dos segmentos BES360º e do Private, seguidos das Empresas e Negócios;

- Analisou-se e confirmou-se que o prospeto Completo de 18/03/2014 inclui na Política de Investimento a exceção decorrente da alteração imposta pelo RJOIC: "... Esta possibilidade

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 31 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

*está limitada a 20% quando se tratem de entidades que se encontrem em relação de domínio ou de grupo nomeadamente com a entidade gestora, de acordo com o artigo 115º do Regime Jurídico dos Organismos de Investimento Coletivo.”*

#### 4.2. MONTAGEM E CONTRATAÇÃO DOS PROGRAMAS DE PAPEL COMERCIAL

Das análises e verificações realizadas ao nível dos processos de montagem e contratação dos programas de papel comercial de setembro e outubro de 2013, operacionalizados por parte do BESI e do BES, realça-se:

- O Departamento de Mercado de Capitais do BESI é a área especializada do Grupo BES que assegura a montagem de Programas de Papel Comercial na qualidade de líder e agente, nomeadamente para o BES, BAC e BEST;
- Este tipo de produto é transacionado no mercado em geral, clientes institucionais e investidores qualificados, podendo os Bancos envolvidos assumir ou não os riscos como garante das operações ou tomando firme a totalidade ou parte da emissão;
- Tendo em vista a distribuição de papel comercial através das redes comerciais do BES, BAC e do BEST (colocadores), foram criados Programas específicos, adequados aos segmentos alvo pretendidos;
- Os programas existentes para as emitentes principais, Espírito Santo Internacional (ESI) e Rio Forte, tendo também como agente o BESI e que se destinavam às anteriores emissões tomadas pela ESAF, foram revogados pelas partes em 9 (ESI) e 18 (RF) de setembro de 2013, encontrando-se todas as suas emissões reembolsadas;
- Analisou-se os contratos de Organização e Colocação de Papel Comercial estabelecidos com a Rio Forte e a Espírito Santo International, salientando-se algumas características no quadro seguinte:

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 32 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

Quadro 3

Tópico	ESI	Rio Forte
Programa	€ 1.500.000.000	€ 600.000.000
Tipo de Oferta	Ofertas particulares Colocação direta (PC subscrito pelos clientes, s/ tomada firme dos Bancos) A modalidade de colocação direta é vontade das partes, estabelecida nos contratos	
BESI – Líder e Agente	Organizar e liderar cada emissão Desempenha igualmente as funções de Agente Pagador e de Instituição Registadora	
BES – Colocador	Desenvolver os melhores esforços no sentido de colocar o PC junto dos investidores	
Data do Contrato e Prazo	9/9/2013; 5 anos Aditamento I, entrada de BEST e BAC 19/9 Aditamento II, aumento do montante inicial de 1000M€ para 1500M€ 14/10	18/9/2013; 5 anos
Assinado por:	Manuel Fernando Espírito Santo e António Ricciardi da ESI Sofia Gomes e Joaquim Fontinha do BESI Elisabete Maçorano e Paulo Ferreira do BES	Gonçalo Cadete e Fernando Martorell da Rio Forte Sofia Gomes e Joaquim Fontinha do BESI Elisabete Maçorano e Paulo Ferreira do BES Pedro Neves e Isabel Ferreira do BEST
Subscrição das Emissões	VN >= 50mEur (condição para ofertas particulares) Mínimo de subscrição 100mEur * Máximo de 149 subscritores por emissão * (* condições regulamentares Luxemburgo para ofertas particulares)	
Comissão de Agente (BESI)	€ 3.500 / emissão, na data de subscrição Máximo € 100.000 / ano	
Comissão de Colocação	Comissão de até 1% sobre o montante e prazo de cada emissão	
Taxa de Juro	A taxa de juro de cada emissão corresponderá à taxa proposta pelos potenciais tomadores	
Obrigações do Emitente	Remeter ao agente, até 6 meses após cada ano civil, relatório e DFs (junho 2014)	

- Os contratos foram elaborados pelo Departamento Jurídico do BESI, tendo o Departamento de Assuntos Jurídicos (DAJ) do BES intervindo no âmbito da revisão dos requisitos que resultaram da “Legal Opinion” solicitada a um escritório de advogados no Luxemburgo (Linklaters);

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		







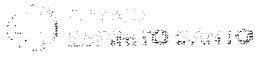
N.º RELATÓRIO		Folha n.º 33 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

- Os programas foram contratados sem tomada firme e sem garantia de reembolso pelos Bancos envolvidos, sendo os riscos associados às entidades emitentes totalmente tomados pelos clientes;
- Os programas sem garantia por parte do BESI não requerem Análise de Risco nem aprovação pelo Comité de Crédito e Risco (CCR), contudo é prática do Departamento de Mercado de Capitais informar o CCR sobre os programas, tendo estes sido ratificados;
- As entidades GES estão carteirizadas no Departamento de Corporate Banking do BES. No caso das participações em programas de papel comercial sem tomada de risco, estes não são alvo de aprovação ou ratificação em Conselho Financeiro e Diário de Crédito, pelo facto de não requererem decisão de crédito;
- Quanto à qualificação das emissões como ofertas particulares:
  - É a forma de emissão mais utilizada pelo BESI, caracterizada pela maior celeridade e simplicidade de organização;
  - Está condicionada pela limitação de nº máximo de subscritores e de mínimo para o Valor Nominal;
  - O DL 69/2004, atualizado pelo DL 29/2014, é a legislação vigente, complementada pelo Código de Valores Mobiliários e o Regulamento 1/2004 da CMVM sobre Papel Comercial;
  - Não requer autorização, nem registo prévio junto da CMVM;
  - Em 20 de agosto de 2013 o DAJ obteve uma opinião favorável de Advogados Externos, a quem recorreu, tendo confirmado a viabilidade de *“comercializar papel comercial (a emitir por empresas nacionais e empresas do Grupo Espírito Santo, incluindo sociedades estrangeiras) junto de clientes de retalho, com o valor nominal igual ou superior a 50.000€, através de ofertas particulares de subscrição”*. O DAJ confirmou assim que o VN  $\geq$  50mEur é a condição suficiente para classificar a oferta como particular, conforme o Art. 12º do DL 69/2004 (tal como alterado) (o Regime Jurídico do Papel Comercial). Nesse parecer obteve também a confirmação de que as ofertas particulares não estão sujeitas a registo prévio junto na CMVM;

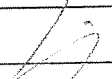
PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		

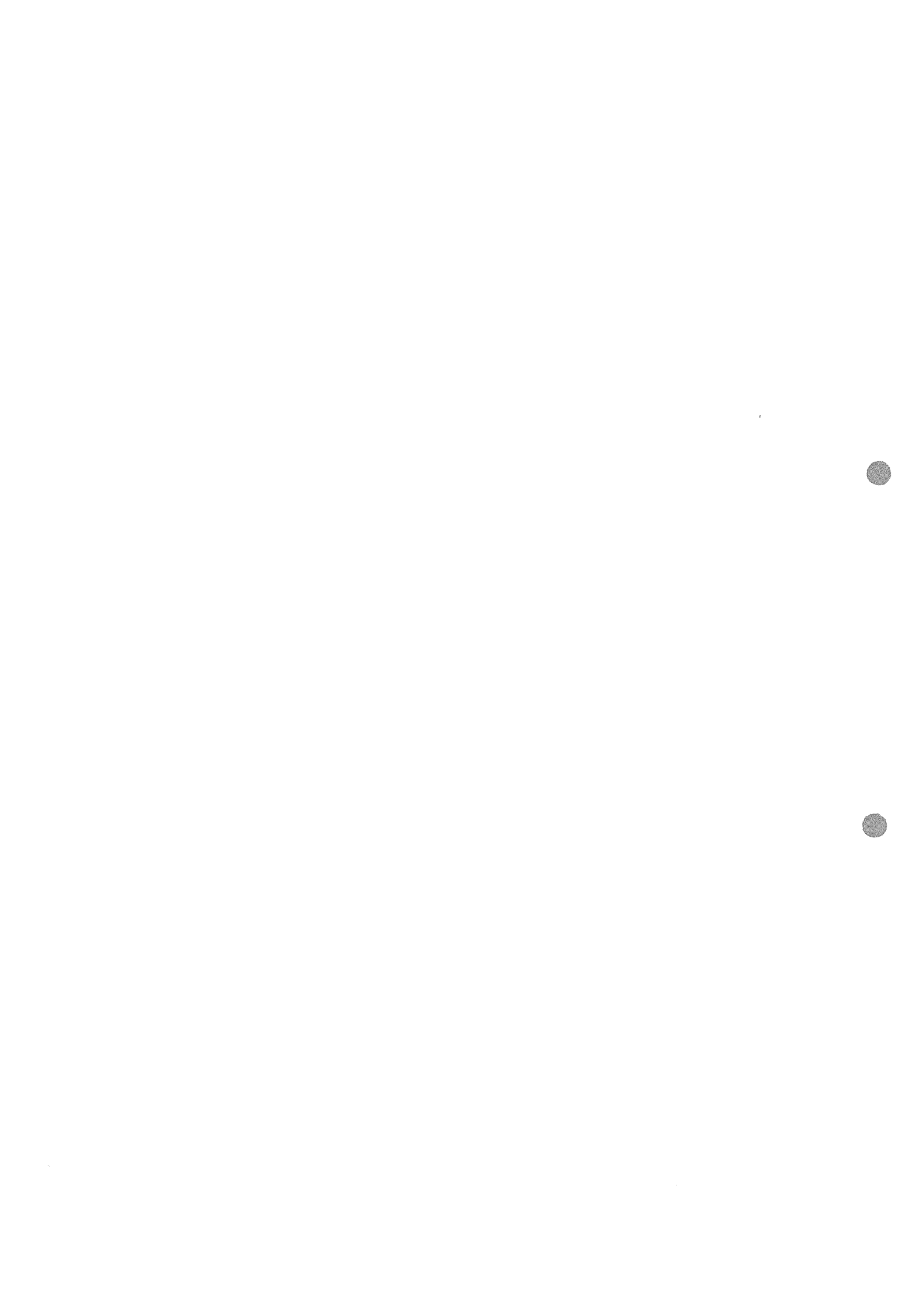





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 34 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

- Para as emitentes não residentes (Espírito Santo International e Rio Forte) e de acordo com o procedimento habitual, foi obtida uma “Legal Opinion” de um escritório de advogados no Luxemburgo (Linklaters) quanto à capacidade jurídica das emitentes de acordo com a lei aplicável e à inexistência de impedimentos ou restrições a emissões nos termos pretendidos, oferta particular em Portugal, da qual resultou a confirmação do limites de 149 subscritores por emissão e a introdução no programa do mínimo de subscrição  $\geq$  100mEur;
- O BES I assegura o registo das emissões na Interbolsa e obtenção do respetivo código ISIN, visando este ato, por um lado assegurar a prestação de informação sobre emissões vigentes e, por outro lado, ter uma identificação inequívoca dos diferentes títulos que ocorrem em simultâneo. Conforme requisitos de reporte existentes, o BdP é também informado sobre cada emissão realizada sendo enviada a Ficha Técnica da mesma;
- Foram elaboradas a Nota Informativa e Ficha Técnica em articulação com o DAJ e Departamento de Gestão da Poupança (DGP) do BES, nomeadamente na revisão das advertências ao investidor e detalhe dos fatores de risco do investimento na Nota Informativa do Emitente;
- A Operativa de liquidação e reembolso foi adaptada face à utilização da Aplicação BES Ordens para a colocação do papel comercial, com débito/crédito às contas DO das emitentes e não via Euroclear. Esta opção foi decidida pelo BES no grupo de trabalho (DEO/DPC/BESI/ESInformática/DGP) considerando que o sistema a utilizar para a comercialização do papel comercial seria o BES Ordens e que as liquidações iriam acontecer da mesma forma que para os outros produtos já comercializados através dessa plataforma, ficando portanto sob a alçada do DEO os débitos e créditos às contas dos investidores e das emitentes;
- Relativamente às comissões a cobrar, por norma, nos contratos de papel comercial em geral estão previstas as seguintes tipologias: liderança, agente, tomada firme e garantia de reembolso. No caso dos programas em análise, as duas últimas não são aplicáveis dado não existir tomada firme, nem garantia de reembolso, tendo sido previstas nos contratos assinados com as

PERÍODO		Vjso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 35 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

Emitentes, comissões de agente para o BESI e comissões de colocação para os Bancos colocadores;

- Verificaram-se os suportes do BESI relativos ao controlo das comissões com referência a 20/05/2014:
  - Comissão de agente: 3.500€ por emissão até um máximo anual de 100.000€. Analisou-se para a ESI todas as comissões cobradas em 2013, tendo-se verificado que em relação à última emissão do ano a comissão foi inferior aos 3.500€ porque foi atingido o limite máximo anual previsto em contrato de 100mEur. Averiguado qual o benchmark para os 3,5mEur estabelecidos, o BESI referiu um intervalo alargado, onde se enquadra o caso analisado (“há programas em que recebemos €1.000 por emissão e outros em que recebemos 0,20% a.a. sobre o montante do programa”);
  - Comissão de colocação: até 1% ao ano sobre o montante e prazo de emissão de cada emissão. No caso do BES, não foram cobradas as comissões de colocação nas condições contratuais previstas (cobrança nas datas de subscrição das emissões), sendo que, de acordo com informação do Departamento Financeiro do BES (DFME), está acordada a sua cobrança com as Emitentes ESI e Rio Forte;
- Em relação à determinação das taxas de juro praticadas, os contratos de papel comercial da ESI e da Rio Forte estabelecem que a taxa de juro de cada emissão é proposta pelos potenciais tomadores do papel comercial a emitir;
- Em relação aos principais Emitentes, o quadro seguinte sumariza as emissões realizadas até à data de 20 de maio de 2014:

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 36 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

Quadro 4

Dados	ESI	Rio Forte
Programa	€ 1.500.000.000	€ 600.000.000
Dt subscrição da 1ª emissão	18/9/2013	04/10/2013
Dt subscrição da última emissão	11/12/2013	30/04/2014
Nº de emissões	54	47
Valores das emissões	Min: cerca 2MEur; Max: 60MEur Média: 26MEur	Min: 1,3MEur; Max: 80MEur Média: 18MEur
Prazos das emissões	Min: 90d; Max:364d	Min: 90d; Max: 364d

Fonte: BESI – Emissões a 20/05/2014

- Da análise realizada à documentação sobre a montagem dos programas e emissões, não se identificaram práticas que contrariem os procedimentos internos instituídos. Foram asseguradas as diligências necessárias para a conformidade regulamentar dos Programas, nomeadamente a sua adequação à tipologia de tomadores a abranger quanto à informação a disponibilizar, clareza da documentação, adequação à oferta particular quanto ao valor nominal e limite de subscrições por emissão. Essa conformidade visou não só a legislação/regulamentação nacional como também a legislação do Luxemburgo.

Relativamente à formalização (contratos) dos programas de papel comercial constatou-se que foram acauteladas as especificidades da colocação direta com distribuição na Rede, bem como a especificidade pelo facto de se tratar de ofertas particulares com emitentes no Luxemburgo e tomadores em Portugal;

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		







N.º RELATÓRIO		Folha n.º 37 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

#### 4.3. “SIGN OFF” DO PRODUTO PAPEL COMERCIAL DIRIGIDO AOS SEGMENTOS DA REDE COMERCIAL DO BES

Das análises e verificações realizadas ao nível do processo de “Sign Off” para a comercialização do papel comercial GES na Rede Comercial do BES, realça-se:

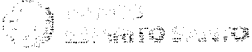
##### Ao nível dos Departamentos intervenientes e do processo operacionalizado:

- Em meados de julho de 2013, o Departamento de Gestão de Poupança do BES (DGP), o Departamento Financeiro do BES (DFME) e o BESI começaram a trabalhar a vertente da montagem e contratação dos programas de papel comercial e a preparação do processamento das emissões;
- No início de agosto, a reunião com DGP/DEO/DPC/BESI/Espírito Santo Informática tratou de diversos aspetos relativos à disponibilização dos títulos para comercialização – elaboração da Nota Informativa e da Ficha Técnica pelo BESI, caracterização do produto no Catálogo pelo DEO, caracterização na Plataforma de Produtos Compostos do NPT pelo DGP, ISIN obtido pelo BESI e caracterização no CAF Títulos pelo DEO. Nesta reunião o produto foi apresentado como destinado a clientes não institucionais do BES e do BAC (o BEST mais tarde), emitido por empresas do GES residentes e não residentes. Foi-nos referido que havia a perspetiva de alargar a disponibilização da oferta para emitentes Não GES (numa 2ª fase);
- O DPC interagiu na questão fiscal e de relevação contabilística;
- Tendo em vista assegurar a conformidade legal e regulamentar, o BESI e o Departamento de Assuntos Jurídicos do BES (DAJ), definiram os requisitos necessários para a modalidade de ofertas particulares de subscrição, nomeadamente em termos de valor nominal de cada título, nº de subscritores por emissão, valor mínimo de subscrição, para além das restantes obrigações como intermediário financeiro, incluindo a documentação de suporte e informação obrigatória a prestar aos investidores. Em função da análise do DAJ, suportada também em opinião jurídica externa, foi confirmado que, para o tipo de programas e emissões pretendidas, não era exigível o registo prévio junto da CMVM;

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 38 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

- O DAJ interveio também na validação dos documentos de emissão (Boletim de Subscrição, Nota Informativa e Ficha Técnica) e de um documento de enquadramento sobre o papel comercial, tendo dado a sua validação dos documentos ao DGP no início de setembro;
- Foi realizado contacto com o Departamento de Compliance do BES (DCOMPL) em 02/09/2013 pelo DGP, para enquadramento do tema e envio por e-mail da documentação do processo (documento de enquadramento sobre o papel comercial, parecer do DAJ, Nota Informativa e Ficha Técnica). De acordo com o DCOMPL, desses contactos não resultaram comentários adicionais da parte deste Departamento;
- Foram analisados emails e suportes anexos que evidenciaram a articulação entre Departamentos e possibilitaram entender o processo operacionalizado (ex.: ata reunião 6/8 DGP, DEO, DPC, BESI, ESI, mails do BESI, DEO e DPC) e a revisão dos documentos “Ficha Técnica” e “Nota Informativa” (DGP, BESI e DAJ);
- O Departamento de Marketing (DMIC) foi envolvido para efeitos de comunicação à Rede, sendo de referir:
  - A divulgação por email às Direções Comerciais de documentação relativa ao produto e ao processo de subscrição e documento sobre as alterações ao RJOIC e características do papel comercial;
  - Apresentação em 17/09/2013, no “Encontro BES360”, com as Direções Comerciais de Retalho (DCS e DCN), sobre as alterações ao RJOIC, o produto papel comercial e emissões a realizar;
  - Apresentação em 25/09/2013, nas Comissões Executivas Itinerantes de Bragança/Alto Tâmega e Vila Real, sobre o produto papel comercial e emissões a realizar;
  - No Comité de Retalho de 8 de outubro de 2013 há também uma referência ao produto papel comercial, no âmbito da oferta existente.

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 39 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

**Ao nível do normativo existente e avaliação do seu cumprimento:**

A NP 143/2006 do BES estabelece os procedimentos para a conceção de Produtos e Serviços da Oferta do Banco, realçando-se as principais conclusões da avaliação quanto ao seu cumprimento, considerando a versão da norma em vigor em julho de 2013 (emitida em 30/04/2013), aplicável ao processo em análise (**Anexo 2**):

- A norma encontrava-se em processo de revisão a essa data (processo coordenado pelo Departamento de Organização), por não ser considerada suficientemente eficaz e adequada pelos sponsors da oferta, incluindo o DGP;
- Embora esta norma, excluísse do seu âmbito a comercialização de títulos emitidos por entidades externas *“Adicionalmente, não será abrangida por esta norma a preparação para comercialização de títulos emitidos por entidades externas, cujo conteúdo e características dependem em exclusivo da entidade emissora.”*, não existia outro normativo de “Sign Off” dirigido a essa natureza de produtos, pelo que, o DGP, não estando obrigado ao seu cumprimento, entendeu, no entanto, que deveria seguir os mesmos princípios e envolver os intervenientes necessários à sua implementação;
- De acordo com a norma em vigor à data, eram requeridas as seguintes atividades e intervenientes para o “sign off” em causa:

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 40 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

Quadro 5

Atividade	Responsável
Coordenação global do processo de "Sign Off" (Sponsor da Oferta)	DGP
Análise e implementação do processo operacional ( <u>Departamentos Mandatórios</u> para intervenção no processo de Sign Off )	DGP, DEO, DPC, DMIC, DIG e DMCE
Análise e implementação dos Requisitos Legais e Regulamentares ( <u>Departamentos Mandatórios</u> para intervenção no processo de Sign Off )	DGP, DAJ e DCOMPL
Outras Intervenções previstas face ao produto e impactos identificados	DFME, BESI, ES Informática
Aprovação da Oferta	Comité ALCO

- Ao Sponsor da Oferta, neste caso o Departamento de Gestão de Poupança (DGP), coube identificar os intervenientes e assegurar o cumprimento dos requisitos do processo;
- Os intervenientes mandatórios estão previstos na norma, podendo ser identificados outros em função do tipo de produto e do seu impacto. Apesar de serem intervenientes mandatórios, considera-se razoável o não envolvimento do DIG e do DMCE, tal como foi adequado o envolvimento adicional do DFME, do BESI e da ESI - Espírito Santo Informática;
- O documento "Caracterização da Inovação" é um elemento fundamental com o qual se visava integrar todas as vertentes da análise que deve ser realizada (legais, contabilísticas, fiscais, financeiras, de compliance, processo operativo, suporte aplicacional, comunicação a clientes, etc.) e ainda a calendarização da implementação e eventuais requisitos de formação e publicidade. De acordo com a norma, este também é um documento que deve suportar o processo de decisão. Este documento não foi utilizado pelo DGP, por considerar que não era adequado e a norma estar em revisão na altura;

PERÍODO		Viço
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		







N.º RELATÓRIO		Folha n.º 41 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

- O sponsor deve manter um arquivo digital de toda a documentação no servidor do respetivo departamento. Além dos elementos já referidos, deve constar: a proposta apresentada no fórum de decisão e a respetiva decisão, as fichas de sign off de requisitos e de entrada em produção, a matriz de enquadramento contabilístico e fiscal e a ficha técnica de Catálogo. Conforme apurado, o DGP não possui esse arquivo sistematizado como estabelece a norma, muito embora neste caso concreto os requisitos e as características do produto tenham sido enviados e vistos com os Departamentos intervenientes;
- As Fichas Técnicas de Produto, as Fichas Técnicas de cada Emissão e as Notas Informativas contendo as Advertências aos Investidores, Fatores de Risco e Informações sobre as Emitentes, foram publicados na Intranet do BES – Área de Oferta. Também por esta via foi divulgado um documento explicativo com as alterações ao RJOIC (Regime Jurídico dos Organismos de Investimento Coletivo) e as características do produto papel comercial.

**Relativamente à adequação da norma e dos procedimentos definidos:**

- A norma NP 143/2006 - Conceção e Desenvolvimento de Produtos e Serviços da Oferta do BES, em vigor a julho de 2013, embora referisse em termos gerais que deve existir uma análise de risco no processo de desenvolvimento da oferta, não concretiza essa necessidade na definição em concreto de responsabilidades (Anexo 1 - Matriz de Responsabilidades e Anexo 2 Matriz de Intervenções), não prevendo a intervenção do Departamento de Risco Global (DRG) como departamento mandatário em termos de "Sign Off", independentemente do produto/serviço e define a sua participação apenas no "Sign Off" dos produtos de crédito do Banco. Também não estava prevista qualquer intervenção/análise de impactos em termos de risco por outro Departamento;

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 42 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

- Efetivamente confirmámos que o DRG nunca participa no âmbito da conceção ou desenvolvimento de produtos de poupança, incluindo os produtos de desintermediação financeira;
- O Documento “Caracterização da Inovação” referido na norma não está referenciado como impresso ou formulário, nem se encontra publicado na Intranet do Banco, tendo-se concluído que constituía um documento não normalizado, mas cujo conteúdo era definido na norma. Continuando este documento, na norma atualmente em vigor, a ser o suporte principal para a decisão de novos produtos, deverá ser reavaliado o facto de ser um documento “aberto”, não normalizado, dado que não garante de forma tão eficaz a cobertura de todas as vertentes previstas na norma, ao nível do conteúdo das Propostas e a normalização das Propostas entre os diferentes Sponsors de Oferta;
- Não são referidos no corpo da norma os anexos I “Matriz de responsabilidades” e IV “Níveis de Serviço”;
- Entretanto a norma sofreu alterações, sendo a versão em vigor datada de 14/05/2014, da qual se destaca:
  - A tipologia a aplicar no processo é determinada por questionário de certificação com 3 resultados possíveis (isento, simplificado e completo);
  - O Departamento de Risco Global (DRG) passou a estar definido como Departamento Mandatário, o que implica que tem que ser obrigatoriamente consultado e dar parecer sobre a introdução de nova oferta a ser comercializada na rede comercial do BES;
  - Melhoria do arquivo digital, agora no GeDOC, encontrando-se tipificados os documentos que devem constar.

PERÍODO		Visto
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 43 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

### Processo de aprovação pelo Órgão de Gestão do BES

- A norma NP 143/2006 - Conceção e Desenvolvimento de Produtos e Serviços da Oferta do BES, define que é o Sponsor de Oferta a efetuar a proposta para decisão e a apresentá-la no fórum adequado, estando previsto poder ser em reunião ordinária da Comissão Executiva (CE) ou nos Comitês especializados. Efetivamente, a comercialização da nova oferta de papel comercial GES, foi deliberada em sede de Comité ALCO do dia 04/09/2013, por proposta do DGP, conforme Ata do próprio Comité ALCO (**Anexo 3**), distribuída para validação pelo DFME, em 24/09/2013, a todos os administradores presentes e aprovada pelo presidente do Comité em 30/09/2013, e que foi apreciada e também ratificada na reunião da Comissão Executiva do BES do dia 02/10/2013 (**Anexo 4 – Ata nº 1468**), pelo que seguiu os procedimentos formais habituais;
- A nova oferta de produtos de poupança, sejam recursos de balanço ou desintermediação financeira, para comercialização na Rede do BES, é por regra apresentada e deliberada em sede do Comité ALCO. Foram analisados os documentos do ALCO desde 2011 onde se confirmou esta abrangência da oferta de recursos deliberados pelo ALCO, bem como se confirmou esta prática com a DGP e o Secretariado Geral da Comissão Executiva (SGCE);
- Apesar de não existir uma delegação formal de competências da Comissão Executiva (CE) para o ALCO, conforme confirmado com o SGCE e consultado o normativo existente, o ALCO é efetivamente o órgão (Comité) onde a CE delibera a oferta de recursos e o respetivo preço, para comercialização na Rede Comercial, sendo um Comité mensal onde têm assento todos os membros da CE conforme norma interna em vigor com a refª NG 0003/2011 (**Anexo 5**). Esta competência está explícita no Relatório de Governo da Sociedade de 2013 (**Anexo 6**). Por outro lado, todas as Atas do Comité ALCO são submetidas à validação dos Administradores que participam no ALCO, presentes em cada reunião, sendo subsequentemente ratificadas em reunião ordinária da Comissão Executiva;
- Analisada a documentação apresentada na reunião do Comité ALCO de 04/09/2013, bem como a respetiva ata aprovada em 30/09/2013, confirma-se a deliberação do início da comercialização do papel comercial do GES na Rede de Retalho do BES, sendo de salientar:

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 44 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	


- o De acordo com a informação da DGP e documentação fornecida ao DAI, para a apresentação do novo produto a colocar nos clientes BES através da sua Rede Comercial, foi utilizado um “slide” que continha a seguinte informação: características das emissões em termos de prazos, valor nominal, tipo de oferta e de emissões, aplicação suporte do processo, enquadramento MIFID, informação a constar da Nota Informativa e da Ficha Técnica e dando os dados da 1ª emissão (ES International) em termos prazo, taxa e datas de subscrição e liquidação (**Anexo 7**);
- o A Drª. Claudia Faria, responsável pela DGP fez a apresentação, tendo referido, conforme depoimento escrito obtido “... no ALCO de 4 de Setembro expliquei que, devido à alteração de política de investimento que iria muito brevemente ocorrer ao nível do fundo ES Liquidez para fazer face às obrigações do novo RJOIC (regime jurídico organismos investimento coletivo), a entrar em vigor a 1 de novembro, era expectável que as rentabilidades futuras do fundo diminuíssem. Para os Clientes que estivessem interessados em manter-se investidos no mesmo tipo de risco e com retornos semelhantes, o BES iria disponibilizar diretamente o papel comercial subjacente. As taxas iriam variar em função do prazo que seria no, máximo, um ano. Foi, igualmente, anunciada a primeira emissão: ES International a 3 meses com uma taxa de juro de 4,35% e com início de comercialização a 9 de Setembro sendo que, possivelmente deveria haver outros emitentes também a emitir ao longo do mês tais como a Rioforte ou ES Saúde. Não foi incluída mais informação por se tratar de um instrumento conceptualmente simples: prazos standard pré-determinados, taxa de juro fixa com pagamento de juros no final do prazo (as taxas e prazos estavam discriminados).”
- o Na apresentação feita pela DGP em sede de ALCO, foram facultados os dados gerais dos programas de papel comercial e constam os dados da primeira emissão (slide apresentado), tendo a informação detalhada sobre os programas e as várias emissões sido disponibilizada através da Intranet do BES (Área da Oferta), emails para as Direções Comerciais e através de apresentações efetuadas pelo DMIC, no Encontro BES360 e em duas Comissões Executivas Itinerantes, durante o mês de setembro;

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		

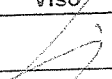






N.º RELATÓRIO		Folha n.º 45 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

- o No âmbito da apresentação realizada no Comité ALCO não foi facultada informação sobre o montante máximo dos programas a contratar com cada uma das Emitentes (ESI – Colocação até 1.500 M€; Rio Forte - Colocação até 600 M€) ou sobre os montantes previstos de cada Emissão, dados que constam das Notas Informativas e Fichas Técnicas elaboradas para o processo de comercialização e disponibilizadas antes das Emissões;
- o No documento que ficou anexo à ata, correspondente à versão distribuída a todos os participantes antes da reunião (conforme processo habitual) e que está arquivada no SGCE, não consta o “slide” de apresentação acima descrito. De acordo com o DGP, tal deveu-se ao facto de que alguns aspetos dos Programas ainda estavam a ser fechados e entenderam que pela possível desatualização não faria sentido constar do documento formal mas apenas suportar a apresentação ao Comité ALCO. Desta forma, o “slide” acima referido não faz parte do processo formal de aprovação, não tendo à posteriori sido distribuída uma versão revista do documento enviado antes da reunião. Assim, na versão distribuída e anexa à Ata do ALCO, consta apenas a seguinte informação para cada um dos segmentos comerciais: particulares, private, particulares RE e empresas (exemplo abaixo para o segmento de Particulares):
- o Assim na versão distribuída e anexa à Ata, apenas consta a seguinte informação para cada um dos segmentos comerciais (exemplo para o segmento de Particulares) (**Anexo 8 – Propostas de todos os segmentos**):

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 46 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

4.1. Proposta de Oferta para setembro 2013 – Particulares EUR

1 de 1,000/5

Depósitos a Prazo e Fundos	<p>DP Juros na Hora 3 meses 1,00% a 1,25% 6 meses 1,25% a 1,75%</p>	<p>Conta Micro Donativo EurLim + 1,00%</p> <p>Conta Rendimento Mensal 1,85% TANB</p>	<p>Conta Micro Poupança Conta Poupança Impulso 2,25% TANB</p> <p>Conta Rendimento CR 18 meses ≥ € 25.000: 2,25% TANB &lt; € 25.000: 2,00% TANB</p>	<p>EUR BES DUAL AÇÕES AMERICANAS 2013-2017</p>	<p>Conta Poupança Programada 2,00% TANB Bonificação anual +15pb</p>
Gestão de Carteiras*	<p>6 meses P. Rendimento 2,00% P. Moderado 1,70% P. Dinâmico 2,00%</p>	<p>9 meses P. Rendimento 2,40% P. Moderado 2,05% P. Dinâmico 2,45%</p> <p>12 meses P. Rendimento 2,50% P. Moderado 2,20% P. Dinâmico 2,55%</p>	<p>18 meses P. Rendimento 2,40% P. Moderado 2,05% P. Dinâmico 2,60%</p>	<p>2 anos P. Rendimento 2,45% P. Moderado 2,05% P. Dinâmico 2,60%</p>	<p>3 anos P. Rendimento 2,60% P. Moderado 2,05% P. Dinâmico 2,60%</p>
Banca Seguros				<p>BESVida CR Fixa 4%</p> <p>BESVida CR Flexível 5%, 4%, 3%</p>	<p>Capital Garantido BES PPR Garantido BES 3,00% em 2013 e 2014 BES Vida PPR Super Poupança 2013 5ª Série 3,00% até 2015 BESVida Novo Rendimento Mais 2ª Série 3,50% até Dez 2014</p>
BES Ordens	<p>Papel Comercial 3 meses 4,25%</p>	<p>Papel Comercial 6 meses 4,35%</p>			<p>Obrigações BES Taxa Fixa YTM 4,50% (3 anos) YTM 5,60% (6 anos) YTM 6,00% (9 anos)</p>

\* Rendimentos Objectivo Máxima.

- Confirmou-se também que as propostas para a colocação do papel comercial foram sendo apresentadas e deliberadas nos Comitês ALCO dos meses seguintes nos mesmos moldes da Proposta inicial realizada no ALCO de 04/09/2013 (exemplo da Proposta de Oferta do mês de Outubro 2013 para o segmento de Particulares):

<b>PERÍODO</b>		<b>Viso</b>
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 47 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

4.1. Proposta de Oferta para outubro 2013 - Particulares EUR

Depósitos a Prazo e Fundos	<p>DP Juros na Hora 3 meses 1,00% a 1,25% 6 meses 1,25% a 1,75%</p> <p>DP Especial 3 meses: máx 2,75% 6 meses: máx 3,00% [Plafond Global € 60 Mio]</p>	<p>Conta Micro Donativo Eur12m + 1,00%</p> <p>Conta Rendimento Mensal 1,85% TANB</p>	<p>Conta Micro Poupança Conta Poupança Impulso 2,25% TANB</p> <p>Conta Rendimento CR 18 meses ≥ € 25.000: 2,25% TANB &lt; € 25.000: 2,00% TANB</p>	<p>Conta Poupança Programada 2,00% TANB Bonificação anual +15pb</p>
Gestão de Carteiras*	<p>6 meses P. Rendimento 2,00% P. Moderado 1,70% P. Dinâmico 2,00%</p>	<p>9 meses P. Rendimento 2,40% P. Moderado 2,05% P. Dinâmico 2,45%</p>	<p>12 meses P. Rendimento 2,50% P. Moderado 2,20% P. Dinâmico 2,55%</p>	
Banca Seguros			<p>BESVida CR Fixa 4%</p> <p>BESVida CR Flexível 5%,4%,3%</p>	<p>Capital Garantido BES PPR Garantido BES 3,00% em 2013 e 2014 BES Véria PPR Super Poupança 2013 5ª Série 3,00% até 2015 BESVida Novo Rendimento Mais 2ª Série 3,50% até Dez 2014</p>
BES Ordens	<p>Papel Comercial 3 meses 4,25%</p>	<p>Papel Comercial 6 meses 4,35% 9 meses 4,40%</p>	<p>Papel Comercial 12 meses 4,50%</p>	<p>Obrigações BES Taxa Fixa YTM 5,60% (6 anos) YTM 6,00% (9 anos)</p>

\* Rentabilidade Objeto Máximo

4.4. CONTROLO DA EXPOSIÇÃO DOS CLIENTES BES AO PAPEL COMERCIAL GES

- Com base na informação disponibilizada pelo DGP, à data de final de maio de 2014, relativa à evolução discriminada por segmento comercial, respeitante às emissões de papel comercial efetuadas ao abrigo dos programas domésticos (contratados com a Espírito Santo International, Rio Forte, Espírito Santo Saúde e ESPART) colocadas na rede comercial do BES, verifica-se o seguinte (mapa completo no **Anexo 9**, com maior detalhe dos segmentos):

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 48 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

Quadro 6 - Evolução da colocação do papel comercial por segmento comercial

Segmento	Emitente	Setembro 13		Outubro 13		Novembro 13		Dezembro 13		Janeiro 14		Fevereiro 14		Março 14		Abril 14		Maio 14	
		Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes
RETAILHO	ESINT	208.350.000	1.217	447.000.000	2.620	595.000.000	3.547	554.200.000	3.220	361.600.000	2.171	303.150.000	1.799	272.100.000	1.654	161.350.000	1.004	99.250.000	652
	RioForte			44.700.000	272	97.150.000	585	213.850.000	1.292	219.700.000	1.327	239.150.000	1.350	223.150.000	1.251	223.050.000	1.252	223.050.000	1.252
	ESSaude	34.750.000	672	34.750.000	672	34.750.000	672	34.750.000	672	16.850.000	300	16.850.000	300	16.850.000	300	16.850.000	300	16.850.000	300
	ESPART			21.600.000	431	21.600.000	431	21.600.000	431	21.600.000	431	17.200.000	318	17.200.000	318	17.200.000	318	17.200.000	318
		243.100.000	1.889	548.050.000	3.995	748.500.000	5.235	824.400.000	5.615	619.750.000	4.229	576.350.000	3.767	529.300.000	3.523	418.450.000	2.874	356.350.000	2.523
PRIVATE	ESINT	198.000.000	517	413.700.000	1.156	542.400.000	1.581	514.500.000	1.541	355.800.000	1.134	289.700.000	923	232.100.000	747	130.400.000	440	82.350.000	275
	RioForte			59.150.000	163	109.050.000	316	182.300.000	529	165.750.000	493	149.150.000	511	127.900.000	465	127.900.000	465	122.000.000	440
	ESSaude	1.250.000	23	1.250.000	23	1.250.000	23	1.250.000	23	1.250.000	23	1.800.000	30	1.800.000	30	1.800.000	30	1.800.000	30
	ESPART			1.150.000	23	1.150.000	23	1.150.000	23	1.150.000	23	1.150.000	23	1.150.000	23	1.150.000	23	1.150.000	23
		199.250.000	540	475.250.000	1.365	653.850.000	1.943	699.200.000	2.116	524.500.000	1.680	440.650.000	1.464	361.800.000	1.242	260.100.000	935	206.150.000	745
EMPRESAS	ESINT	21.400.000	48	64.700.000	133	148.600.000	223	152.200.000	231	104.400.000	128	86.450.000	85	78.950.000	71	70.300.000	59	18.450.000	20
	RioForte			7.450.000	14	24.200.000	52	48.850.000	84	48.450.000	95	36.450.000	68	34.150.000	64	34.250.000	65	34.250.000	65
	ESSaude																		
	ESPART			150.000	3	150.000	3	150.000	3	150.000	3	550.000	11	550.000	11	550.000	11	550.000	11
		21.400.000	48	72.300.000	150	172.950.000	278	196.200.000	318	153.550.000	235	123.450.000	164	113.650.000	146	105.100.000	135	53.250.000	96
TOTAL	ESINT	427.750.000	1.782	925.400.000	3.909	1.286.000.000	5.351	1.220.900.000	4.992	821.800.000	3.431	679.300.000	2.807	583.150.000	2.472	362.050.000	1.503	200.050.000	947
	RioForte	0	0	111.300.000	449	230.400.000	953	440.000.000	1.905	433.900.000	1.915	424.750.000	1.929	385.200.000	1.780	385.200.000	1.782	379.300.000	1.757
	ESSaude	36.000.000	695	36.000.000	695	36.000.000	695	36.000.000	695	19.200.000	341	19.200.000	341	19.200.000	341	19.200.000	341	19.200.000	341
	ESPART	0	0	22.900.000	457	22.900.000	457	22.900.000	457	22.900.000	457	17.200.000	318	17.200.000	318	17.200.000	318	17.200.000	318
		463.750.000	2.477	1.095.600.000	5.510	1.575.300.000	7.456	1.719.800.000	8.049	1.297.800.000	6.144	1.140.450.000	5.395	1.004.750.000	4.911	783.650.000	3.944	615.750.000	3.363

Fonte: Datamart DGP (Aplicação Origem – CAF Títulos)

- Os emitentes principais em termos de exposição e nº de clientes foram a Espírito Santo International e a Rio Forte representando em dezembro de 2013, 97% do montante total da exposição (só ESI, 70%) e 86% do clientes (só ESI, 62%). Os restantes emitentes ao abrigo destes Programas foram a ES Saúde e a ESPART;
- Verificou-se uma colocação crescente do papel comercial da ESI desde o início da comercialização até dezembro de 2013 (1.200 M€), com inversão da tendência até final de maio de 2014, em que o montante por reembolsar é de cerca de 200 M€. Para a Rio Forte, a exposição em dezembro de 2013 era de 440 M€, sendo decrescente também até final de maio de 2014, em que exposição era de cerca de 379 M€;

PERÍODO		Visó
De: 17-03-2014		
A: 25-06-2014		







N.º RELATÓRIO		Folha n.º 49 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

- No segmento de Retalho (Quadro 8), a distribuição global de colocação, em dezembro de 2013, foi como segue, com uma clara preponderância do segmento 360 (segmento de afluentes), representando 76% da exposição do segmento de retalho:

Quadro 8 - Distribuição da colocação do papel comercial no segmento de Retalho

Carteira	Emitente	Setembro 13		Outubro 13		Novembro 13		Dezembro 13		Janeiro 14		Fevereiro 14		Março 14		Abril 14		Maio 14	
		Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes
Part. Retalho c/ RE	ESINT	450.000	4	2.150.000	15	2.450.000	18	2.350.000	17	1.850.000	13	1.050.000	9	1.050.000	9	500.000	5	500.000	5
	RioForte					100.000	1	100.000	1	100.000	1					50.000	1	50.000	1
	ESSaude	350.000	7	350.000	7	350.000	7	350.000	7	100.000	2	100.000	2	100.000	2	150.000	3	150.000	3
	ESPART			250.000	5	250.000	5	250.000	5	250.000	5	150.000	3	150.000	3				
		800.000	11	2.750.000	27	3.150.000	31	3.050.000	30	2.300.000	21	1.300.000	14	1.300.000	14	700.000	9	700.000	9
BES360º	ESINT	161.200.000	1.000	343.450.000	2.123	451.250.000	2.851	420.900.000	2.580	274.550.000	1.739	234.850.000	1.462	209.550.000	1.343	120.900.000	805	77.350.000	532
	RioForte			31.000.000	203	65.100.000	431	153.700.000	984	159.150.000	1.014	177.650.000	1.057	164.500.000	976	164.500.000	978	164.500.000	978
	ESSaude	30.650.000	592	30.650.000	592	30.650.000	592	30.650.000	592	14.400.000	254	14.400.000	254	14.400.000	254	14.450.000	255	14.450.000	255
	ESPART			19.050.000	380	19.050.000	380	19.050.000	380	19.050.000	380	15.100.000	277	15.100.000	277	15.100.000	277	15.100.000	277
		191.850.000	1.592	424.150.000	3.298	566.050.000	4.254	624.300.000	4.536	467.150.000	3.387	442.000.000	3.050	403.550.000	2.850	314.950.000	2.315	271.400.000	2.042
NEGOCIOS	ESINT	46.700.000	213	98.400.000	475	137.100.000	665	126.750.000	610	81.800.000	408	64.050.000	318	58.500.000	293	37.750.000	187	19.550.000	110
	RioForte			13.600.000	68	31.550.000	150	57.500.000	299	57.900.000	304	59.050.000	286	56.350.000	270	56.750.000	269	56.750.000	269
	ESSaude	3.750.000	73	3.750.000	73	3.750.000	73	3.750.000	73	2.300.000	43	2.300.000	43	2.300.000	43	2.300.000	43	2.300.000	43
	ESPART			2.250.000	45	2.250.000	45	2.250.000	45	2.250.000	45	1.950.000	38	1.950.000	38	1.950.000	38	1.950.000	38
		50.450.000	286	118.000.000	661	174.650.000	933	190.250.000	1.027	144.250.000	800	127.350.000	685	119.600.000	644	98.750.000	537	80.550.000	460
DMI RETALHO	ESINT			3.000.000	7	4.200.000	13	4.200.000	13	3.400.000	11	3.200.000	10	3.000.000	9	2.200.000	7	1.850.000	5
	RioForte			100.000	1	400.000	3	2.550.000	8	2.550.000	8	2.450.000	7	1.800.000	5	1.800.000	5	1.800.000	5
	ESSaude					50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1
	ESPART			50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1
				3.150.000	9	4.650.000	17	6.800.000	22	6.050.000	21	5.700.000	18	4.850.000	15	4.050.000	13	3.700.000	11
TOTAL RETALHO	ESINT	208.350.000	1.217	447.000.000	2.620	595.000.000	3.547	554.200.000	3.220	361.600.000	2.171	303.150.000	1.799	272.100.000	1.654	161.350.000	1.004	99.250.000	652
	RioForte	0	0	44.700.000	272	97.150.000	585	213.850.000	1.292	219.700.000	1.327	239.150.000	1.350	223.150.000	1.251	223.050.000	1.252	223.050.000	1.252
	ESSaude	34.750.000	672	34.750.000	672	34.750.000	672	34.750.000	672	16.850.000	300	16.850.000	300	16.850.000	300	16.850.000	300	16.850.000	300
	ESPART	0	0	21.600.000	431	21.600.000	431	21.600.000	431	21.600.000	431	17.200.000	318	17.200.000	318	17.200.000	318	17.200.000	318
		243.100.000	1.889	548.050.000	3.995	748.500.000	5.235	824.400.000	5.615	619.750.000	4.229	576.350.000	3.767	529.300.000	3.523	418.450.000	2.874	356.350.000	2.522

Fonte: Datamart DGP (Aplicação Origem – CAF Títulos)

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014		
A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 50 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

- Em termos globais de segmentos e tendo como referência de análise também o mês de maior exposição (dezembro 2013) e para os emitentes ESI e Rio Forte, verifica-se que o Retailho representava cerca de 48% (76% do qual no segmento 360 e 23% no segmento de negócios), o segmento Private representava cerca de 41% e o segmento de Empresas (essencialmente Médias Empresas) representava cerca de 11%:

Quadro 9 - Colocação do papel comercial na Rede do BES no mês de Dezembro de 2013

Segmento	Emitente	Dezembro 13		
		Montante	Nº Clientes	% Montante
RETALHO	ESINT	554.200.000	3.220	
	RioForte	213.850.000	1.292	
	ESSaude	34.750.000	672	
	ESPART	21.600.000	431	
		<b>824.400.000</b>	<b>5.615</b>	<b>47,9%</b>
PRIVATE	ESINT	514.500.000	1.541	
	RioForte	182.300.000	529	
	ESSaude	1.250.000	23	
	ESPART	1.150.000	23	
		<b>699.200.000</b>	<b>2.116</b>	<b>40,7%</b>
EMPRESAS	ESINT	152.200.000	231	
	RioForte	43.850.000	84	
	ESSaude			
	ESPART	150.000	3	
		<b>196.200.000</b>	<b>318</b>	<b>11,4%</b>
Total	ESINT	1.220.900.000	4.992	
	RioForte	440.000.000	1.905	
	ESSaude	36.000.000	695	
	ESPART	22.900.000	457	
		<b>1.719.800.000</b>	<b>8.049</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Datamart DGP (Aplicação Origem – CAF Titulos)

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		

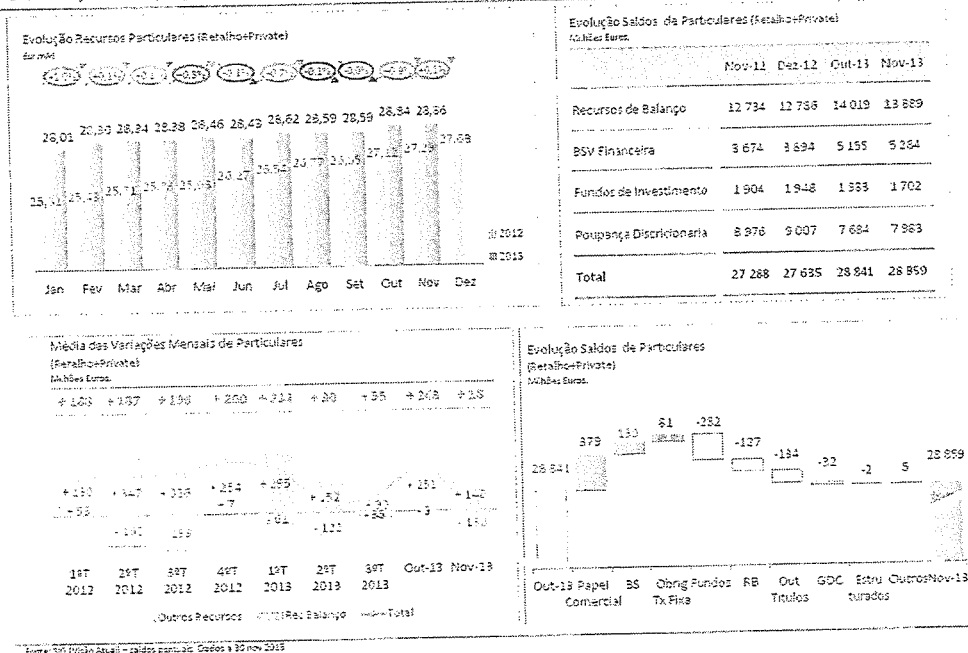




N.º RELATÓRIO		Folha n.º 51 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

- O acompanhamento por parte da Comissão Executiva sobre a evolução da colocação do papel comercial GES, foi realizado em sede de ALCO, conforme apresentações da DGP juntas às Atas evidenciam. Confirmou-se com o SGCE que não foram realizados outros pontos de situação em Comissão Executiva;
- Os ponto de situação realizados pelo DGP, evidenciaram a evolução mês a mês no âmbito da análise global da captação (recursos de balanço e desintermediação) por segmento, conforme processo habitual. Exemplos a seguir do Comité ALCO de 9/12/2014:

1.3. Evolução da Poupança de Particulares



Fonte: SG (Visão Atual) - saldos part. Saldo a 30 Nov 2013

<b>PERÍODO</b>		<b>Viso</b>
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 52 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

1.2. Evolução da Poupança no Retailho

Evolução da Base de Recursos Milhões Euros	Nov-12	Dez-12	Out-13	Nov-13	YoY		Ytd		Ytd Atualiz.	MtD €	Mix
					€	%	€	%			
<b>Total</b>	<b>20 529</b>	<b>20 789</b>	<b>21 904</b>	<b>21 942</b>	<b>+1 413</b>	<b>+6,9%</b>	<b>+1 153</b>	<b>+5,5%</b>	<b>+6,1%</b>	<b>+ 38</b>	<b>100%</b>
Recursos de Balanço	11 275	11 369	12 410	12 328	+1 052	+9,3%	+ 553	+8,4%	+9,2%	- 82	56%
BSV Financeira	2 976	3 143	4 124	4 221	+1 245	+41,9%	+1 080	+34,4%	+37,5%	+ 96	19%
Fundos de Investimento	1 202	1 311	1 165	1 019	- 163	-15,2%	- 191	-15,8%	-17,3%	- 146	5%
Poupança Discrecionalista	5 076	5 067	4 206	4 374	- 702	-13,8%	- 693	-13,7%	-14,6%	+ 163	20%

Média das Variações Mensais do Retailho  
Milhões Euros

	1ºS 2012	2ºS 2012	3ºS 2012	4ºS 2012	Out-13	Nov-13
Part. Retailho	+28	+47	+38	+32	+43	+52
BES 360º	+56	+114	+81	+6	+49	+4
Negócios	+15	+20	+14	+31	+31	-18

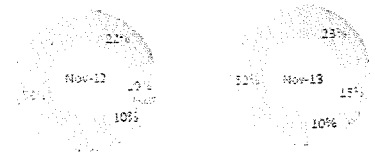
	YTD	YOYTD
Top 3	+ 2 358	
Papel Comercial	+ 759	n.a.**
Obrigações Tx. Fixa	- 615	- 100%
Banca Seguros	+1 090	+ 84%
Bottom 3	- 2 210	
GDC	-1 089	- 70%
Títulos	-961	- 45%
Estruturados	- 190	- 13%

	% Recursos Retailho	AYTD Atualizada
Retailho	100%	+ 5,1%
Part. Retailho*	26%	+ 8,1%
BES 360º	58%	+ 5,0%
Negócios	16%	+ 6,7%

Fonte: SIG (Versão Atual) - dados parciais. Dados a 30 de Nov 2013 \* sem montante em dados em Dez 12

1.3. Evolução da Poupança no Private

Evolução da Base de Recursos Milhões Euros	Nov-12	Dez-12	Out-13	Nov-13	YoY		Ytd		Ytd Atualiz.	MtD €
					€	%	€	%		
<b>Total</b>	<b>6 759</b>	<b>6 846</b>	<b>6 937</b>	<b>6 917</b>	<b>+ 158</b>	<b>+2,3%</b>	<b>+ 71</b>	<b>+1,0%</b>	<b>+1,1%</b>	<b>- 20</b>
Recursos de Balanço	1 459	1 417	1 609	1 562	+ 103	+7,1%	+ 145	+10,3%	+11,2%	- 47
BSV Financeira	658	751	1 081	1 062	+ 364	+52,2%	+ 311	+41,4%	+45,2%	+ 31
Fundos de Investimento	702	737	813	683	- 19	-2,6%	- 54	-7,4%	-8,1%	- 136
Poupança Discrecionalista	3 900	3 941	3 478	3 610	- 290	-7,4%	- 331	-8,4%	-9,2%	+ 132



Média das Variações Mensais do Private  
Milhões Euros

	1ºS 2012	2ºS 2012	3ºS 2012	4ºS 2012	Out-13	Nov-13
Part. Private	+48	+47	+1	+1	+135	+135
BES 360º						
Negócios					-14	-20

	YTD	YOYTD
Top 3	+ 1 120	
Papel Comercial	+ 628	n.a.*
Obrigações Tx. Fixa	+176	+ 28,2%
Banca Seguros	+ 310	+ 41%
Bottom 3	-1 283	
GDC	-259	- 55%
Títulos	-939	- 45%
Fundos	- 54	-7%


Fonte: SIG (Versão Atual) - dados parciais. Dados a 30 de Nov 2013 \* sem montante coligado em Dez 12

<b>PERÍODO</b>		<b>Viso</b>
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		




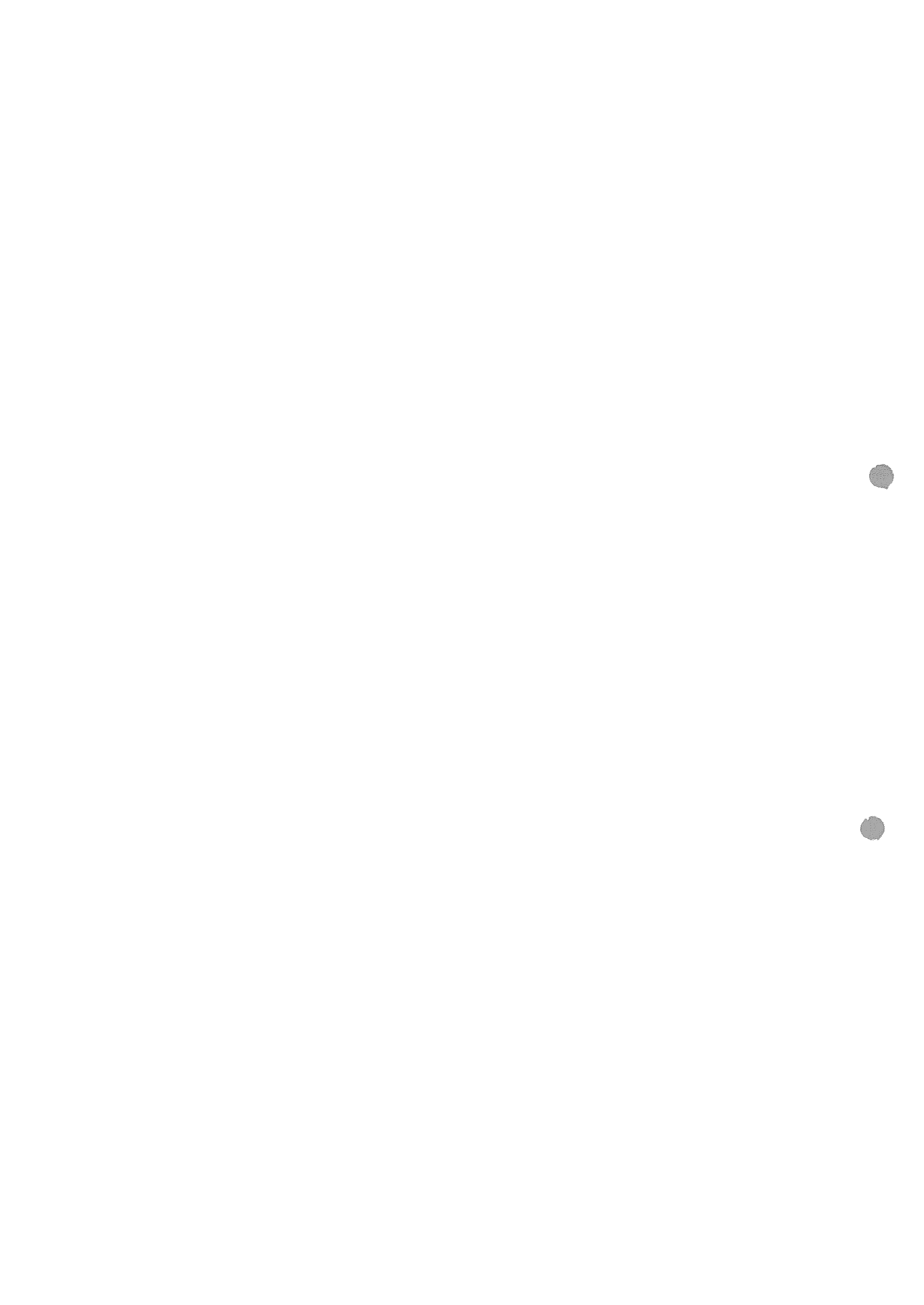





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 53 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

- Os dados apresentados em sede de ALCO não evidenciaram o detalhe por emitente, mas permitiram acompanhar a evolução da exposição do papel comercial, mês a mês e em termos acumulados por segmento;
- Do ponto de vista do controlo dos limites por emissão em termos de montantes e nº de subscritores para cumprimento dos requisitos regulamentares para emissões particulares, nomeadamente o valor mínimo de subscrição (100mEur) e o nº máximo de subscritores por emissão (149), foi assegurado o seguinte:
- A aplicação de recolha das subscrições de papel comercial (BES Ordens) valida o mínimo de subscrições efetuadas por Título, impedindo a subscrição de montantes inferiores;
- No que respeita ao controlo do limite do nº de subscritores por emissão:
  - Desde novembro 2013 um desenvolvimento informático permitiu limitar automaticamente as emissões a 149 subscritores;
  - Anteriormente o DGP controlava por via de um plafond máximo por Título disponível para subscrição, que ia sendo ajustado à medida que as subscrições efetuadas lhe eram comunicadas.

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		






N.º RELATÓRIO		Folha n.º 55 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

## 6. ANOTAÇÕES

PONTOS	COMISSÃO EXECUTIVA E DIREÇÕES	ASSINATURA E DATA

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		



**DESPACHO**  
**(08.07.2014)**

Da leitura do presente Relatório de Auditoria à forma como decorreu o processo de decisão de comercialização do Papel Comercial do GES através da Rede Comercial do BES, Relatório que se pretendeu abrangente e bem documentado, por forma a avaliar cronológica e evolutivamente tudo o que de mais relevante se passou, conclui-se o seguinte:

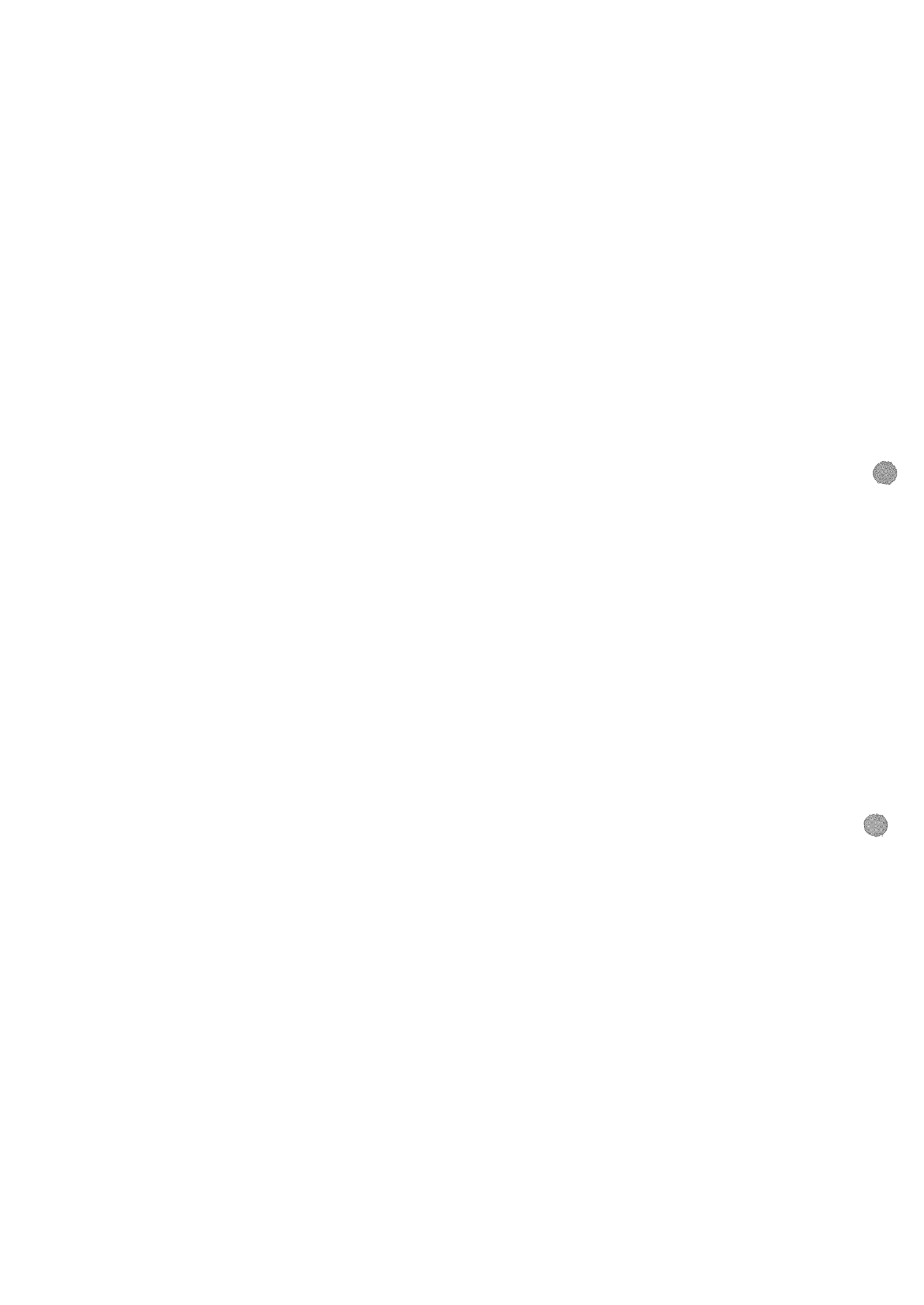
1. As colocações de papel comercial do GES, quer através do Fundo ES Liquidez, quer mais tarde através da Rede do BES cumpriram, desde o início, todos os requisitos legais aplicáveis, nomeadamente de reporte periódico à CMVM da composição da carteira do ES Liquidez, sem quaisquer observações por parte do Regulador (fls. 6 e fls. 8); bem como ao nível da informação obrigatória prestada aos investidores e no cumprimento das demais obrigações legais aplicáveis, nacional e internacionalmente, para ofertas particulares de subscrição (fls. 10 e fls. 16).
2. Por outro lado, a distribuição do investimento em papel comercial do GES pelos diferentes segmentos comerciais do BES foi equivalente à que já existia no ES Liquidez, embora com colocação em Clientes de maior capacidade de investimento.
3. *“Todos os programas, desde o início, foram contratados na modalidade directa, sem tomada firma e sem garantia de reembolso pelos Bancos envolvidos, sendo os riscos associados a entidades emitentes totalmente assumidos pelos Clientes. Estes riscos constam na Nota Informativa e são comunicados e aceites pelos Clientes no acto de subscrição da operação.”* (fls. 11 e fls. 16)







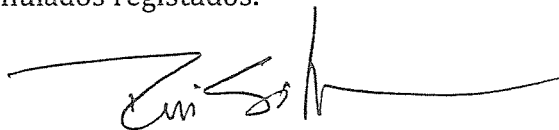
4. Não obstante a Norma Interna aplicável não prever a intervenção do Departamento de Risco Global (DRG) no âmbito da concepção, desenvolvimento e colocação de produtos de poupança (fls. 16) a verdade é que, quer no ES Liquidez quer no BES, foram utilizadas cotações internas de ratings atribuídas pelo DRG, cuja metodologia foi validada pela KPMG (fls. 8).
5. No caso da ESI, o rating existente era de Julho de 2012, atribuído com base nas contas de 2011, fornecidas e da responsabilidade da ESI (fls. 8 e fls. 17), nada fazendo prever, nem sendo possível antecipar, que tais contas estavam incorrectas como mais tarde se veio a constatar.
6. Apesar de a Norma NP143/2006 do BES excluir do seu âmbito a comercialização de títulos emitidos por entidades externas, *“cujo conteúdo e características dependem em exclusivo da entidade emissora”* verificou-se por parte dos Departamentos envolvidos um grau de exigência superior ao que a Norma lhes determinava, tendo os respectivos responsáveis decido iniciar um procedimento de “sign-off” e envolver os intervenientes na sua implementação (fls. 13 , 14 e 15) concluindo-se que, globalmente, foram executados todos os procedimentos necessários à correcta operacionalização do produto, o que foi testemunhado que participaram no referido “sign-off”, sem prejuízo o dossier do produto estar insuficientemente formalizado.
7. No que respeita ao processo de decisão foram observados os procedimentos habituais no que respeita à apresentação e deliberação (fls. 19); informação relativa aos programas e várias emissões (fls. 21); ao montante máximo dos programas e contratos com cada entidade emitente (fls. 21); à evolução mensal, no âmbito da análise global de captação e evolução acumulada, por segmento comercial (fls. 24); e do controlo dos limites por emitente e emissão.






8. Face à documentação disponível, às pessoas ouvidas e aos procedimentos seguidos (fls. 23), não foram também identificadas evidências de influência ou interferência por parte dos administradores comuns entre o BES e as Emitentes, sendo impossível apurar o grau de conhecimento que teriam relativamente às irregularidades mais tarde reveladas nas contas da ESI.
  
9. Não obstante tudo o que antecede, subscrevo todas as Recomendações formuladas neste Relatório de Auditoria, no sentido de intervenção obrigatória e prévia do DRG em todos os processos de comercialização de instrumentos de dívida de terceiros, assegurando a realização de uma análise de risco para cada operação em concreto; avaliando-se o risco reputacional subjacente às operações de comercialização atendendo especificamente à capacidade dos emitentes, aos prazos de reembolso e aos montantes das emissões, conforme muito bem se propõe a fls. 25 e 26. Em particular, e atendendo às recentes reformas em matéria de governo interno do BES, para o futuro qualquer colocação de instrumentos financeiros emitidos por uma parte relacionada do BES deverá ter de ser rigorosamente escrutinada pela Comissão de Partes Relacionadas, no sentido de aferir também a inexistência de condições preferenciais, bem como os demais riscos inerentes a operações deste teor.

Na verdade, se tal intervenção tem ocorrido os programas de papel comercial do GES colocados junto de Clientes do BES, particulares e institucionais, dificilmente teriam atingido os níveis de evolução acumulados registados.







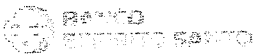
N.º RELATÓRIO		Folha n.º 56 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

PONTOS	CHEFIAS INTERMÉDIAS	ASSINATURA E DATA

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		





N.º RELATÓRIO		Folha n.º 57 de 57 Folhas
92.00/2014	45000-DGP-DEPARTAMENTO GESTAO POUPANCA	

## 7. ANEXOS

**7.1 ANEXO 1 – EVOLUÇÃO DO VALOR DAS UPS DO ES LIQUIDEZ, COLOCADAS JUNTO DOS DIFERENTES SEGMENTOS COMERCIAIS DO BES**

**7.2 ANEXO 2 – NP 143/2006 EM VIGOR À DATA DO “SIGN-OFF” DA NOVA OFERTA**

**7.3 ANEXO 3 – ATA DO ALCO DE 04/09/2013**

**7.4 ANEXO 4 – EXTRATO DA ATA DA COMISSÃO EXECUTIVA DE 02/10/2013**

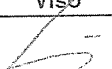
**7.5 ANEXO 5 – NG 3/2011 SISTEMÁTICA DE COORDENAÇÃO DAS REUNIÕES E COMITÉS DO GBES**

**7.6 ANEXO 6 – EXTRATO DO RELATÓRIO DE GOVERNO DA SOCIEDADE DE 2013**

**7.7 ANEXO 7 – SLIDE DE APRESENTAÇÃO DO NOVO PRODUTO A COLOCAR NOS CLIENTES**

**7.8 ANEXO 8 – SLIDES COM PROPOSTA DE OFERTA PARA TODOS OS SEGMENTOS COMERCIAIS**

**7.9 ANEXO 9 – EVOLUÇÃO DA COLOCAÇÃO DO PAPEL COMERCIAL POR SEGMENTO COMERCIAL E EMITENTE**

PERÍODO		Viso
De: 17-03-2014 A: 25-06-2014		



**ANEXO 1 – Evolução do valor das UPs do ES Liquez, colocadas junto dos diferentes segmentos comerciais do BES**

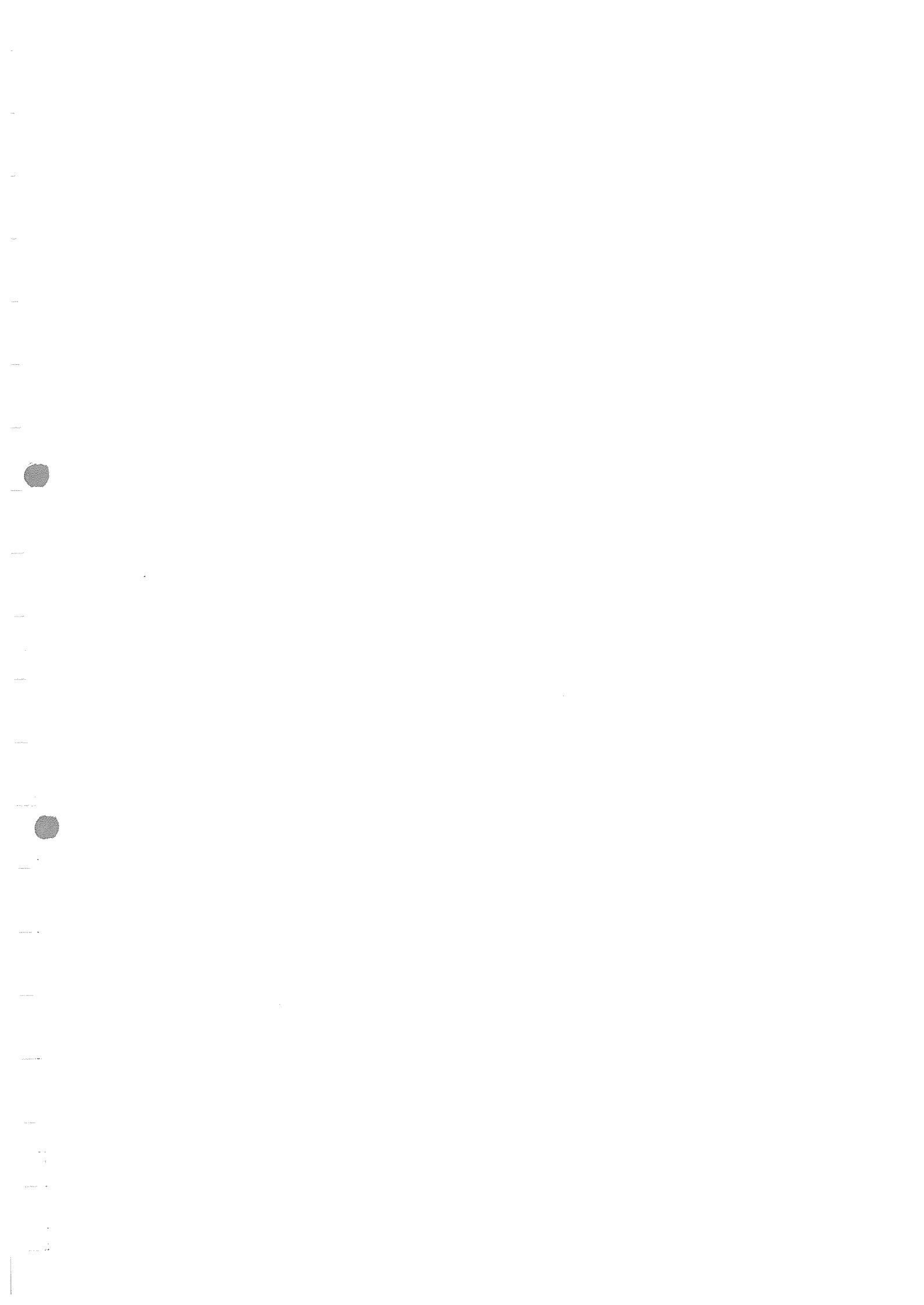
Segmento	Carteira	Agosto 13		Setembro 13		Outubro 13		Novembro 13		Dezembro 13		Janeiro 14		Fevereiro 14		Março 14	
		Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes
RETAILHO	PART. RETALHO	24.364.676	3.026	22.747.567	2.861	20.415.125	2.612	17.357.208	2.280	15.888.968	2.149	15.753.011	2.168	16.410.212	2.205	16.866.287	2.259
	RE	17.789.369	479	12.083.376	390	10.271.114	371	8.972.291	347	9.311.795	348	9.334.574	342	8.625.979	341	9.499.243	360
	BES360º	751.427.451	13.815	570.664.535	12.353	456.682.652	11.332	334.827.932	9.564	296.179.382	8.971	359.779.747	9.279	389.885.352	9.691	407.410.621	10.078
	NEGOCIOS	201.908.084	2.186	151.466.121	1.927	118.255.457	1.750	80.745.996	1.501	75.435.651	1.416	95.403.306	1.473	104.542.857	1.567	112.651.088	1.641
	DMI RETALHO	3.302.124	22	3.039.787	20	3.082.114	19	1.281.913	14	1.117.695	14	1.114.776	14	1.270.150	17	961.993	18
		<b>998.791.703</b>	<b>19.528</b>	<b>760.001.385</b>	<b>17.551</b>	<b>608.706.461</b>	<b>16.084</b>	<b>443.185.341</b>	<b>13.706</b>	<b>397.933.492</b>	<b>12.898</b>	<b>481.385.414</b>	<b>13.276</b>	<b>520.734.550</b>	<b>13.821</b>	<b>547.889.233</b>	<b>14.356</b>
PRIVATE		772.886.468	3.100	549.878.174	2.673	436.322.056	2.583	297.468.587	2.271	273.154.761	2.183	308.496.863	2.165	305.659.839	2.184	348.881.851	2.293
		<b>772.886.468</b>	<b>3.100</b>	<b>549.878.174</b>	<b>2.673</b>	<b>436.322.056</b>	<b>2.583</b>	<b>297.468.587</b>	<b>2.271</b>	<b>273.154.761</b>	<b>2.183</b>	<b>308.496.863</b>	<b>2.165</b>	<b>305.659.839</b>	<b>2.184</b>	<b>348.881.851</b>	<b>2.293</b>
EMPRESAS	GRANDES EMPRESAS	39.046.547	24	12.424.205	12	11.651.315	12	7.012.123	11	6.048.328	10	6.094.088	11	10.240.809	10	11.447.988	11
	MEDIAS EMPRESAS	84.290.648	216	73.454.043	201	59.029.650	177	35.776.064	137	31.327.621	126	42.038.252	147	48.777.393	169	51.999.932	173
		<b>123.337.194</b>	<b>240</b>	<b>85.878.248</b>	<b>213</b>	<b>70.680.965</b>	<b>189</b>	<b>42.788.187</b>	<b>148</b>	<b>37.375.949</b>	<b>136</b>	<b>48.132.340</b>	<b>158</b>	<b>59.018.202</b>	<b>179</b>	<b>63.447.920</b>	<b>184</b>
GBES		4.385.033	34	5.397.918	34	26.126.808	30	25.584.692	28	3.852.238	22	2.968.106	21	2.918.106	20	2.382.483	16
		<b>4.385.033</b>	<b>34</b>	<b>5.397.918</b>	<b>34</b>	<b>26.126.808</b>	<b>30</b>	<b>25.584.692</b>	<b>28</b>	<b>3.852.238</b>	<b>22</b>	<b>2.968.106</b>	<b>21</b>	<b>2.918.106</b>	<b>20</b>	<b>2.382.483</b>	<b>16</b>
OUTROS	OUTROS	483.358	34	211.127	18	127.799	14	79.092	8	88.441	7	20.000	1	45.154	2	38.243	3
	OUTROS BES	1.170.000	5	779.000	4	65.000	2	55.056	2	50.099	2	50.099	2	45.154	2	45.154	2
		<b>1.653.358</b>	<b>39</b>	<b>990.127</b>	<b>22</b>	<b>192.799</b>	<b>16</b>	<b>134.148</b>	<b>10</b>	<b>138.540</b>	<b>9</b>	<b>70.099</b>	<b>3</b>	<b>45.154</b>	<b>2</b>	<b>83.397</b>	<b>5</b>
INSTITUICOES FINANCEIRAS																	
		<b>1.901.053.756</b>	<b>22.941</b>	<b>1.402.145.853</b>	<b>20.493</b>	<b>1.142.029.050</b>	<b>18.902</b>	<b>809.160.955</b>	<b>16.163</b>	<b>712.514.980</b>	<b>15.249</b>	<b>841.052.822</b>	<b>15.623</b>	<b>888.375.851</b>	<b>16.206</b>	<b>962.184.884</b>	<b>16.854</b>
TOTAL																	

Fonte: Datamart DGP (Aplicação Origem CAF-Fundos)

Nota: Segmento "Outros" corresponde a clientes ainda não carteirizados ou em processo de transferência entre carteiras





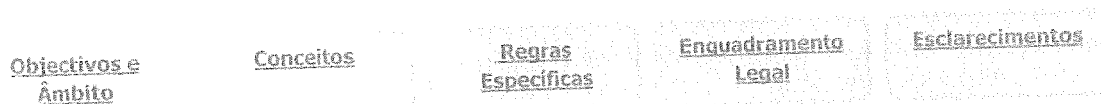




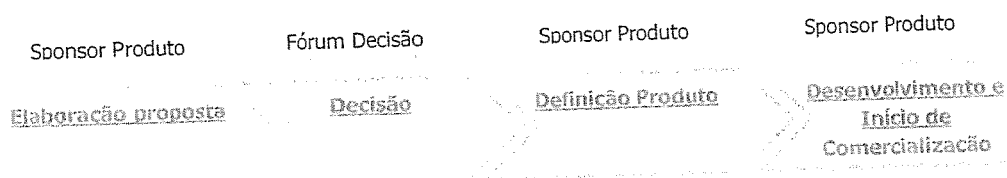
## NP 0143/2006 BES - Conceção e Desenvolvimento de Produtos e Serviços

### PRINCIPAIS ALTERAÇÕES

Reestruturação da Norma.



### PRINCÍPIOS E PROCEDIMENTOS



### NÍVEIS DE SERVIÇO

### INFORMAÇÃO DE APOIO

Check-List / Comprovativos

Impressos

Anexos

## NP 0143/2006 BES - Conceção e Desenvolvimento de Produtos e Serviços

### 1. OBJECTIVOS E ÂMBITO

Esta norma visa estabelecer directrizes para o processo de Inovação no BES - implementação de inovações na Gestão da Oferta de Produtos e Serviços no Banco com características originais face aos existentes - garantindo que a disponibilização de todos os Produtos e Serviços na sua Rede Comercial cumpre um conjunto de requisitos fundamentais, dos quais se destacam:

- ❑ Assegurar o envolvimento dos intervenientes fundamentais desde a fase inicial do processo de inovação, permitindo uma avaliação global de todos os impactos e garantindo as adaptações necessárias nos processos e suportes existentes;
- ❑ Assegurar o cumprimento dos requisitos regulamentares e legais associados ao exercício da actividade de negócio, comunicação publicitária e a clientes;
- ❑ Estabelecer o Sponsor da Oferta como o responsável pelo processo de Inovação no BES e pela coordenação de todos os contributos das áreas envolvidas, bem como definir as responsabilidades dos diferentes intervenientes.

A abordagem metodológica ao processo, pretende uma adequação à diversidade de situações que podem ocorrer no âmbito da criação/ alteração de produtos e serviços, tentando aliar a flexibilidade do procedimento com alguns eixos base de envolvimento de intervenientes chave.

Pretende-se agilizar a circulação da informação referente à oferta pelas áreas que deverão ser consultadas durante o processo, de forma a antecipar a identificação de requisitos e impactos associados à sua implementação. O papel de gestor, coordenador e responsável último por todo o processo de concepção e implementação do produto/serviço será o **Sponsor da Oferta**, a quem caberá o papel de identificar os intervenientes a envolver e articulá-los, cabendo-lhe assegurar o cumprimento de todos os requisitos para a disponibilização da oferta.

Não será abrangida por esta norma a preparação para comercialização de títulos emitidos por entidades externas, cujo conteúdo e características dependem em exclusivo da entidade emissora.

[Voltar ao topo](#)

### 2. CONCEITOS

**Sign off de Produtos** - termo utilizado quando existe acordo entre todos os intervenientes do processo de Inovação, sendo que estes têm de garantir que o resultado final se encontra em concordância com as melhores práticas do Banco e do mercado.

**Inovação** - processo que consiste na introdução de um novo produto ou serviço com características originais face aos existentes na oferta do Banco. Inclui também o processo que assegura a alteração das características de um determinado produto/serviço já em comercialização, e que tem impacto nos procedimentos contabilísticos, processuais, fiscais, legais, de risco e eventualmente aplicacionais.

**Alteração da Oferta Corrente** – processo que suporta a gestão corrente de disponibilização de produtos/serviços que apresentam características idênticas aos que já se encontram em comercialização e matriculados em Catálogo e que, supostamente, não têm qualquer impacto nos procedimentos/aplicativos em vigor no Banco. Este tipo de oferta pode apresentar prazos de concepção e implementação mais limitados, face às exigências de mercado, pelo que o respectivo processo de *Sign-off* tem que respeitar um fluxo mais ligeiro sendo, no entanto, obrigatória a comunicação prévia da sua concepção/características por parte do *Sponsor* da Oferta aos Intervenientes Mandatários, a fim de se detectar e obviar, na raiz, qualquer situação que potencie o risco de existência de constrangimentos no pós-implementação.

**Sponsor Oferta** – Departamento responsável pela nova oferta / alteração da oferta existente, desde a fase de ideia até à sua implementação, cabendo-lhe garantir o envolvimento de todos os intervenientes mandatários e dos intervenientes facultativos específicos à oferta em causa. É ainda responsável por garantir a execução de todos os procedimentos constantes no presente normativo, pelo *sign-off* do processo e pela manutenção do arquivo de documentação referente ao produto.

**Interveniente Mandatário** – Interveniente no processo de Inovação, responsável pelos procedimentos (legais, fiscais, de risco, operativos, aplicacionais, etc), normas e/ou aplicações de que é *sponsor*, na medida em que tem intervenção na detecção de lacunas, no desenvolvimento e implementação da inovação. Tem obrigatoriamente de ser consultado relativamente à inovação a implementar e deve responder na medida das suas responsabilidades, nomeadamente pareceres, processos e aplicações, bem como participando activamente no respectivo processo de *sign-off*. O Anexo 2 indica quais os intervenientes que deverão ser envolvidos com carácter mandatário, podendo o Sponsor envolver outros Departamentos ou alterar o âmbito da sua intervenção se considerar necessário e relevante.

[Voltar ao topo](#)

### 3. REGRAS ESPECÍFICAS

#### 3.1 Documento de Caracterização da Inovação e respectiva composição

O documento de Caracterização da Inovação é um documento em formato aberto que, pela sua consulta, permite conhecer as principais características da inovação e que geralmente suporta a apresentação da inovação no respectivo fórum de decisão.

O documento integrará as características da oferta / serviço, nomeadamente: legais, contabilísticas, fiscais, financeiras, de *compliance*, processo operativo, suporte aplicacional, comunicação a clientes, entre outros, resultantes da análise do *sponsor* da oferta e dos intervenientes mandatários.

O documento deverá integrar, sempre que possível, a calendarização da implementação, das acções de formação e eventuais acções publicitárias (se aplicável). Paralelamente, deverá ser elaborada uma versão preliminar da Ficha de Produto.

### **3.2 Arquivo**

O Sponsor da Oferta deve manter um arquivo digital da documentação, residente num directório nos servidores utilizados pelo respectivo departamento, assegurando desta forma o backup da informação.

O processo documental de suporte a uma inovação considera-se completo quando os documentos abaixo indicados se encontram validados, aprovados pelos intervenientes e arquivados, em formato digital, no respectivo repositório de produto/serviço:

- Caracterização da Inovação;
- Proposta apresentada no Fórum de decisão respectivo (pode incluir formalização da decisão);
- Formalização da decisão (caso não esteja integrada no ponto anterior);
- Ficha de Produto;
- Ficha de Sign-Off de requisitos;
- Ficha de Sign-Off de entrada em produção;
- Matriz de enquadramento contabilístico e fiscal (se aplicável)
- Ficha(s) Técnica(s) de Catálogo.

[Voltar ao topo](#)

## **4. ENQUADRAMENTO LEGAL**

O Banco de Portugal e a CMVM mantêm diversas normas que visam regulamentar a comercialização de produtos financeiros:

- Aviso 10/2008 do Banco de Portugal - Produtos Financeiros Complexos:**
  - o Artigo 17.º Produtos financeiros complexos
    - A publicidade está sujeita à aprovação do BdP, devendo as instituições de crédito, para esse efeito, remeter os respectivos projectos de campanha antes da sua divulgação ao público, juntamente com os elementos materiais de suporte;
    - Se o BdP não emitir qualquer pronúncia, no prazo de 10 dias úteis a contar da recepção do projecto referido no número anterior, considera-se o mesmo aprovado, desde que se encontre devidamente instruído.
  - o Outros produtos e serviços financeiros sujeitos à supervisão do Banco de Portugal

## NP 0143/2006 - BES - Conceção e Desenvolvimento de Produtos e Serviços

- O Banco tem que dar conhecimento dos meios e suportes de comunicação das acções publicitárias que desenvolver, num modelo de supervisão a posteriori, cabendo-lhe garantir que a publicidade respeita o estabelecido no Aviso.

### ☐ **Aviso 5/2009 do Banco de Portugal - Depósitos indexados e Depósitos duais:**

#### ○ Artigo 4.º Prospecto informativo:

- O prospecto informativo está sujeito à aprovação do BdP, devendo as instituições de crédito remeter ao BdP o projecto de prospecto em momento anterior ao início da divulgação e da comercialização do produto financeiro complexo;
- Se, no prazo de 5 dias úteis após a recepção do projecto de prospecto ou das informações complementares solicitadas, o BdP não se tiver pronunciado sobre o a proposta, considera-se a mesmo aprovado.

### ☐ **Regulamento N.º1/2009 da CMVM - Produtos Financeiros Complexos:**

#### ○ Artigo 4.º Envio do Documento informativo à CMVM e divulgação ao público:

- Envio por correio electrónico à CMVM o Documento informativo de produtos financeiros complexos, acompanhado da ficha técnica do produto, caso exista ou seja exigível (e outros documentos) até cinco dias e dois úteis antes da sua colocação ou comercialização;
- A divulgação dos referidos documentos deve ser antecedida da sua divulgação ao público no sítio da CMVM.

#### ○ Artigo 5.º Publicidade sobre produtos financeiros complexos:

- A publicidade considera -se aprovada caso a CMVM não se pronuncie no prazo de 10 dias úteis a contar da data da instrução completa do pedido de aprovação.

### ☐ **Código dos Valores Mobiliários da CMVM:**

#### ○ Artigo 121.º Publicidade

- Todo o material publicitário relacionado com a oferta pública está sujeito a aprovação prévia pela CMVM

- Regulamento N.º8/2007 da CMVM - Fundos de Pensões abertos de adesão individual e de contratos de seguro ligados a fundos de investimento:

#### ○ Artigo 8.º Publicidade:

- As acções publicitárias devem ser previamente comunicadas à CMVM, juntamente com os elementos materiais que lhe sirvam de suporte;

## NP 0143/2006 - BES - Conceção e Desenvolvimento de Produtos e Serviços

- As peças publicitárias estão sujeitas a aprovação prévia da CMVM.

- **Norma Regulamentar nº 03/2010-R, de 18 Março 2010, do Instituto de Seguros de Portugal**

Relativamente aos riscos de crédito e operacionais, o Banco de Portugal recomenda ainda a aderência às recomendações do Comité de Supervisão Bancária da Basileia, analisando os seguintes princípios:

- "A instituição deverá identificar e gerir os riscos de crédito inerentes a todos os produtos e actividades";
- "A introdução de novos produtos e/ou actividades deverá ser precedida de aprovação pelo órgão de administração e definidos previamente procedimentos de gestão de risco e de controlo adequados";
- "A instituição deverá identificar e avaliar o risco operacional inerente a todos os produtos, actividades, processos e sistemas".

[Voltar ao topo](#)

### 5. ESCLARECIMENTOS

Não aplicável

[Voltar ao topo](#)



## 6. PRINCÍPIOS E PROCEDIMENTOS

### 6.1 Implementação de Inovações

Sempre que se decidir pela criação de uma Inovação, deverão ser assumidos e cumpridos, por todos os intervenientes no processo, os procedimentos definidos, que permitirão acompanhar a sua implementação, desde a respectiva concepção até à disponibilização ao Cliente.

A metodologia do processo, baseia-se no cumprimento de 4 fases distintas e em regra sequenciais:

- 1) Elaboração da Proposta;
- 2) Decisão da Proposta;
- 3) Definição do Produto;
- 4) Desenvolvimento e Início de Comercialização do Produto.

De acordo com a especificidade do processo de inovação, poder-se-á antecipar o cumprimento de algumas actividades ou da totalidade da fase de Definição do Produto no decurso da fase de Elaboração da Proposta, cabendo essa decisão ao Sponsor da Oferta, de acordo com o calendário de implementação e a necessidade de informação para suportar a proposta e a respectiva decisão.

Actividade/ tarefa	Intervenientes	Documental (D) /Aplicacional (A)
<b>Elaboração de Proposta</b>		<u> Voltar ao topo</u>
Caracterizar a inovação explicitando a ideia, o enquadramento, os objectivos, análise de concorrência (se aplicável) e efectuando uma análise preliminar de impactos. Elaborar uma versão preliminar da Ficha Técnica de Produto.	Sponsor Oferta	Caracterização da Inovação (D)
Identificar os intervenientes no processo (através do anexo Matriz de Intervenções) e divulgar o documento de Caracterização da Inovação junto dos mesmos (nesta fase poderá já existir a	Sponsor Oferta	Caracterização da Inovação (D) e Ficha

**NP 0143/2006 - BES - Conção e Desenvolvimento de Produtos e Serviços**

Actividade/ tarefa	Intervenientes	Documental (D) /Aplicacional (A)
<p>Ficha de Produto), para análise das características, emissão de pareceres, avaliação de impactos, indicação de propostas de resolução, elaboração de requisitos e calendarização, bem com a data expectável para a tomada de decisão quanto à inovação.</p> <p>Identificar constrangimentos e requisitos adicionais: necessidade de desenvolvimentos informáticos, alteração de processos de negócio e/ ou de suporte, necessidade de formulários e outra documentação contratual, formação, comunicação externa/ interna, <i>merchandising</i>, fiscalidade, legal, canais de distribuição, segmentos alvo e riscos. Os intervenientes deverão indicar, sempre que possível, os seus <i>timings</i> de intervenção no desenvolvimento da inovação, por forma a possibilitar ao <i>sponsor</i> da oferta facultar essa informação no momento da decisão e elaborar o cronograma na fase de desenvolvimento.</p> <p>Integrar os requisitos e soluções para os constrangimentos identificados no documento de Caracterização da Inovação e finalizar a análise de oportunidades e estimativa de receitas e custos esperados (ver anexo Business Plan).</p> <p>Assegurar o arquivo da documentação final desta fase num repositório específico.</p>	<p>Intervenientes Mandatatórios</p> <p>Sponsor Oferta</p>	<p>de Produto (D)/ E-mail (A)</p> <p>Caracterização da Inovação (D)/ E-mail (A)</p> <p>Caracterização da Inovação (D)/ E-mail (A)</p>

Tabela 1 – Elaboração de Proposta

Actividade/ tarefa	Intervenientes	Documental (D) /Aplicacional (A)
<p><b>Decisão da Proposta</b></p> <p>Apresentar a inovação no Fórum competente, incluindo características, business plan, gaps de procedimentos ou aplicativos, soluções propostas e datas de implementação (Comissão</p>	<p>Sponsor Oferta</p>	<p><a href="#">Voltar ao topo</a></p> <p>Caracterização da Inovação (D)</p>

**NP 0143/2006 - BES - Conceção e Desenvolvimento de Produtos e Serviços**

Actividade / tarefa	Intervenientes	Documental (D) / Aplicacional (A)
acordo com a proposta aprovada.		de Produto (D) e a Ficha de Sign-Off de requisitos (D) / E-mail (A)
Subscrever a Ficha de Sign-Off do processo de inovação, de acordo com a informação que consta da Ficha de Produto, relativamente aos requisitos definidos.	Intervenientes Mandatários (de acordo com anexo Matriz de Intervenções) Sponsor Oferta	Ficha(s) Técnica(s) de Catálogo e a Ficha de Sign-Off de requisitos (D)
Arquivar documentação final desta fase no respectivo repositório.		

Tabela 3 – Definição do Produto

Actividade / tarefa	Intervenientes	Documental (D) / Aplicacional (A)
<b>Desenvolvimento e Início de Comercialização do Produto</b>	Sponsor Oferta	Cronograma de desenvolvimento e implementação (D)
Garantir a coordenação de todos os intervenientes identificados - PMO da fase de desenvolvimento e início de comercialização - no que respeita a controlo de prazos, de intervenções, necessidade de tomada de decisão e comunicação, entre outros.	Intervenientes	Ficha de Sign-Off de
Participar no processo de desenvolvimento, de acordo com as solicitações do Sponsor da Oferta,		

**NP 0143/2006 - BES - Conceção e Desenvolvimento de Produtos e Serviços**

<b>Actividade/ tarefa</b>	<b>Intervenientes</b>	<b>Documental (D) /Aplicacional (A)</b>
Executiva; Comité ALCO; Comités de Retailho, Wholesale, Private, Internacional; CIOQC; Comité de Risco, outro).		
Aprovar/ Reprovar proposta de inovação.	Fóruns de decisão	Acta da Reunião (D)
Arquivar documentação final desta fase no repositório mantido para o efeito.	Sponsor Oferta	

Tabela 2 – Decisão da Proposta

<b>Actividade/ tarefa</b>	<b>Intervenientes</b>	<b>Documental (D) /Aplicacional (A)</b>
Integrar no documento de Caracterização da Inovação eventuais requisitos condicionantes da aprovação, identificados no processo de decisão da mesma.	Sponsor Oferta)	<a href="#">Voltar ao topo</a>
Divulgar o documento de Caracterização da Inovação junto das áreas identificadas anteriormente como intervenientes mandatários e que ainda não foram envolvidas previamente, e indicar a data expectável para o Início de Comercialização.	Sponsor Oferta	Caracterização da Inovação (D) / E-mail (A)
Desenvolver e integrar os requisitos adicionais na Caracterização da Inovação que forem surgindo como resultado do aprofundamento do processo de concepção de produto.	Sponsor Oferta; Intervenientes Mandatários (de acordo com anexo Matriz de Intervenções)	Caracterização da Inovação (D) / E-mail (A)
Preencher e divulgar a a Ficha de Produto, a Ficha Técnica de Catálogo (excepto quando parametrização "à cópia") e a Ficha de Sign-Off de requisitos do processo de inovação, de	Sponsor Oferta	Ficha Técnica de Catálogo (D), Ficha

**NP 0143/2006 - BES - Conção e Desenvolvimento de Produtos e Serviços**

Actividade/ tarefa	Intervenientes	Documental (D) /Aplicacional (A)
<p>estejam ou não definidas, anteriormente, respeitando as normas internas e a regulamentação em vigor.</p> <p>Incluem-se todas as tarefas necessárias à definição de requisitos, ao desenvolvimento e à entrada em produção do produto ou serviço, nomeadamente: análise financeira, análise de risco, análise legal e de compliance, análise de procedimentos e funcionalidades aplicacionais, definição de rubricas contabilísticas e enquadramento fiscal, definição do layout e conteúdo dos impressos e documentação obrigatória, comunicação a clientes e publicitária (quando aplicável), preparação dos suportes à comunicação/formação, parametrização aplicacional (catálogo, aplicações gestoras, etc).</p> <p>Subscrever a Ficha de Sign-Off do processo de inovação, de acordo com a informação que consta da Ficha de Produto, relativamente à entrada em produção.</p>	<p>Mandatários (de acordo com anexo Matriz de Intervenções)</p> <p>Intervenientes Mandatários (de acordo com anexo Matriz de Intervenções)</p>	<p>entrada em produção(D)</p> <p>Ficha de Sign-Off de entrada em produção (D) / E-mail (A)</p>
<p>Arquivar documentação final desta fase no respectivo repositório.</p> <p>Confirmar a data de início da comercialização da oferta ao Catálogo Base, Catálogo BESDEP, Catálogo do ODS Consumo, Fábrica de Produtos e outras aplicações gestoras (consoante aplicável em função do tipo de produto / serviço). Validar a existência da ficha de Sign-Off de entrada em Produção devidamente preenchida pelos intervenientes- mandatória para se proceder à respectiva operacionalização. No caso de faltar a ficha de Sign-Off de entrada em Produção, alertar o Sponsor da Oferta que deverá completar o processo ou formalizar a sua autorização de passagem a produção com as lacunas identificadas. A autorização deverá ser arquivada, pelo Sponsor da Oferta, no respectivo repositório de informação.</p> <p>Disponibilizar às Unidades de Marketing de Segmento Informação sobre a inovação para a coordenação de acções de formação / dinamização junto das áreas comerciais. Garantir a disponibilização de informação sobre a inovação ao Help-desk de apoio à Rede (sempre que aplicável) antes do início da comercialização.</p>	<p>Sponsor Oferta</p> <p>DEO – Serviços Partilhados</p> <p>Sponsor Oferta</p>	<p>Ficha de Sign-Off (D)</p>

Tabela 4 – Desenvolvimento e Início de Comercialização do Produto

### 6.2 Implementação de Alterações à Oferta Corrente

Dadas as características inerentes ao processo de gestão de Oferta Corrente, nomeadamente no que refere a prazos de implementação, deverão ser assumidos e cumpridos os seguintes trâmites:

Actividade/ tarefa	Intervenientes	Documental (D) /Aplicacional (A)
<p><b>Divulgação da Oferta Corrente</b></p> <p>Enviar Ficha do Produto para Departamentos Mandatários, a fim de dar conhecimento da oferta a disponibilizar</p> <p><b>Nota:</b> esta comunicação é enviada para os mesmos intervenientes de cada Departamento Mandatário que, ao nível da criação/alteração de inovações, se encontram parametrizados para receber as respectivas notificações.</p> <p>É da responsabilidade de cada Departamento Mandatário comunicar a alteração desta informação, sempre que tal se justifique, aos Departamentos <i>Sponsor</i> da Oferta, de forma a permitir que as comunicações sejam sempre dirigidas, aos destinatários correctos.</p> <p>Avaliar características da Oferta</p> <p><b>Nota:</b> caso surjam dúvidas sobre as características do produto/serviço a colocar em comercialização, enviados pelo <i>Sponsor</i> da Oferta, o Departamento deverá contactar a origem da comunicação a fim de esclarecê-las, de modo a permitir elaborar o seu parecer sobre o mesmo.</p> <p>Disponibilizar parecer sobre a Oferta, nomeadamente se existem constrangimentos/impactos (e quais) resultantes da sua implementação de acordo com os parâmetros constantes da comunicação recebida.</p> <p><b>Nota: a resposta dos Departamentos Mandatários deverá ser enviada ao <i>Sponsor</i> da Oferta num prazo de 48 horas.</b> Caso algum dos Departamentos Mandatários considere que</p>	<p><i>Sponsor</i> da Oferta</p> <p>Departamentos Mandatários</p> <p>Departamentos Mandatários</p>	<p><a href="#">Voltar ao topo</a></p> <p>Ficha de Produto (D) /E-mail (A)</p> <p>Ficha de Produto (D)</p> <p>E-mail(A)</p>

**NP 0143/2006 - BES - Concessão e Desenvolvimento de Produtos e Serviços**

Actividade/ tarefa	Intervenientes	Documental (D) /Aplicacional (A)
<p>não tem condições para avaliar de modo completo eventuais impactos desta implementação durante este período, deve articular com o Sponsor, dentro destas 48 horas um prazo de resposta mais alargado ou a suspensão do início de comercialização, se considerar que tal medida de justifica.</p> <p>Enviar Ficha de Produto, ao DEO, para registo no Catálogo de Produtos</p>	<p>Sponsor da Oferta</p>	<p>Ficha de Produto (D) E-mail (A)</p>
<p>Implementação da Oferta</p> <p><b>Notas:</b></p> <p>1- Nos casos da Oferta Corrente, devido aos prazos reduzidos de implementação de que esta se reveste, não se verifica a necessidade de assinatura das Fichas de <i>Sign-off</i>, por parte dos Departamentos Mandatários. A sua concordância, ou não, está abrangida pelos contactos referidos nas actividades anteriores.</p> <p>2- Caso tenha havido a indicação (devidamente justificada) de suspensão da comercialização de determinado produto/serviço, por parte de algum(ns) do(s) Departamento(s) interveniente(s) no processo, o <i>Sponsor</i> da Oferta deverá articular a resolução da questão com essa entidade. Desta forma, será possível avaliar se se trata de um impedimento pontual, ou se se trata de uma situação em que, após reajustamento de determinados parâmetros, a oferta poderá ser colocada em comercialização.</p>	<p>Sponsor da Oferta</p>	

Tabela 5 – Divulgação da Oferta Corrente

## 7. CHECKLIST E COMPROVATIVOS

[Voltar ao topo](#)

Não aplicável.

## 8. IMPRESSOS

[Voltar ao topo](#)

<b>Impresso</b>	<b>Designação</b>
<b>Ficha de Sign-Off de requisitos</b>	Template disponível na BESWeb (Suporte; Documentação; Templates)
<b>Ficha de Sign-Off de entrada em produção</b>	Template disponível na BESWeb (Suporte; Documentação; Templates)
<b>Ficha Técnica de Catálogo</b>	Template disponível na BESWeb (Suporte; Documentação; Templates)

## 9. ANEXOS

[Voltar ao topo](#)

<b>Anexo</b>	<b>Designação</b>
<b>Anexo I</b>	Matriz de responsabilidades produtos / serviços
<b>Anexo II</b>	Matriz de Intervenções
<b>Anexo III</b>	Business Plan
<b>Anexo IV</b>	Níveis de Serviço



## ANEXO 1 - Matriz de responsabilidades produtos / serviços

Grupo de Produtos	Unidades Operativas	Unidades de Produto e Marketing	Unidades de Marketing de Segmento e de Risco
Depósitos à Ordem	DEO – Serv. Depósitos e seguros	DMP	DMP, DMEI, DMN, DPB
Depósitos Poupança e Prazo	DEO – Serv. Depósitos e seguros	DGP	DMP, DMEI, DMN, DPB
Contas Serviço (Particulares)	DEO – Serv. Depósitos e seguros	DMP	DMP, DPB
Contas Serviço (Empresas)	DEO – Serv. Depósitos e seguros	DMN	DMEI, DMN, DRG, DPB
Credito Conta Corrente (Particulares)	DEO – Serv. Contas Correntes e Crédito Individual	DCIC	DMP, DMN, DRG, DPB
Credito Conta Corrente (Empresas)	DEO – Serv. Contas Correntes e Crédito Individual	GMCE	DMEI, DMN, DRG, DPB
Descobertos contratados e autorizados (Empresas)	DEO – Serv. Contas Correntes e Crédito Individual	GMCE	DMEI, DMN, DRG, DPB
Descobertos não contratados (Empresas)	DEO – Serv. Contas Correntes e Crédito Individual	DMN	DMEI, DMN, DRG, DPB
Descobertos contratados e autorizados (Particulares)	DEO – Serv. Contas Correntes e Crédito Individual	DCIC	DMP, DMN, DRG, DPB
Descobertos não contratados (Particulares)	DEO – Serv. Contas Correntes e Crédito Individual	DMP	DMP, DMN, DRG, DPB
Títulos Mercado Primário	DEO – Serv. Títulos	DBTNI / DFME <sub>1</sub>	DMP, DMEI, DMN, DPB
Custódia Títulos	DEO – Serv. Títulos	DBTNI	DMP, DMEI, DMN, DPB
Produtos estruturados	DEO – Serv. Títulos / DFME	DGP	DMP, DMEI, DMN, DPB
Comercialização de Títulos	DEO – Serv. Títulos, DFME	DGP / DFME / DBTNI	DMP, DMEI, DMN, DPB
Leasing	DEO – Serv. Leasing	DLF / GMCE	DMP, DMEI, DMN, DRG, DPB
Factoring	DLF	DLF / GMCE	DMP, DMEI, DMN, DRG, DPB
Renting	Locarent	Locarent	DMP, DMEI, DMN, DPB
Garantias e Avais	DEO – Serv. Garantias Recebidas	GMCE	DMP, DMN, DPB
Garantias Internacionais Emitidas e Recebidas	DEO – Serv. Garantias Bancárias	DBTNI	DMP, DMEI, DMN, DPB
Banca seguros Vida (Financeiro)	BES Vida	DGP / BES Vida / T Vida	DMP, DMEI, DMN, DPB
Banca seguros Vida (Risco)	BES Vida	DMP / BES Vida	DMP, DMEI, DMN, DPB
Banca seguros não Vida (Particulares)	BES Seguros / Tranquilidade	DMP / BES Seguros / Tranquilidade	DMP, DMN, DPB
Banca seguros não Vida (Empresas)	Tranquilidade	DMN/ Tranquilidade	DMEI, DMN, DPB
Fundos de Investimento	DEO – Serv. Funds Administration / ESAF	DGP/ESAF	DMP, DMEI, DMN, DPB
Crédito Imobiliário	DEO – Serv. Financiamentos	GMCE	DMEI, DMN, DRG, DPB
Financiamentos de Médio e Longo Prazo	DEO – Serv. Financiamentos	GMCE	DMEI, DMN, DRG, DPB
Financiamentos de Médio e Longo Prazo ao Abrigo de Protocolos com Organismos Públicos	DEO – Serv. Financiamentos	DMEI	DMEI, DMN, DRG, DPB

Crédito Individual	DEO – Serv. Contas Correntes e Crédito Individual	DCIC	DMP, DMEI, DMN, DRG, DPB
Crédito Habitação	DEO	DDIPE	DMP, DMEI, DMN, DRG, DPB
Crédito Habitação Bonificado	DEO	DDIPE	DMP, DMN, DRG, DPB
Produtos Compostos	DEO – Serv. Contas Correntes e Crédito Individual	DGP	DMP, DMEI, DMN, DPB
Cartões de Crédito	DEO – Serv. Cartões	DCIC	DMP, DMEI, DMN, DRG, DPB
Cartões de Débito	DEO – Serv. Cartões	DCIC	DMP, DMEI, DMN, DPB
Cartões Pré-Pagos	DEO – Serv. Cartões	DCIC	DMP, DMEI, DMN, DPB
Financiamentos por Livrança	DEO – Serv. Financiamentos	GMCE	DMP, DMN, DRG, DPB
Financiamentos Externos	DEO – Serv. Contas Correntes e Crédito Individual	DBTNI	DMEI, DMN, DRG, DPB
Descontos sobre o Estrangeiro	DEO – Serv. Trade Finance	DBTNI	DMP, DMEI, DMN, DRG, DPB
Descontos de Letras	DEO – Serv. Valores	GMCE	DMP, DMN, DRG, DPB
Canais Directos	DDSB	DDSB	DMP, DMEI, DMN, DPB
TPA's	DEO – Serv. Cartões	DCIC	DMEI, DMN, DPB
ATM's BES	DEO – Serv. Valores	DDSB	DMP, DMEI, DMN, DPB
Cheques s/ o Estrangeiro	DEO – Serv. Trade Finance	DBTNI	DMP, DMEI, DMN, DPB
Cheques Nacionais	DEO – Serv. Trade Finance	DMP	DMP, DMEI, DMN, DPB
Cobranças Nacionais	DEO – Serv. Trade Finance	DEO	DMP, DMEI, DMN, DPB
Cobranças Importação e Exportação	DEO – Serv. Trade Finance	DBTNI	DMEI, DMN, DPB
Créditos Documentários / Trade Finance	DEO – Serv. Trade Finance	DBTNI	DMP, DMEI, DMN, DRG, DPB
Pagamentos Internacionais	DEO – Serv. Pagamentos	DBTNI	DMP, DMEI, DMN, DPB
Numismática	DEO – Serv. Valores	DMP	DMP, DMN, DPB
Pagamentos Nacionais	DEO – Serv. Pagamentos	DEO	DMP, DMEI, DMN, DPB
Cheques futuros	DEO – Serv. Valores	DEO	DMEI, DMN, DPB
Papel Comercial	DEO 2	GMCE / DFME	DMP, DMN, DPB, DMEI
Empréstimos Sindicados	DEO 2	GMCE/DFME	DMP, DMN, DPB, DMEI
Hot-Money Loans	DFME	GMCE / DFME	DMP, DMN, DPB
Derivados	DFME	DFME	DMP, DMEI, DMN, DPB
Empréstimos Obrigacionistas	DFME / BESI	DFME	DMEI
BES Express Bill	DEO – Serv. Contas Correntes e Crédito Individual	DMEI	DMEI, DMN

1 – Nas ofertas Publicas de subscrições poderá existir a participação do BESI e DGP  
2 – Existe intervenção do BESI

NP 0143/2006 - Anexo  
 Conceção e Desenvolvimento de Produtos e Serviços - Matriz de Intervenções

1. Interventores Mandatários:  
 Interventor(es) no processo de Inovação que deve(m) ser obrigatoriamente consultado(s) relativamente à inovação a implementar, participando activamente no respectivo processo de sign-off, com um grau de intervenção dependente do tipo de alteração em análise.

1.1 Intervenção mandatária independente do produto/ tipo de alteração/ impacto

Departamentos

DAU - Departamento de Assessoria Jurídica
DPC - Departamento de Planeamento e Contabilidade
DCOMPL - Departamento de Compliance
DEO - Departamento Executivo de Operações (Serviços Partilhados - Catálogo)
DIG - Departamento Informação de Gestão
DMCE - Departamento de Marketing de Comunicação e Estudo do Consumidor
Marketing de Segmento (segmentos onde o produto integra a oferta)

Interfocutores


1.2 Intervenção mandatária de acordo com o produto/ tipo de alteração/ impacto

Departamentos

Produto/ Tipo de alteração/ Impacto	Unidades Operativas	DRH	DGCS	Help-Desk	DO Meios e Suporte Negócio	Serv. Partilhados - Gestão de Formulários	Serv. Partilhados - Catálogo	Serv. Partilhados - controlo do outsourcing do Arquivo	Sponsor aplicação	DPC	DDSB	DFME	DC	DBTNI	ESI	DRG	ACE-DRC	
Implica necessidade de formação		x		x														
Implica necessidade de perflagem de acessos			x		Conexão Catálogo													
Implica alterações nos processos da Rede Comercial				x	7					x								
Implica novos processos ou alterações em processos existentes		x			BES-DO Normativo	BES-DEO - Serviços Partilhados Impressores												
Impacto em Impressos							x											
Impacto no Preçário								x										
Impacto no Arquivo									x									
Impacto nas aplicações informáticas existentes																		
Produtos com consultas/ gestão pelos Clientes através do BESnet									x									
Produtos com potencial de venda/ integração no BESnet										x								
Implica necessidade de estruturação financeira do produto*													x					
Comunicação publicitária (segmento Empresas)																		
Impacto na oferta das Sucursais no exterior																x		
Implica desenvolvimentos informáticos																		
Produtos de crédito																		
Enquadramento Contabilístico do Produto																		
Enquadramento Fiscal do Produto																		

\* Poderá haver necessidade de envolver outras entidades, como por ex. BES Vida, ESAP ou BESi



## ANEXO 3 - Matriz Business Plan

Quadro base / guia para cálculo da rentabilidade da inovação em análise:

	Anos					Pressupostos (exemplos)
	1	2	3	4	5	
<b>+ Impactos Positivos</b>						
<b>* Ou de acordo com período de vida útil</b>						
Produto Bancário						
Aumento de Receitas						- Unidades - Venda média - Margem Financeira - Comissões - Outras Receitas - Taxa evolução produto bancário
Erosão Receitas						
.....						
<hr/>						
Redução de Custos						
Com Pessoal						- Unidades - Custo médio Trabalhador - Taxa Inflação - Custo unitário
Consumíveis						
Descontinuação de Sistemas						- .....
<hr/>						
<b>- Impactos Negativos</b>						
Produto Bancário						
Redução de Receitas						
Erosão Receitas						
<hr/>						
Custos Adicionais						
Com Pessoal						
Consumíveis						
<hr/>						
Custos Informáticos						
Mão-de-obra interna e externa						- Custo de Mão de Obra da ESI - Custo de Hw e Sw - % de custo de manutenção - % das Áreas suporte
Hardware e Software						
<hr/>						
<b>=</b>						
<b>VAL</b>	· ponderado pela taxa de actualização					<b>} Indicadores Chave</b>

63



## ANEXO 4 – Níveis de Serviço

O lançamento da inovação deve respeitar os níveis de serviço abaixo definidos, de forma a possibilitar as condições necessárias ao lançamento da inovação.

Cabe à Unidade de Produto, responsável pela inovação, a coordenação de todo o processo, de forma a garantir atempadamente a disponibilização da informação sobre a inovação aos vários intervenientes neste processo (explicitadas no quadro abaixo).

Actividade/Tarefa	Intervenientes	Níveis de Serviço
<b>Fase de Definição do produto/ serviço</b>		
<p>Elaborar parecer/ comunicar requisitos adicionais e constrangimentos à Caracterização da Inovação e subscrever a Ficha de <i>Sign-Off</i> relativamente aos requisitos definidos.</p> <p>Nota: A data considerada para início da contagem coincide com a data de recepção do documento de Caracterização da Inovação (caso exista, deverá ser igualmente distribuída outra informação relevante para a formalização de parecer).</p>	<p>Unidades de Produto/ Intervenientes Mandatários/ Intervenientes no processo de inovação identificados pelas Unidades de Produto</p>	<p>Elaboração de parecer e/ou comunicação de requisitos adicionais nos 5 dias úteis após recepção do documento de Caracterização da Inovação (caso exista, deverá ser igualmente distribuída outra informação relevante para a formalização de parecer) e subscrição da Ficha de <i>Sign-Off</i> relativamente aos requisitos definidos.</p> <p>Caso se verificar a necessidade de aprofundar estudos/análises, os intervenientes deverão acordar com o <i>Sponsor</i> da Oferta uma data de entrega.</p>
<p>Nos casos em que seja necessário efectuar o enquadramento contabilístico/ fiscal e/ou jurídico de um produto ou serviço mais complexo, com características que careçam de uma análise mais detalhada – inclui situações em que poderá ser necessária a consulta a entidades externas – considera-se um nível de serviço indicativo de 10 dias úteis, sendo necessário efectuar uma avaliação casuística, no momento de recepção do pedido por parte do DPC e/ou DAJ, e transmitir essa necessidade ao <i>Sponsor</i> da Oferta dentro do nível de serviço aplicável aos processos com menor complexidade.</p>		
<b>Fase de Desenvolvimento do produto/ serviço</b>		
<p>Parametrização do produto /serviço em ambiente de Qualificação</p>	<p>DEO – Serviços Partilhados</p>	<p>O DEO – Catálogo tem de receber as fichas técnicas de caracterização de produto com uma antecedência mínima de 5 dias úteis face à data pretendida, no caso dos produtos "à cópia". Para os restantes pedidos, será necessária uma análise casuística antes da sua implementação em QUA, pelo que o nível de serviço terá de ser acordado especificamente com o <i>Sponsor</i>.</p>
<b>Fase de Início de comercialização do produto/ serviço</b>		
<p>Subscrever a Ficha de <i>Sign-Off</i> relativamente à entrada em</p>	<p>Unidades de Produto/ Intervenientes Mandatários,</p>	<p>Subscrição da Ficha de <i>Sign-Off</i> relativamente aos requisitos finais,</p>

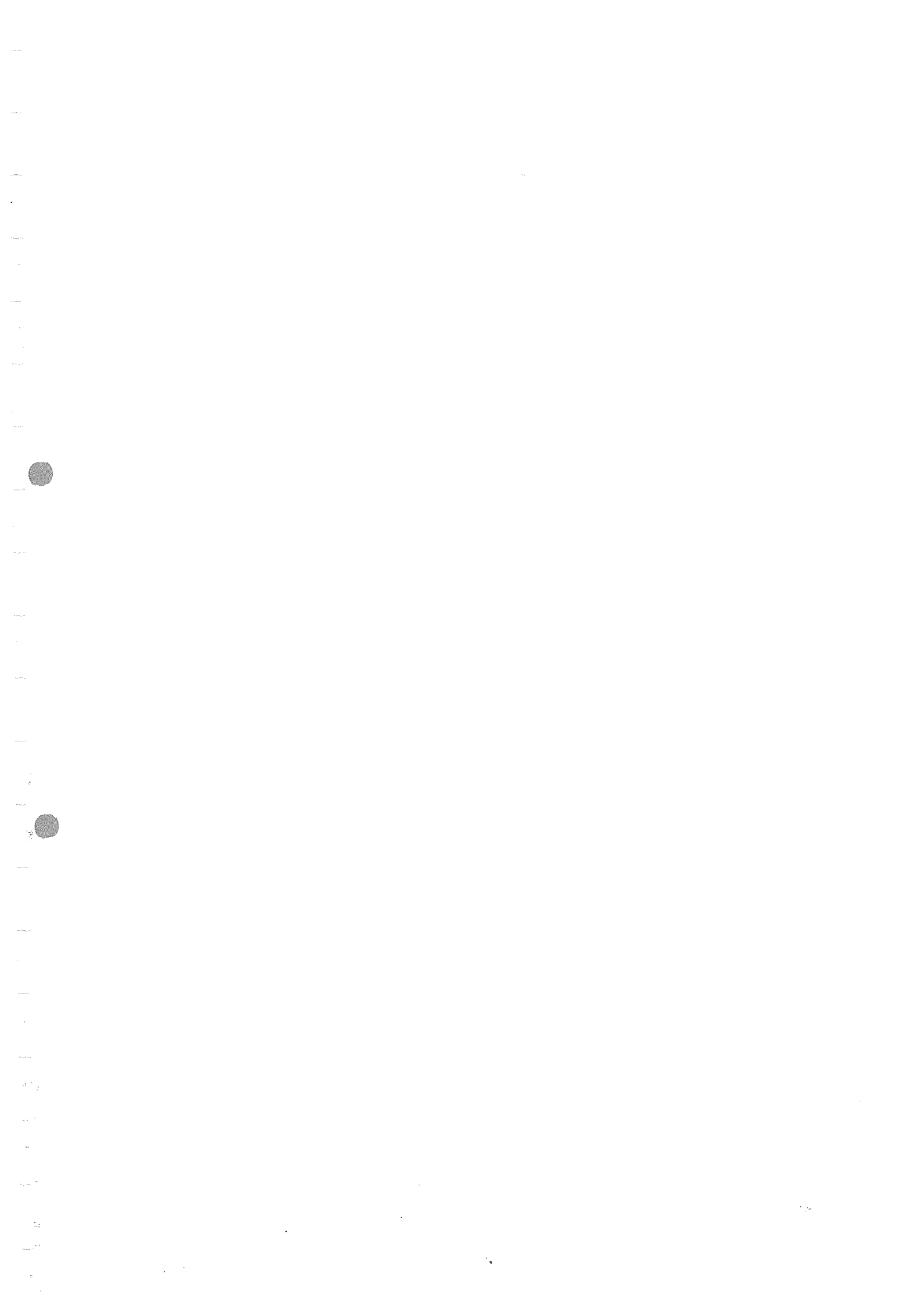
Actividade/Tarefa	Intervenientes	Níveis de Serviço
<p>produção da inovação.</p> <p>Nota: A data referência para a contagem será a data objectivo para entrada em produção do produto. O nível de serviço só poderá ser cumprido se todos os passos anteriores do processo (ex.: requisitos aceites, testes efectuados, certificação/ aceitação de testes) estiverem, impreterivelmente, cumpridos.</p>	<p>Intervenientes no processo de inovação identificados pelas Unidades de Produto</p>	<p>3 dias úteis antes da data de entrada em produção do produto</p>
<p>Operacionalizar a oferta no Catálogo de Produtos e Serviços.</p> <p>Nota: A data considerada para início da contagem coincide com a data de recepção da Ficha de Sign-Off de entrada em produção</p>	<p>DEO – Serviços Partilhados</p>	<p>Operacionalização da oferta no Catálogo de Produtos e Serviços, em <b>3</b> dias úteis, após recepção do Dossier de Produto.</p>
<p>Publicar na BESWEB a informação relativa à inovação na árvore da oferta</p>	<p>Unidades de Produto/ Marketing</p>	<p>Publicação efectuada 2 dias úteis anteriores à disponibilização/alteração da oferta</p> <p>(salvo situações em que por imperativo da entidade de supervisão, só possa ser feito no dia de início da comercialização)</p>
<p>Solicitar publicação de Normativo</p> <p>Nota: O conteúdo a publicar deve ser enviado para o DO atempadamente, de acordo com níveis de serviço definidos na norma NG 0056/2006</p>	<p>Unidades de Produto, Departamento de Organização</p>	<p>Publicação efectuada 2 dias úteis anteriores à disponibilização/alteração da oferta</p> <p>(salvo situações em que por imperativo da entidade de supervisão, só possa ser feito no dia de início da comercialização)</p>
<p>Nota: No casos em que a inovação implique alterações a normativo sponsorizado por terceiros, devem ser estes a solicitar a alteração do normativo, por indicação do Sponsor da Oferta.</p>		
<p>Solicitar a actualização do Preçário.</p> <p>Nota: A informação a actualizar no Preçário deve ser enviado para o DEO, cumprindo os procedimentos e níveis de serviço definidos na norma NG 0037/2006</p>	<p>Unidades de Produto, Departamento Executivo de Operações</p>	<p>Publicação efectuada no dia da disponibilização/ alteração da oferta aos Clientes</p>
<p>Elaborar e publicar comunicações a dinamizar o Produto/Serviço para as Estruturas Comerciais</p>	<p>Unidades de Marketing</p>	<p>Publicação efectuada 2 dias úteis anteriores à disponibilização/alteração da oferta</p>



Actividade/Tarefa	Intervenientes	Níveis de Serviço
		(salvo situações em que por imperativo da entidade de supervisão, só possa ser feito no dia de início da comercialização)
<p>Disponibilizar os impressos de apoio à inovação.</p> <p>Nota: A informação necessária para a elaboração/disponibilização dos impressos deve ser enviada para o DEO atempadamente, de acordo com os níveis de serviço definidos na norma NG 0026/2010</p>	<p>Unidades de Produto, Departamento Executivo de Operações</p>	<p>Disponibilização dos impressos, 1 dia útil anterior à disponibilização/alteração da oferta</p> <p>(salvo situações em que por imperativo da entidade de supervisão, só possa ser feito no dia de início da comercialização)</p>
<p>Disponibilizar informação ao Help Desk</p> <p>Nota: A informação necessária para a formação do Help Desk deve ser enviada para o Help Desk de acordo com as responsabilidades definidas na norma NG 0020/2011</p>	<p>Unidades de Produto, Unidade de Marketing, Departamento de Organização</p>	<p>Help Desk disponível para apoiar a Rede antes da informação ser divulgada aos Utilizadores finais</p>
<p>Publicar mensagens de foro Comercial</p>	<p>Unidades de Marketing</p>	<p>Publicação efectuada no dia da disponibilização/alteração da oferta</p>
<p>Solicitar ao DO, publicação de mensagens de foro Operativo</p> <p>Nota: A informação a actualizar na Área Operativa deve ser enviado para o DO atempadamente, de acordo com níveis de serviço definidos na norma NG 0047/2006</p>	<p>Unidades de Produto/ Departamento de Organização</p>	<p>Publicação efectuada no dia da disponibilização/alteração da oferta</p>

6







**Comité ALCO**  
**Ata da reunião de 04.09.13**  
(dados de julho 2013)

*Handwritten notes and signatures:*  
A. F. ...  
A. F. ...  
A. F. ...

✓

# I. Temas Apresentados

1.1	<p>ES Research</p> <p>Apresentação da Economia Global, v.g. EUA, China, Brasil, Zona Euro e Portugal.</p> <p>✓ Economia Global:</p> <p>A conjuntura global tem sido marcada por sinais positivos na Zona Euro, por um crescimento sustentado nos EUA e por sinais de estabilização na China. Contudo, nas últimas semanas têm-se vivido uma elevada incerteza e aversão ao risco nos mercados financeiros, em função da situação na Síria (suportando uma subida do preço do petróleo) e da incerteza em torno do <i>tapering</i> do QE pelo FED. Os mercados emergentes têm sido particularmente penalizados, com saídas de capitais e fortes depreciações cambiais.</p> <p>✓ EUA:</p> <p>Os indicadores de atividade apresentam uma evolução mista: revisão em alta do crescimento do PIB no Q2, de 1.7% para 2.5%; aumento da confiança dos consumidores; subida do ISM; queda nas encomendas de bens duradouros; rendimento e despesa das famílias abaixo do esperado. O crescimento em torno de 2% tem sido sustentado por uma menor restrição orçamental mas continua ainda contido. Setembro está a ser marcado pela crise na Síria, e por negociações no Congresso sobre o Orçamento e limite da dívida pública</p> <p>A maioria das expectativas aponta para um início de atenuação do QE já este mês, mas, dada a evolução mista dos indicadores e o contexto geopolítico incerto, admite-se o adiamento dessa decisão para o final do ano. As atenções continuam centradas na escolha do próximo <i>chairman</i> do FED.</p> <p>✓ Japão:</p> <p>A inflação subiu de 0.2% para 0.7% yoy em Julho, atingindo o máximo dos últimos 5 anos (inflação <i>core</i> subiu de -0.2% para -0.1%). A aceleração dos preços foi suportada pela depreciação do iene. O aumento da inflação e o esgotamento do efeito riqueza via valorização de activos penalizaram a confiança dos consumidores, gerando dúvidas sobre a "Abenomics". O consumo privado deverá ser ainda penalizado por um aumento do <i>consumption tax</i> em 2014.</p> <p>✓ Zona Euro:</p> <p>A Zona Euro abandonou a recessão no Q2, com um crescimento qoq de 0.3% (-0.7% yoy), após 6 trimestres de contração. Os indicadores já relativos ao Q3 sugerem continuação da retoma. Esta recuperação parece sustentável (assenta mais na procura interna e na periferia), mas o crescimento deverá manter-se contido em 2013 e 2014 (-0.4% e 1%, respectivamente), restringido internamente por políticas orçamentais restritivas.</p>
-----	--

# 1. Temas Apresentados

	<p>O BCE deverá reconhecer sinais positivos na actividade mas, com a inflação a cair de 1.6% para 1.3% yoy (<i>core</i> em 1.3%), a conjuntura mantém-se marcada por pressões "desinflationistas", suportadas pelo desemprego e <i>output gap</i> elevados, baixo crescimento dos custos unitários do trabalho, desaceleração da massa monetária, políticas orçamentais restritivas, e um Euro forte. Por isso, o BCE deverá manter-se <i>on hold</i>.</p> <p>✓ China: Os indicadores recentes sugerem estabilização do crescimento (e.g. subida do PMI Manufacturing acima dos 50 pontos), com suporte de injeções de liquidez e estímulos orçamentais seletivos. Mas o <i>outlook</i> mantém-se marcado pela alteração estrutural do padrão de crescimento, sugerindo crescimentos do PIB mais moderados.</p> <p>✓ Brasil: A depreciação do real e pressões inflacionistas (inflação em 6,3% yoy vs. limite <i>target</i> de 6,5%) forçam a continuação do ciclo de subida dos juros (taxa SELIC subiu 50 p.b. em Agosto para 9%, e espera-se novas subidas até um valor entre 9,5% e 9,75%). No Q2 registou-se um crescimento do PIB acima do esperado (1,5% qoq e 3,3% yoy), assente na FBCF e exportações.</p> <p>✓ Apresentação da Economia Global, v.g. EUA, China, Brasil, Zona Euro e Portugal. Portugal: No Q2, o PIB cresceu 1,1% qoq, acima das expectativas, após 10 trimestres de contração. Tal deveu-se à aceleração das exportações (acentuada pelo efeito "one-off" da entrada em funcionamento de uma nova refinaria da GALP) e à estabilização da procura interna (acentuada por efeito base favorável na FBCF na Construção associado a condições climáticas desfavoráveis no Q1). O desemprego caiu, no Q2, de 17,7% para 16,4% da população activa (cpom destaque para o Algarve e Alentejo).</p> <p>Em Agosto, a confiança empresarial manteve a tendência de recuperação, reflectindo o aumento das exportações. Nas vendas a retalho continua a verificar-se um aumento mensal em termos reais (4<sup>o</sup> mês consecutivo) devido, essencialmente, aos produtos alimentares. O crédito vencido mantém-se elevado, mas regista uma desaceleração nos níveis de crescimento na área das empresas. O crédito concedido às sociedades não financeiras exportadoras regista uma aceleração. Os depósitos totais continuam a crescer em termos mensais, estabilizando em termos yoy. Nas remessas dos emigrantes verificou-se um aumento de 8% yoy.</p> <p>Até ao final do ano, a execução orçamental deverá ser favorecida pela estabilização da procura interna, mas penalizada pelo pagamento do subsídio de Natal aos funcionários públicos. O excedente das contas externas mantém tendência de subida, devendo representar 2% do PIB no final do 2<sup>o</sup> semestre. Com a informação disponível até à data, assume-se como cenário central um défice das Administrações Públicas entre 5,75% e 6,25% do PIB em 2013. O objectivo de 4% do PIB em 2014, deverá ter que ser revisto.</p> <p>A inflação média anual caiu de 1,4% para 1,3% (de 0,7% para 0,6% a nível <i>core</i>), devendo situar-se próximo de 1% em 2013, reflectindo as pressões "desinflationistas" derivadas da quebra da procura interna.</p>
--	--

# Temas Apresentados

	<p>✓ Breve análise da evolução do mercado financeiro europeu (taxas do mercado, <i>yields</i> de dívida soberana, CDS's soberanos e de bancos europeus, recurso ao financiamento junto do Sistema Europeu de Bancos Centrais e ELA), tendo sido salientado que as dívidas criadas pela crise política e pela decisão do tribunal constitucional originou um alargamento dos CDS e das <i>yields</i> de Portugal.</p> <p>✓ Breve análise aos indicadores dos principais bancos nacionais, destacando-se a queda generalizada do resultado financeiro e a continuação do processo de <i>deleverage</i>, com o rácio de transformação a aproximar-se do <i>target</i> de 120%.</p> <p>✓ Tem-se assistido, desde Dez 12, a uma redução generalizada da tomada ao BCE por parte dos diversos bancos da Zona Euro.</p>
<p>1.2 DFME</p> <p>Apresentação do Relatório ALCO, com base nos dados de Julho 13 para o GBES e perspectivas de evolução no mês seguinte, essencialmente focalizado na análise mensal da estrutura de Balanço, da Margem Financeira e Volumes.</p>	<p><u>Evolução do Balanço Consolidado - Análise Mensal (Jul 13):</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- O total do activo diminuiu € 1.393 Mio;</li> <li>- Na área comercial, registou-se uma redução dos depósitos de clientes: € 1.101 Mio (empresas - € 1.144 Mio e particulares - € 43 Mio) e uma manutenção do crédito (empresas + € 50 Mio e particulares - € 23 Mio). A área doméstica contribuiu negativamente para a diminuição dos depósitos (- € 790 Mio);</li> <li>- O rácio de transformação agravou-se em 3 p.p., para 128% (inferior em 9 p.p. face ao valor orçamentado para Set 13);</li> <li>- Na área de mercados houve uma estabilidade dos recursos de <i>mf</i> prazo (mercado e clientes) e da carteira de títulos e participações;</li> <li>- A tomada Repo junto do BCE manteve-se estável em € 9.468 Mio. Em termos líquidos, a tomada aumentou € 1.006 Mio, para € 9.268 Mio. O <i>cash equivalent</i> dos activos elegíveis subjacentes a estas operações Repo caiu € 222 Mio, para € 17.875 Mio;</li> <li>- A MFI global aumentou 12 p.b., para 1,49%.</li> </ul> <p>✓ Apresentada uma análise comparativa da margem financeira (global, de crédito e de depósitos) da banca de vários países europeus de 2007 até 2012. Esta análise foi efectuada com base numa selecção dos bancos mais relevantes de cada país e consiste numa recolha "simplista" de dados dos balanços de cada banco. Apesar deste simplismo (v.g. ignorou-se a questão do elevado peso do CH a taxa fixa nalguns países ou o diferente peso do CH no crédito total dos vários países), é possível apontar as seguintes principais conclusões:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) Os países actualmente intervencionados (Portugal, Irlanda e Grécia) apresentam uma variação negativa da sua margem financeira global face a 2007, enquanto os restantes registam ganhos de margem;</li> <li>ii) Nos países cujos bancos ganharam margem verifica-se que tal resulta do facto de o aumento da margem do crédito ter mais do que compensado a perda de margem dos depósitos. Constatou-se, aliás, que o custo do crédito (do <i>funding</i> das empresas) também é elevado nesses países (não apenas em Portugal e nos restantes países intervencionados);</li> <li>iii) Contudo, nos países intervencionados verifica-se que não foi possível fazer reflectir no crédito a totalidade do aumento de custo registado nos depósitos.</li> </ul>



# 1. Temas Apresentados

<p>1.2 DFME</p> <p>Apresentação do Relatório ALCO, com base nos dados de julho 13 para o GBES e perspcivas de evolução no mês seguinte, essencialmente focalizado na análise mensal da estrutura de Balanço, da Margem Financeira e Volumes.</p>	<p><u>Evolução do Balanço Consolidado - Análise face a Dez 12:</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- O total de balanço diminuiu € 2.468 Mio. Para esta evolução contribuíram os seguintes aspectos:<ul style="list-style-type: none"><li>- Na área comercial, a carteira de crédito aumentou € 739 Mio (Empresas: + € 1.047 Mio; Particulares - € 308 Mio), com a Área doméstica e internacional a subirem € 71 Mio e € 668 Mio, respectivamente. Contudo, na carteira de crédito é de salientar o crescimento de 32% do crédito vencido. Os depósitos de clientes aumentaram € 2.270 Mio (Empresas: - € 278 Mio; Particulares: + € 2.549 Mio), com a área doméstica e internacional a subirem € 1.022 Mio e € 1.249 Mio, respectivamente;</li><li>- O rácio de transformação melhorou 9 p.p. para 128%;</li><li>- Os produtos de banca seguros mantiveram-se estáveis;</li><li>- Na área de mercados, assistiu-se a:<ul style="list-style-type: none"><li>- Aumento de € 2.515 Mio da carteira de títulos e participações devido essencialmente à compra de dívida pública (€ 3.021 Mio);</li><li>- Diminuição de € 2.402 Mio dos recursos de médio/longo prazo (mercado e clientes), o que traduz: i) o reembolso de 2 emissões EMTN no montante de € 1.048 Mio (nominal de € 1.500 Mio); ii) o reembolso de 2 emissões <i>exchangeable</i> no montante de € 560 Mio (nominal de € 1.220 Mio); iii) a recompra/abates de dívida no valor de € 1.014 Mio; iv) o reembolso de dívida colocada em clientes no valor de € 280 Mio; e v) a realização em Jan de uma emissão EMTN a 5 anos no montante nominal de € 500 Mio;</li><li>- Diminuição de € 770 Mio da tomada Repo junto do BCE, em consequência da amortização antecipada da linha de financiamento L.TRO (€ 1.000 Mio). Em termos líquidos, a tomada <i>Repo</i> junto do BCE aumentou € 2.380 Mio. Por sua vez, o <i>cash equivalent</i> dos ativos elegíveis aumentou € 2.986 Mio;</li><li>- A MFI global subiu 42 p.b. para 149% devido, sobretudo, à melhoria de margem do BES Angola;</li></ul></li></ul></li></ul> <p><u>Projeção</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Para Agosto 13, projectou-se:<ul style="list-style-type: none"><li>- Melhoría do rácio de transformação em 1 p.p. para 127%, o que reflecte uma estimativa de aumento dos depósitos de € 244 Mio e uma estabilidade do crédito;</li><li>- Redução de € 100 Mio da tomada líquida Repo junto do BCE, o que traduz, essencialmente, um aumento de € 300 Mio da aplicação junto do BCE e de € 200 Mio da tomada;</li><li>- Redução da MFI global em 3 p.b., o que, <i>ceteris paribus</i>, traduz uma melhoria de 1 p.b. da MFI da área Comercial e um agravamento de 16 p.b. da MFI de Mercados.</li></ul></li></ul>
--	--

# 1. Temas Apresentados

<p>1.3 DGP</p> <p>Evolução da poupança BES (Recursos de Balanço, BSV Financeira, Poupança Discricionária e Fundos de Investimento), Análise dos produtos da concorrência, Proposta de oferta poupança BES para o próximo mês.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Em termos ytd, a poupança total no BES aumentou 4,1% (+ € 1.691 Mio) e excluindo o GBES aumentou 1,9% (+ € 715 Mio). Por segmento, verifica-se um aumento da poupança no segmento de Particulares de 3,5% (+ € 962 Mio) e uma redução no das Empresas s/GBES de 2,5% (- € 247 Mio);</li><li>✓ Na poupança de Particulares (Retailho e Private) destaca-se a redução dos Recursos de Balanço (- € 223 Mio) e o aumento dos produtos da Banca Seguros Vida (+ € 145 Mio) e das obrigações de taxa fixa (+ € 125 Mio);</li><li>✓ No Retailho, a poupança aumentou 4,7% (+ € 981 Mio) em termos ytd, tendo contribuído positivamente para este aumento os produtos da Banca Poupança Discricionária (- € 332 Mio), e os Fundos de Investimento (+ € 332 Mio), o que mais do que compensou a redução da</li><li>✓ Os residentes no estrangeiro registaram uma queda de € 19 Mio em Agosto, mas em termos ytd continuam a crescer 2,2% (+ 4,3 Mio). Este crescimento é partilhado por todas as geografias, excepto EUA e Canadá;</li><li>✓ No Private, a poupança regista uma ligeira queda ytd de 0,3% (- € 19 Mio), com reduções ao nível da Poupança Discricionária (- € 636 Mio);</li><li>✓ Nas Empresas s/ GBES, a poupança reduziu-se 2,5% (- € 247 Mio) ytd, principalmente com perdas nos Municipios e Institucionais (- € 270 Mio);</li><li>✓ Nas contas CR, a produção mensal atingiu € 112 Mio, abaixo da média dos últimos meses. O valor do stock a 26 Agosto era de € 6.213 Mio particulares de retailho;</li><li>✓ Na análise à concorrência e no que se refere à oferta standard online, verifica-se que os bancos têm mantido, de uma forma geral, os preços (apenas um procedeu à descida do seu preço);</li><li>✓ Na Sucursal de Espanha verifica-se um aumento ytd da poupança de 46,6% (+ € 1.205 Mio), sendo de destacar a Banca Patrimonial e Privada com aumentos ao nível dos Recursos de Balanço de 61,7% (+ € 1.259 Mio);</li><li>✓ Na proposta de oferta para Setembro é de destacar a nova oferta de curto prazo do BES Ordens, nos prazos de 6 meses e de 6 meses a 1 ano, extensível a todos os segmentos.</li></ul>
---	---

## 2. Decisões tomadas ou a remeter para a Comissão Executiva

Assunto	Decisão	Responsabilidade primária	Comentário
2.1 Preçário	Aprovado o preçário proposto a vigorar em Setembro 2013.	DGP	
2.2 Banca Europeia	Aprofundar o trabalho realizado sobre as margens (global, crédito e recursos) da banca europeia, v.g. procurando eliminar possíveis distorções resultantes de diferenças estruturais de cada país (taxa fixa no CH, peso do CH vs. total do crédito, etc.), para eventual divulgação pública subsequente.	ES Research	

5

### 3. Temas a agendar para a próxima reunião

Assunto	Comentário
Não existiram temas a agendar para a próxima reunião para além dos habituais.	

## 4. Ações a desenvolver / em curso

Assunto	Decisão	Responsabilidade primária secundária	Prazo	Comentário
				Não existiram ações a desenvolver para a próxima reunião, para além das habitualmente apresentadas e das referidas no quadro 2.



ACTA Nº 1468

No dia dois de Outubro de dois mil e treze, pelas quinze horas, na sala de videoconferência, no décimo quinto piso do prédio sito na Avenida da Liberdade, n.º 195, em Lisboa, reuniu a Comissão Executiva do Banco Espírito Santo S.A., com a presença dos Exmos. Senhores Dr. José Manuel Pinheiro Espírito Santo Silva, Dr. António José Baptista do Souto, Dr. Jorge Alberto Carvalho Martins, Dr. Rui Manuel Duarte Sousa da Silveira, Dr. Joaquim Anibal Brito Freixial de Goes, Dr. João Eduardo Moura da Silva Freixa e Dr. Stanislas Gerard Marie Georges Ribes.

A Comissão Executiva começou por apreciar os pedidos de justificação de ausência à presente reunião apresentados pelos Senhores Dr. Ricardo Espírito Santo Silva Salgado, Dr. José Maria Espírito Santo Silva Ricciardi e Dr. Amílcar Carlos Ferreira de Moraes Pires, os quais foram aceites, designadamente para efeito do disposto no n.º 5 do art.º 23 dos Estatutos do Banco.

A Comissão Executiva reuniu a fim de apreciar e deliberar sobre os assuntos seguintes:

- 03.01.00 Prémios Balcão Escola 2013
- 03.02.00 Proposta de admissão do Dr. António de Almeida para o DFME
  - 03.02.01 Anexo. CV
- 03.03.00 Proposta de contratação temporária da Eng.ª Cristina Moraes para o DTI
- 03.04.00 Proposta de condições especiais e delegação de poderes de preço para financiamento e leasing de imóveis em rentabilização pelo AGI
- 03.05.00 Processo Jurídico colocado pela Swicorp contra o BEA e BES
- 03.06.00 Locarent - Ratificação da prorrogação do prazo do contrato de suprimentos
- 07.01.00 Revisão do Plano a Médio Prazo do GBES
- 07.02.00 Dedução ao Core Tier I relativa a depósitos com remuneração acima do limiar BdP - Agosto 2013
- 07.03.00 Evolução semanal dos principais indicadores de tesouraria
- 07.04.00 Proposta de Campanha de Quotidiano
- 07.05.00 Emissão de novas procurações para actos tributários
- 07.06.00 Contas Públicas e MoU - Relatório Mensal de Setembro 2013
- 07.07.00 Europ Assistance - pagamento do Serviço de Assistência - 4º trimestre 2013
- 11.01.00 Acta da Reunião do Comité Internacional de 17.07.2013
- 11.02.00 Acta da Reunião do Comité ALCO de 04.09.2013
- 11.03.00 Acta da Reunião do Comité Wholesale de 05.09.2013

As propostas e documentos relativos aos assuntos acima referidos fazem parte integrante e inseparável da presente acta, ficando arquivados em dossier próprio.





O Departamento de Marketing de Comunicação e Estudo do Consumidor apresentou, através da nota ref.º 02/2013, uma proposta de realização de uma campanha publicitária referente ao tema do "Quotidiano", incluindo televisão, a decorrer entre 30 de Setembro e 30 de Outubro p.f. e com um orçamento global de 1.024.000 € (c/ IVA). Nos termos propostos, a campanha irá realizar-se igualmente para o segmento dos residentes no estrangeiro, orçando em mais 43.000 €. Após ponderação e tendo em conta a importância da campanha quer em termos comerciais, quer de reforço da notoriedade da marca BES, a Comissão Executiva aprovou a realização da campanha, prevista em orçamento, nos moldes propostos (Anexo 11).

#### **07.05.00 Emissão de novas procurações para actos tributários**

O Dr. Joaquim Goes apresentou uma proposta do Departamento de Planeamento e Contabilidade, ref.º 199/13, para a emissão de novas procurações, em substituição das entretanto caducadas por termo do prazo de validade, em nome de Manuel José Dias de Freitas, Alexandre Manuel Casimiro de Almeida e Paulo Alexandre Mendes Gonçalves para, nos mesmos termos das referidas procurações entretanto caducadas, poderem ser praticados, em nome do Banco, os actos descritos no Anexo 12 à presente Acta e, com isso, conseguir-se agilizar o processo de contacto e reacção perante os actos da Administração Tributária, nomeadamente os de cariz mais corrente e de menor relevância. Após ponderação, a proposta foi aprovada nos moldes propostos.

#### **07.06.00 Contas Públicas e MoU - Relatório Mensal de Setembro 2013**

A Comissão Executiva tomou conhecimento do relatório da Espírito Santo Research, contendo um conjunto de mapas e indicadores de acompanhamento actualizados da evolução das contas públicas nacionais e da execução do programa de assistência financeira a Portugal acordado com o FMI / UE / BCE (Anexo 13).

#### **07.07.00 Europ Assistance - pagamento do Serviço de Assistência - 4º trimestre 2013**

Foi solicitada autorização para proceder ao pagamento de uma factura da Europ Assistance, relativa ao pagamento do serviço de assistência associado a contas serviço referente ao 4.º trimestre de 2013, no montante de 191.246,24 €. A Comissão Executiva autorizou este pagamento (Anexo 14).

#### **11.01.00 Acta da Reunião do Comité Internacional do 17.07.2013**

#### **11.02.00 Acta da Reunião do Comité ALCO de 04.09.2013**

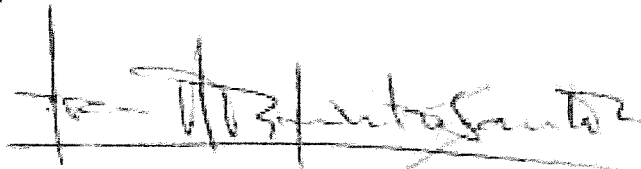
#### **11.03.00 Acta da Reunião do Comité Wholesale de 05.09.2013**

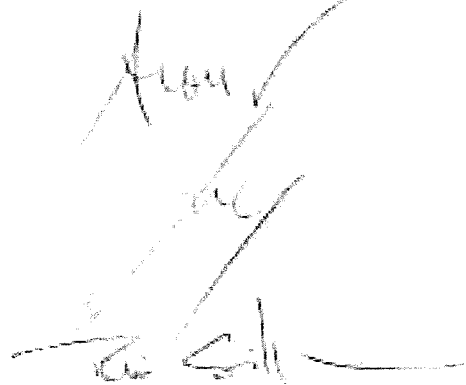
A Comissão Executiva apreciou as actas das reuniões dos Comités Internacional, de 17 de Julho p.p., ALCO, de 4 de Setembro p.p., e Wholesale, de 5 de Setembro p.p. (Anexos



TRANSDEV (GRUPO): Renovação de linha de crédito grupada para garantias normais no montante global de € 2.500.000, das empresas Joalho Rodoviária Beiras, SA, EAVT - Empresa Automobilística Viação e Turismo, Lda., Auto Mondinense, SA, Rodoviária Beira Litoral, SA, ETAC - Empresa Transportes António Cunha, SA, Soares Oliverira, SA, Charline Transportes Sociedade Unipessoal, Lda., Auto Viação Aveirense, SA, Viúva Cameiro & Filhos, Lda., Auto Viação Almeida & Filhos, SA, Empresa Viação Beira Douro, Lda., Transdev Mobilidade, SA, Minho Bus Transportes Minho Soc. Unipessoal, Lda., Cama Transportes, SA, Transdev Participações, SGPS, SA, Joaquim Guedes Filho & Genros, SA, Rodoviária Dentre Douro e Minho, SA, Rodoviária Beira Interior, SA e Transcovizela Transportes Públicos, SA.

E como mais nada houvesse a deliberar, foi encerrada a reunião, tendo da mesma sido elaborada a presente acta pelo Dr. Artur Miguel Marques da Rocha Gouveia, Secretário Suplente da Sociedade, a qual, depois de lida e aprovada, vai ser assinada por todos os membros presentes.







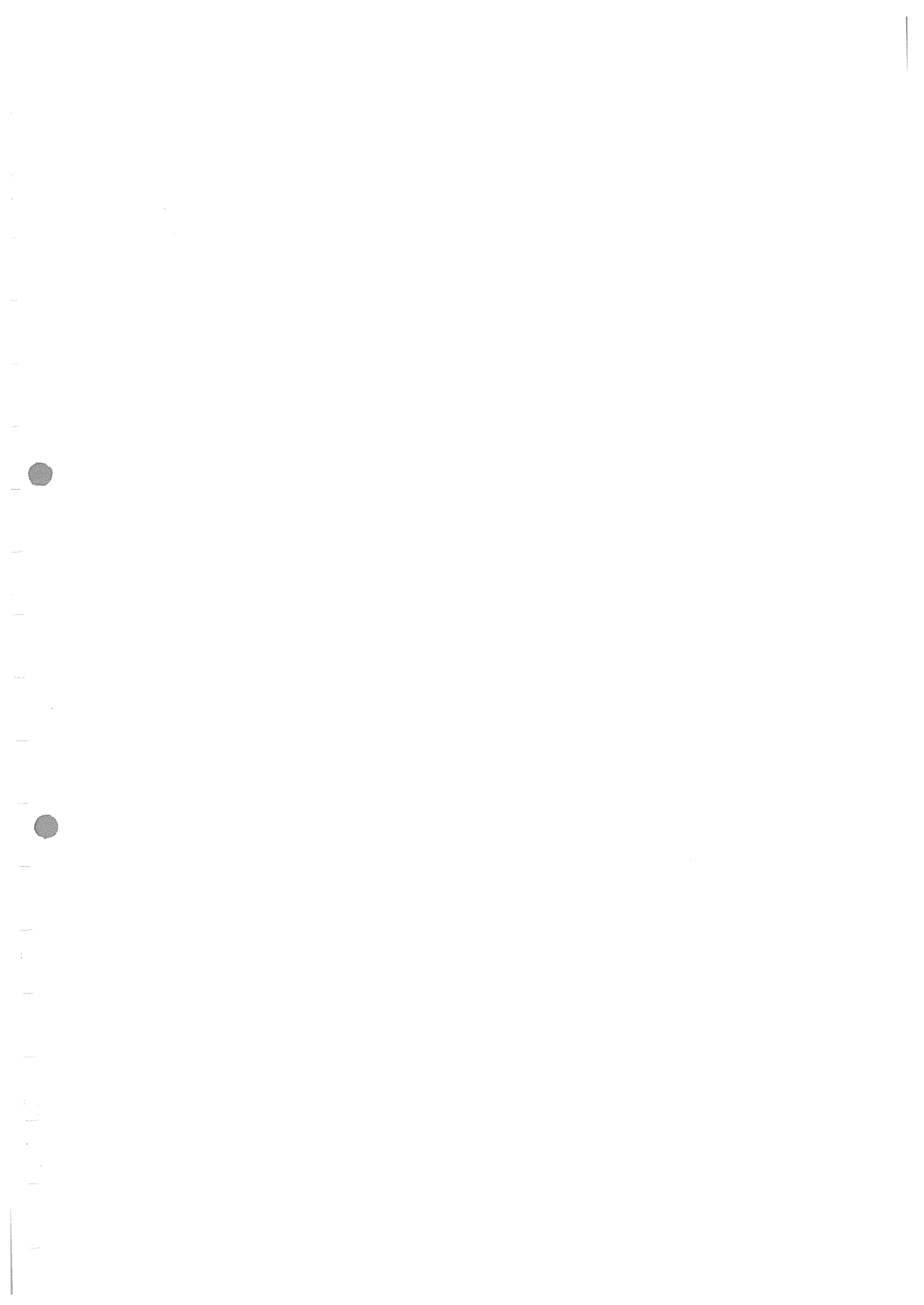






Li







<b>Estado</b>	Em Vigor
<b>Tipologia</b>	Norma Geral
<b>Código</b>	NG 0003/2011
<b>Título</b>	Sistemática de Coordenação das Reuniões e Comitês do GBES
<b>Processo</b>	Reuniões e comitês
<b>Coordenador</b>	SGCE
<b>Subscritores</b>	SGCE
<b>Impressos</b>	-
<b>Publicação</b>	26-01-2011
<b>Última Alteração</b>	26-01-2011
<b>Entrada em Vigor</b>	-
<b>Limite de Vigência</b>	-

**Documentos Referenciados**

---

**Anexos**

---

**Conteúdos Relacionados**

---

**Conteúdos Revogados**

NCA 0019/2006 - Sistemática de Coordenação das Reuniões e Comitês do GBES

## PRINCIPAIS ALTERAÇÕES

Inclui as principais alterações realizadas à norma em questão, com o respectivo *link* com acesso directo às mesmas

Objectivos e  
Âmbito

Conceitos

Regras  
Específicas

Enquadramento  
Legal

Esclarecimentos

## PRINCÍPIOS E PROCEDIMENTOS

### SISTEMÁTICA DE COORDENAÇÃO DAS REUNIÕES E COMITÉS DO GBES

Racionalização do  
n.º Comitês

Racionalização do  
n.º presenças  
Comitês

Revisão da agenda  
das reuniões da CA

Operacionalização

## NÍVEIS DE SERVIÇO

### INFORMAÇÃO DE APOIO

Check-List /  
Comprovativos

Impressos

Anexos



## 1. OBJECTIVOS E ÂMBITO

Com vista a melhorar a eficácia e a produtividade do Grupo BES a Comissão Executiva desenvolveu, nos últimos meses, um conjunto de reflexões com vista a alterar o modo de funcionamento, representatividade e coordenação das múltiplas reuniões interdepartamentais e dos vários comités existentes.

Os vários Comitês existentes no Banco, face aos elementos que congregam, e ao debate, partilha e validação de ideias que impulsionam, nas várias áreas de negócio e de suporte, são um elemento essencial à dinâmica e consolidação da actividade do Grupo BES.

No entanto, a experiência tem vindo a demonstrar que o número crescente de comités, e a complexidade associada ao seu funcionamento, tem limitado a produtividade e a eficiência dos mesmos.

Com o objectivo de melhorar de forma significativa a produtividade e a eficácia das reuniões, a Comissão Executiva decidiu implementar **a partir de 1 de Junho de 2005**, alterações na sistemática de coordenação do GBES através quatro linhas de actuação principais:

- Racionalização do número de Comitês, com uma lógica de maior especialização;
- Racionalização do número de presenças nos Comitês;
- Alteração da agenda das reuniões da Comissão Executiva, arrumando-a por áreas de negócio, cujos pontos devem surgir em relação de causalidade dos agendados nos Comitês;
- Operacionalização deste novo *modus operandi* de forma a otimizar o tempo necessário à sua execução, e a possibilitar uma melhor coordenação das agendas dos membros da Comissão Executiva.

[Voltar ao topo](#)

## 2. CONCEITOS

Não aplicável

[Voltar ao topo](#)

## 3. REGRAS ESPECÍFICAS

Não aplicável

[Voltar ao topo](#)

#### **4. ENQUADRAMENTO LEGAL**

Não aplicável

[Voltar ao topo](#)

#### **5. ESCLARECIMENTOS**

Não aplicável

[Voltar ao topo](#)

## 6. PRINCÍPIOS E PROCEDIMENTOS

### 6.1. Regras de actualização

[Voltar ao topo](#)

#### 6.1.1. Racionalização do número de Comitês

A racionalização do número de Comitês implica a sua redução para quatro **Comitês de Negócio – Retailho, Private, Empresas/Wholesale e Internacional** – e **três Comitês Transversais – ALCO, Risco e CIOQC** (Informática, Operações, Qualidade e Custos).

A periodicidade das reuniões destes Comitês será mensal, excepto nos casos do Comité Private (que manterá a actual periodicidade quadrimestral) e do Comité Internacional (que se reunirá bimestralmente).

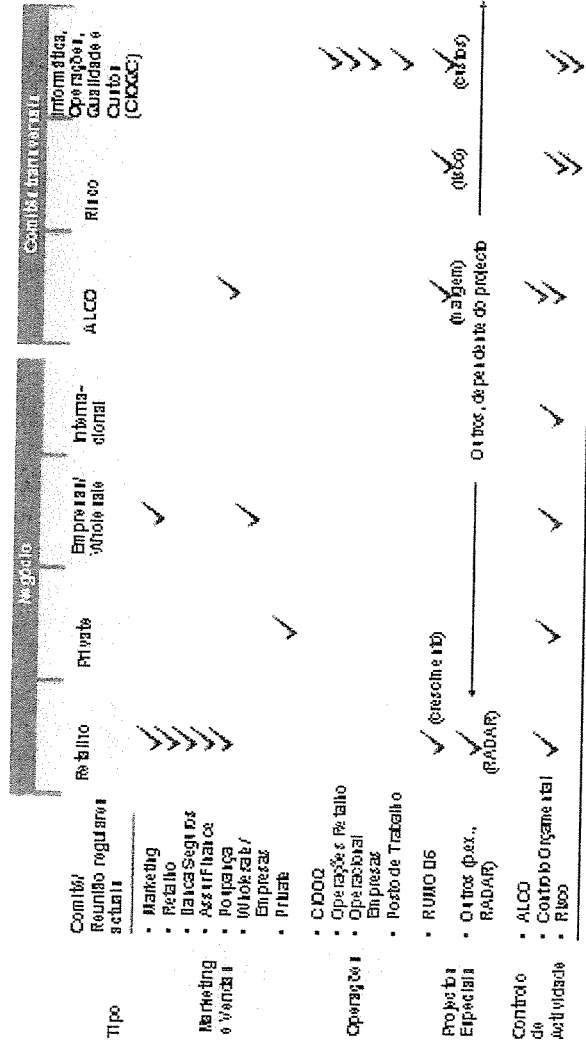
Para além da simplificação, esta alteração procura também assegurar uma crescente evolução para uma lógica de gestão por negócios, garantindo que todos os temas relacionados com um segmento específico são abordados num fórum único. Por exemplo, o novo Comité de Retailho passará a abarcar todos os temas relacionados com este segmento, anteriormente debatidos nos Comitês de Marketing, Banca Seguros, *Assurfinance* e Poupança, bem como as iniciativas de crescimento do programa RUMO06, o controlo de actividade e a marcação de objectivos (actualmente inseridos no Comité de Retailho).

Da mesma forma, e no que respeita aos Comitês transversais, existirá uma concentração dos temas abordados em vários fóruns nas três grandes áreas. Por exemplo, o CIOQC passará a incluir os temas abordados no antigo CIOOQ e as iniciativas de custos no âmbito do programa RUMO06, o controlo detalhado da evolução dos custos e os temas de risco operacional.

**O quadro seguinte reflecte de forma esquemática as alterações introduzidas:**

[Voltar ao topo](#)

**RACIONALIZAÇÃO DOS COMITÉS ACTIVOS. AVANÇANDO PARA UMA LÓGICA CRESCENTE E ESPECIALIZAÇÃO POR NEGÓCIO**



### **6.1.2. Racionalização do número de presenças nos Comitês**

[Voltar ao topo](#)

De acordo com o referido no início desta comunicação é objectivo da Comissão Executiva que os Comitês se transformem em verdadeiros órgãos de debate conclusivos e assertivos no que respeita à tomada de medidas concretas com vista a uma melhoria da actividade global do Grupo BES.

Nesse sentido, entende-se que é condição necessária à realização de tais objectivos, a redução do número de presenças em cada reunião, evitando dispersões e o subaproveitamento de muitos dos colaboradores presentes e procurando que, na medida do possível, passem a ser mais participativos.

Este objectivo deve ser alcançado por duas vias – reduzindo, por um lado, o número de Departamentos com presença obrigatória em cada reunião, e, por outro lado, limitando a presença ao Director Coordenador de cada Departamento, o que não exclui que face à agenda possa ser solicitada a presença de outros Departamentos e níveis de forma *ad hoc*.

Para o conjunto de Comitês de Negócio e Transversais agora instituídos, o esquema de presenças, tanto a nível da Comissão Executiva como de Departamentos, assim como a respectiva agenda genérica são as que a seguir se indica.

## Sistemática de Coordenação das Reuniões e Comitês do GBES

## MISSÃO E PARTICIPANTES NOS COMITÊS DE NEGÓCIO

Comitês de Negócio	Participantes			Total	Missões
	CE*	1 <sup>as</sup> linhas obrigatórias**	1 <sup>as</sup> linhas ad hoc		
Retailho (Mensal)	<ul style="list-style-type: none"> <li>PCE</li> <li>P. Retailho (2)</li> <li>P. DME (1)</li> <li>P. BIC (2)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>DCS/DON (2)</li> <li>DMN/DMB360 (2)</li> <li>DMR (1+)</li> <li>DME (1)</li> <li>DPB (1)</li> <li>DRE (1)</li> <li>T. Vida (1)</li> <li>Tranquilidade (1)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Áreas de produto</li> <li>Áreas Operativas</li> <li>Outras</li> </ul>	15+	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acompanhamento da actividade</li> <li>Coordenação das iniciativas correntes de Retailho</li> <li>Acompanhamento de projectos especiais de Retailho</li> </ul>
Private (Quadrimestral)	<ul style="list-style-type: none"> <li>P. Private (2)</li> <li>P. Retailho (2)</li> <li>P. Mercados (1)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>DPB (1+)</li> <li>DMB 360 (1)</li> <li>BIC (1)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Áreas de produto</li> <li>Outras</li> </ul>	8+	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coordenação Private/outras áreas</li> </ul>
Empresas/Wholesale (Mensal)	<ul style="list-style-type: none"> <li>PCE</li> <li>P. Empresas (2)</li> <li>P. B. de investimento (1)</li> <li>P. Mercados (1)</li> <li>P. BIC (1)</li> <li>P. DME (1)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>DES/DEN (2)</li> <li>DGE (2)</li> <li>DMI (1)</li> <li>DCI (1)</li> <li>DMEI (1+)</li> <li>B. Inv. (1)</li> <li>DME (1)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Áreas de risco</li> <li>Outras</li> </ul>	15+	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acompanhamento da actividade</li> <li>Coordenação de iniciativas correntes de Empresas/Wholesale</li> <li>Acompanhamento de projectos especiais de Wholesale e Empresas</li> </ul>
Internacional (Bimestral)	<ul style="list-style-type: none"> <li>PCE</li> <li>P. Internacional (2)</li> <li>P. Empresas (1)</li> <li>P. B. de investimento (1)</li> <li>P. Private (2)</li> <li>P. Mercados (1)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>DBTNI (1+)</li> <li>DPB (1)</li> <li>DRE (1)</li> <li>DGE/DCI (2)</li> <li>B. Inv. (1)</li> <li>DFME (1)</li> <li>DEO(1)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Outras</li> </ul>	16+	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acompanhamento da evolução da actividade nas diferentes geografias</li> <li>Promoção da utilização da presença internacional do Grupo para o desenvolvimento das diferentes linhas de negócio</li> </ul>

\* P = Pelouro

\*\* Bold: Departamento Sponsor – ver adiante

[Voltar ao topo](#)

## MISSÃO E PARTICIPANTES NOS COMITÉS TRANSVERSAIS

( ) - Frequência da reunião

Comitês transversais		Participantes			Total	Missões
CE*	1ªs linhas obrigatórias**	1ªs linhas ad hoc	Total	Missões		
ALCO (Mensal)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Toda a CE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Resp. Negócio/ Comerciais (6)</li> <li>Responsáveis de Produto (4)</li> <li>DFME (1+)</li> <li>BIC (1)</li> <li>DGP (1)**</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Áreas de Marketing (5)</li> <li>DEO (1)</li> <li>Outros</li> </ul>	25	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acompanhamento da gestão do balanço</li> <li>Acompanhamento da evolução da margem <i>all-in</i> por produto e segmento</li> <li>Definição de directrizes para políticas de <i>pricing</i> para os diferentes produtos/segmentos</li> </ul>	
Risco (Mensal)	<ul style="list-style-type: none"> <li>PCE</li> <li>P. Risco (1)</li> <li>P. Retalho (2)</li> <li>P. Empresas (2)</li> <li>P. Jurídico (1)</li> <li>P. BIC (1)</li> <li>P. Operações (1)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Resp. Negócio/ Comerciais (6)</li> <li>DRG (1+)</li> <li>DEO (1)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Áreas de Marketing (5)</li> <li>Outros</li> </ul>	16	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acompanhamento da evolução do risco por produto e segmento</li> <li>Definição de directrizes de aprovação/<i>pricing</i> por produto e segmento</li> <li>Acompanhamento de projectos especiais na Área de Risco (p.ex., BASEL II)</li> </ul>	
Informática, Operações, Qualidade e Custos - CIOQC (Mensal)	<ul style="list-style-type: none"> <li>PCE</li> <li>P. Operações e Sistemas (2)</li> <li>Resto CE (10)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ESI (1)</li> <li>DO (1+)</li> <li>DEO (1)</li> <li>Área de Controlo de Custos (1)</li> <li>DQS (1)</li> <li>ESinteracion (1)</li> <li>D. Segurança (1)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Áreas de Negócios, Marketing, Risco, Produto</li> </ul>	11	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acompanhamento da evolução dos custos</li> <li>Priorização e acompanhamento da execução do orçamento de sistemas</li> <li>Acompanhamento de temas de risco operacional</li> <li>Acompanhamento de projectos especiais nas áreas de custos, operativa, qualidade e sistemas</li> </ul>	

\* P = Pejouro

\*\* Bold: Departamento Sponsor - ver adiante

\*\*\* Que dinamiza uma reunião de Poupança prévia ao ALCO

## 6.1.3. Revisão da agenda das reuniões da Comissão Executiva

[Voltar ao topo](#)

A agenda das reuniões da Comissão Executiva será também revista no sentido de assegurar uma maior interligação aos Comitês e uma maior estruturação por áreas de negócio.

Assim, os temas a abordar irão passar a estar estruturados em torno dos seguintes quatro grandes blocos:

**(1) temas de natureza estratégica e do Presidente da Comissão Executiva;**

- (2) temas referentes às áreas de negócio de **Retail** e **Private**, nomeadamente para tomada de decisão/ratificação de iniciativas específicas debatidas nos Comitês de Retail e Private;
- (3) temas referentes às áreas de negócio de **Empresas/ Wholesale** e **Internacional**, que, tal como no ponto anterior, deverá entre outros temas ser utilizado para tomada de decisão/ratificação de iniciativas específicas validadas nos Comitês Wholesale e Internacional;
- (4) outros **temas transversais**, designadamente os emergentes dos Comitês **ALCO**, de **Risco**, e **CIOQC** que requeriram aprovação do conjunto da Comissão Executiva.

Não se deverá contudo entender os Comitês como uma antecâmara da Comissão Executiva, ou seja, que todos os assuntos debatidos nesta terão necessariamente de ser previamente abordados em sede de Comité específico. Dependendo do tema em causa, os respectivos Administradores podem entender que o fórum adequado é a Comissão Executiva. Nesta situação, o envolvimento do Comité será, caso se verifique necessário, o de a posteriori fazer *follow up* do debatido na Comissão Executiva.

Este deverá ser o “figurino” para três das quatro reuniões mensais da Comissão Executiva. A quarta reunião mensal será monotemática, dedicada ao controlo de actividade, na qual serão analisadas as contas de resultados, a contribuição directa e o nível de cumprimento dos objectivos (SOI e agregados do Banco) por área de negócio e área transversal. Em qualquer das sessões da Comissão Executiva, a presença das primeiras linhas poderá ser requerida para abordagem em detalhe de temas específicos, mediante convocação prévia.

Para facilitar a ligação da Comissão Executiva aos Comitês, estes últimos serão precedidos de uma sessão inicial de preparação, com a duração de 15 a 30 minutos, com a presença apenas dos Administradores, após a qual terá imediatamente lugar a reunião do Comité propriamente dita com a presença de todos os elementos convocados.

### **6.1.3. Operacionalização deste novo modus operandi**

No sentido de otimizar a agenda de todos os participantes, as reuniões da Comissão Executiva (incluindo as itinerantes) e os Comitês serão marcados (sempre que o calendário o permitir) para quarta ou quinta-feira. Os Comitês encontram-se sequenciados de forma a garantir uma fluidez dos temas de acordo com a disponibilidade dos dados de controlo (designadamente SOI e Controlo Orçamental). O quadro seguinte apresenta o calendário para um mês típico.

[Voltar ao topo](#)



CALENDARIZAÇÃO DOS COMITÊS E DAS REUNIÕES DA COMISSÃO EXECUTIVA - MÊS TÍPICO

Reunião Regular da Comissão Executiva  
 Com sessão Executiva Itinerante  
 Com IÉ

Dia		2ª-feira	3ª-feira	4ª-feira	5ª-feira	6ª-feira
Semana I				CE Itinerante	CE Operativa NE-AM-UR-RE	
				CE Itinerante		
Semana II				CE Operativa	CIOOC	
				CE Itinerante		
Semana III				CE Itinerante	C. de Risco	
				CE Operativa		
Semana IV				CE Operativa	C. de Retalho	
				ALOO	C. Empresas e Wholesale	

\* Com o entendimento de que uma reunião ocupa uma manhã ou uma tarde por todo o (incluindo a preparação prévia)

[Voltar ao topo](#)

A operacionalização com sucesso do funcionamento deste novo modelo depende igualmente da disciplina no encadeamento e cumprimento das agendas e na gestão do tempo das reuniões por parte de todos. Neste sentido, a Comissão Executiva decidiu **criar a função de Secretariado-Geral da Comissão Executiva** e oficializar a figura do **Departamento Sponsor de cada Comitê**. Estas funções deverão funcionar em muito estreita articulação.

A **missão do Secretário-Geral** será a de garantir a coordenação global da agenda da Comissão Executiva e a respectiva interligação com a agenda dos Comitês de Negócio e Transversais, assegurando as condições para uma maior produtividade nestes fóruns. Em concreto, o Secretário-Geral da Comissão Executiva desempenhará funções a três níveis distintos:

**(1) A nível da preparação das reuniões com a Comissão Executiva**, o Secretário-Geral da Comissão Executiva será responsável por identificar, junto de cada Administrador e do Presidente da Comissão Executiva, os temas a abordar, estruturando a agenda da reunião da Comissão e definindo o tempo disponível e o horário para cada apresentação (quando apropriado). O Secretário-Geral da Comissão Executiva funcionará também como elemento agregador de toda a documentação de suporte, assegurando a distribuição atempada à Comissão Executiva. A convocatória de elementos (nomeadamente as primeiras linhas) para a reunião será por ele realizada, indicando a hora em que se prevê que o tema seja debatido.

**(2) A nível da interação com os Comitês**, o Secretário-Geral da Comissão Executiva trabalhará em forte articulação com os Sponsors, no sentido de entender os temas que requerem aprovação e/ou discussão em sede de Comissão Executiva (procedendo ao agendamento destes) e de transmitir as questões/temas suscitados nas reuniões da Comissão Executiva que requirem aprofundamento nos Comitês.

**(3) A nível da comunicação e documentação das decisões da Comissão Executiva**, o Secretário-Geral da Comissão Executiva será responsável pela síntese das decisões tomadas e pela manutenção dos registos (e restantes formalidades necessárias), bem como pela respectiva comunicação ao quadro directivo (quando apropriado). Na prática, o Secretário-Geral da Comissão Executiva será o canal oficial junto do Banco. Para o cargo de Secretário-Geral da Comissão Executiva, que estará na dependência directa do Presidente da Comissão Executiva, foi designado o Dr. Artur Gouveia.

O **Departamento Sponsor** terá uma missão semelhante no contexto de cada Comité. Por um lado, definirá a agenda em conjunto com os vários departamentos participantes, coligirá os materiais a apresentar e garantirá a distribuição atempada dos mesmos. Por outro lado, sintetizará e comunicará as decisões tomadas e os próximos passos necessários, incluindo a coordenação com o Secretário-Geral para agendamento de temas que requirem aprovação pela Comissão Executiva (envolvendo os Departamentos necessários em cada caso). Os Departamentos designados como Sponsors são os apresentados em seguida.

[Voltar ao topo](#)

## Sistemática de Coordenação das Reuniões e Comitês do GBES

## CRIAÇÃO DA FUNÇÃO DE SECRETÁRIO-GERAL E DESIGNAÇÃO DE UM ÚNICO DEPARTAMENTO SPONSOR PARA CADA REUNIÃO/COMITÊ

Nível	Reunião/Comitê	Sponsor/Preparador
Comissão Executiva Regular (semanal)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Temas do Presidente da CE</li> <li>• Retalho/Private</li> <li>• Empresas/Wholesale</li> <li>• Outros temas (ALCO, Risco, CIOQC, internacional)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Secretário-geral*</li> </ul>
CE Controle de Atividade (mensal)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Controle de Atividade</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DME</li> </ul>
Comitês	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retalho</li> <li>• Private</li> <li>• Empresas/Wholesale</li> <li>• ALCO</li> <li>• Risco</li> <li>• CIOQC</li> <li>• Internacional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DMR</li> <li>• DPB</li> <li>• DMEI</li> <li>• DFME</li> <li>• DRG</li> <li>• DO</li> <li>• DBTNI</li> </ul>

O Secretário-geral garante a coordenação global da agenda da CE e a sua coordenação com as restantes reuniões

\* Depende de direcionamento do Presidente da Comissão Executiva

[Voltar ao topo](#)

## **7. CHECKLIST E COMPROVATIVOS**

[Voltar ao topo](#)

Não aplicável

## **8. IMPRESSOS**

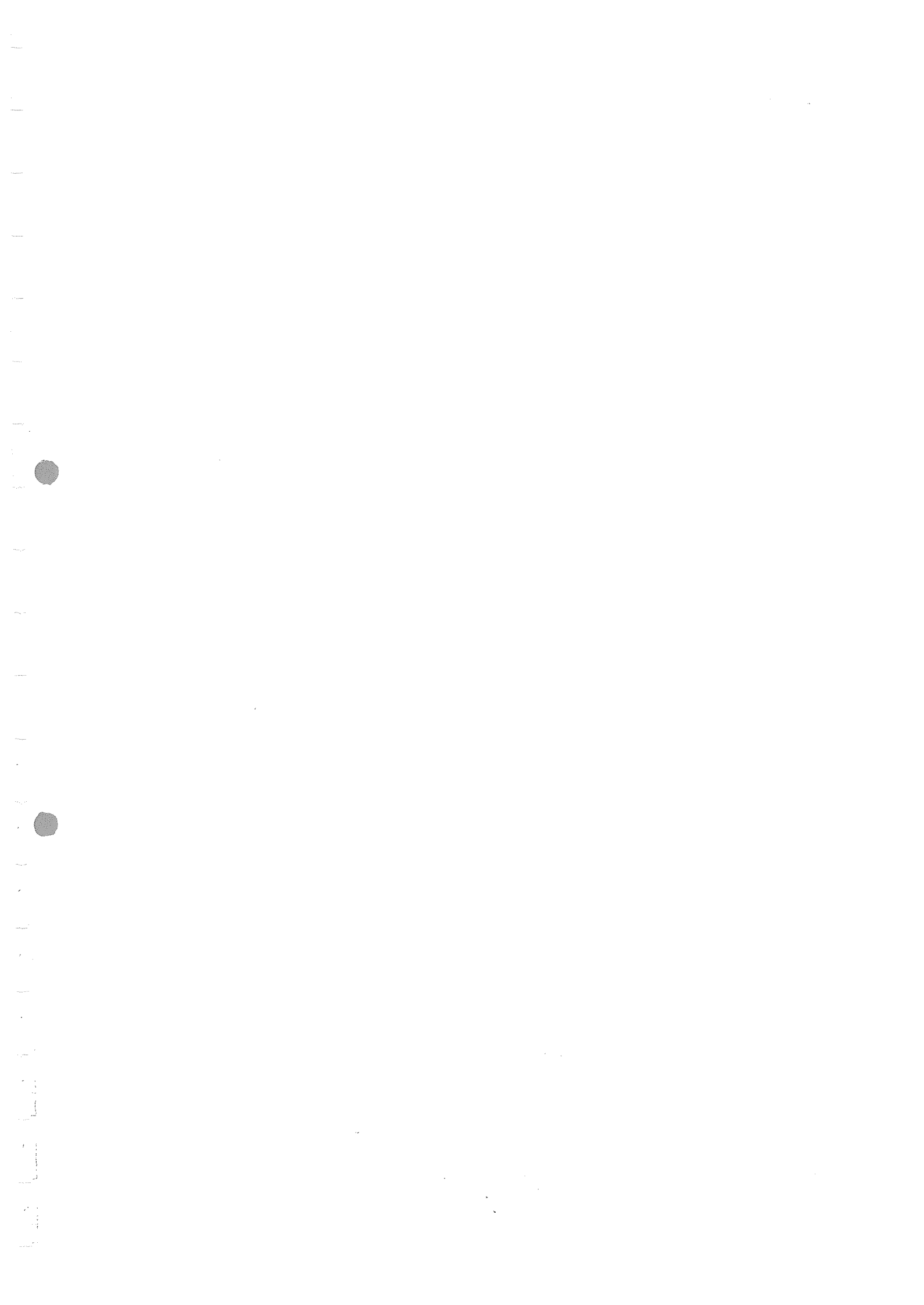
[Voltar ao topo](#)

Não aplicável

## **9. ANEXOS**

[Voltar ao topo](#)

Não aplicável





# Relatório de Governo da Sociedade

---

## PARTE I

A - Estrutura Acionista	4
B - Órgãos Sociais e Comissões	8
C - Organização Interna	27
D - Remunerações	31
E - Transações com Partes Relacionadas	37

## PARTE II

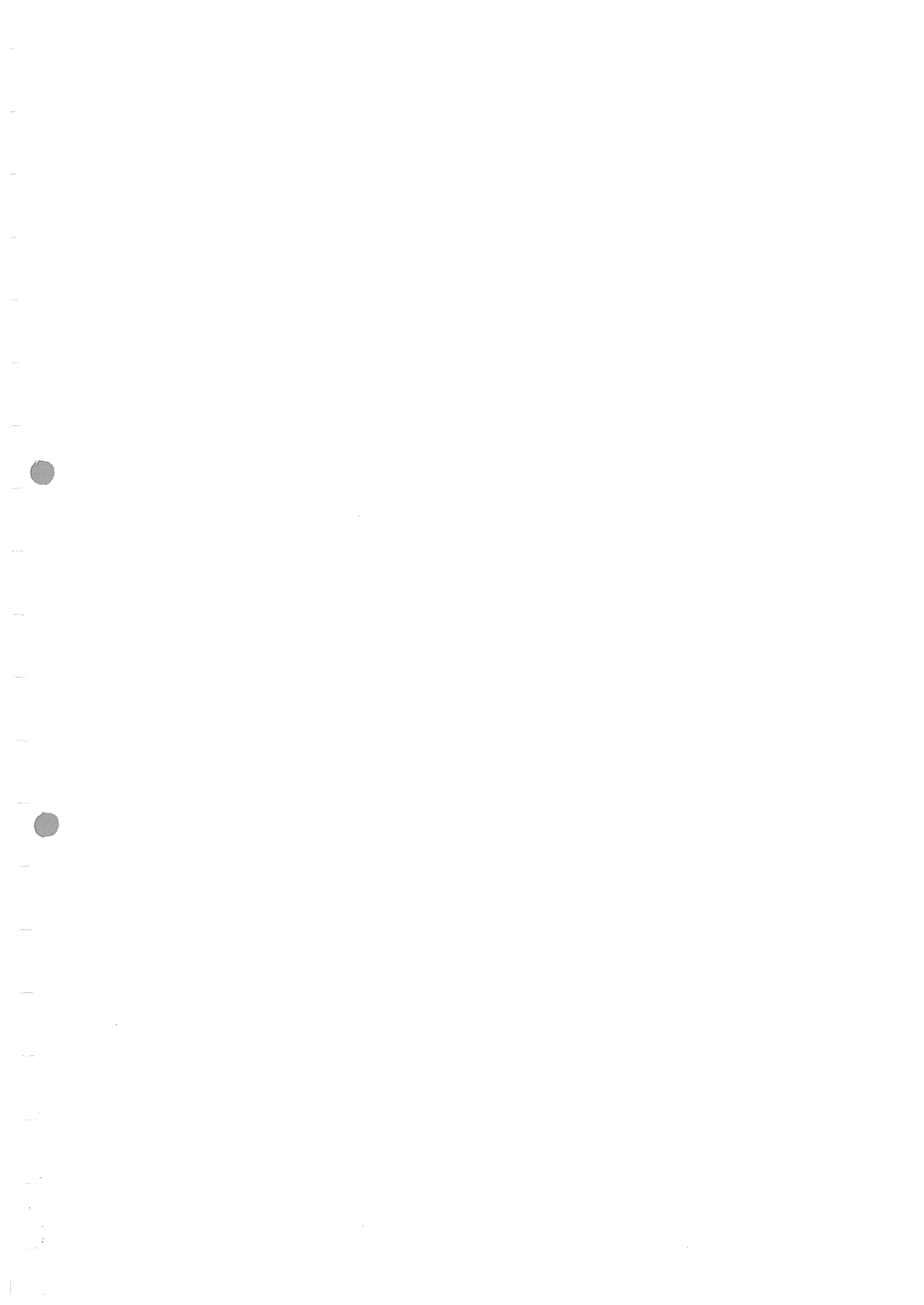
Avaliação do Governo Societário	38
---------------------------------	----

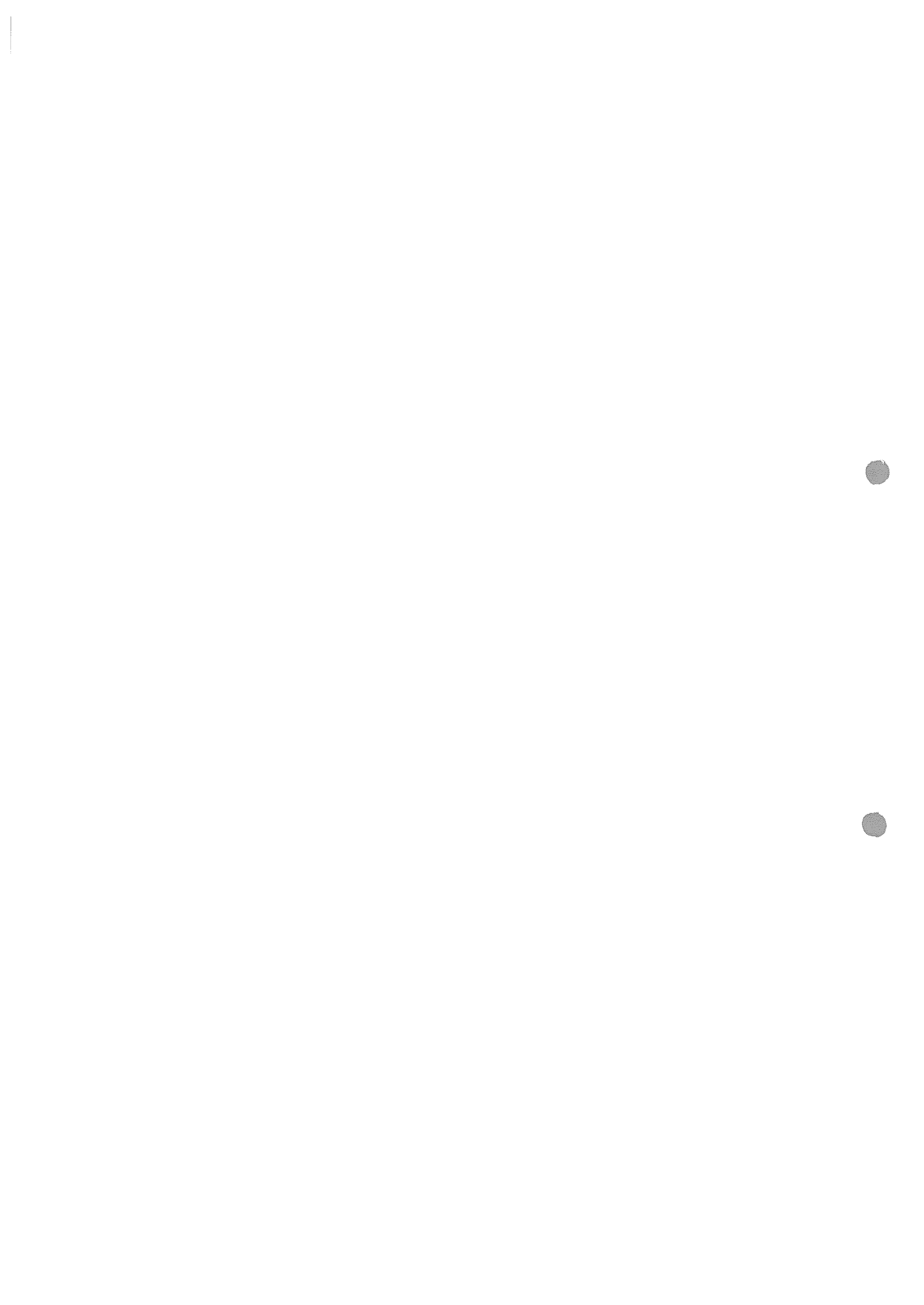
## ANEXOS

I - Política de Remuneração dos Órgãos Sociais	42
II - Política de Remuneração dos Dirigentes	46
III - Declaração da Comissão de Auditoria	51









Colocação de Papel Comercial junto dos seus clientes, particulares e empresas, com as seguintes características:

Tipo de Oferta: Emissões Particulares em mercado primário

Valor nominal unitário: ≥ € 50.000

Tipo de Emissões: Domésticas (com atribuição ISIN Interbolsa)

Prazos das Emissões: 3 e 6 meses

Aplicação Front-Office: BES Ordens

Enquadramento MIFID: Instrumento Financeiro Não Complexo

Agente das Emissões: BESI

Tipo de Informação Prestada: Ficha Técnica e Nota Informativa



Informação a constar na Nota Informativa e Ficha Técnica:

- Montantes, prazos, denominação e cadência do papel comercial;
- Modo de determinação dos juros;
- Regime fiscal aplicável;
- Código de identificação do papel comercial;
- Balanço, demonstração de resultados e demonstração da origem e da aplicação de fundos relativos aos três últimos exercícios;
- Fatores de risco inerentes à oferta, ao emitente e ao investimento.

Primeira  
Emissão

Emitente: ES International S.A.

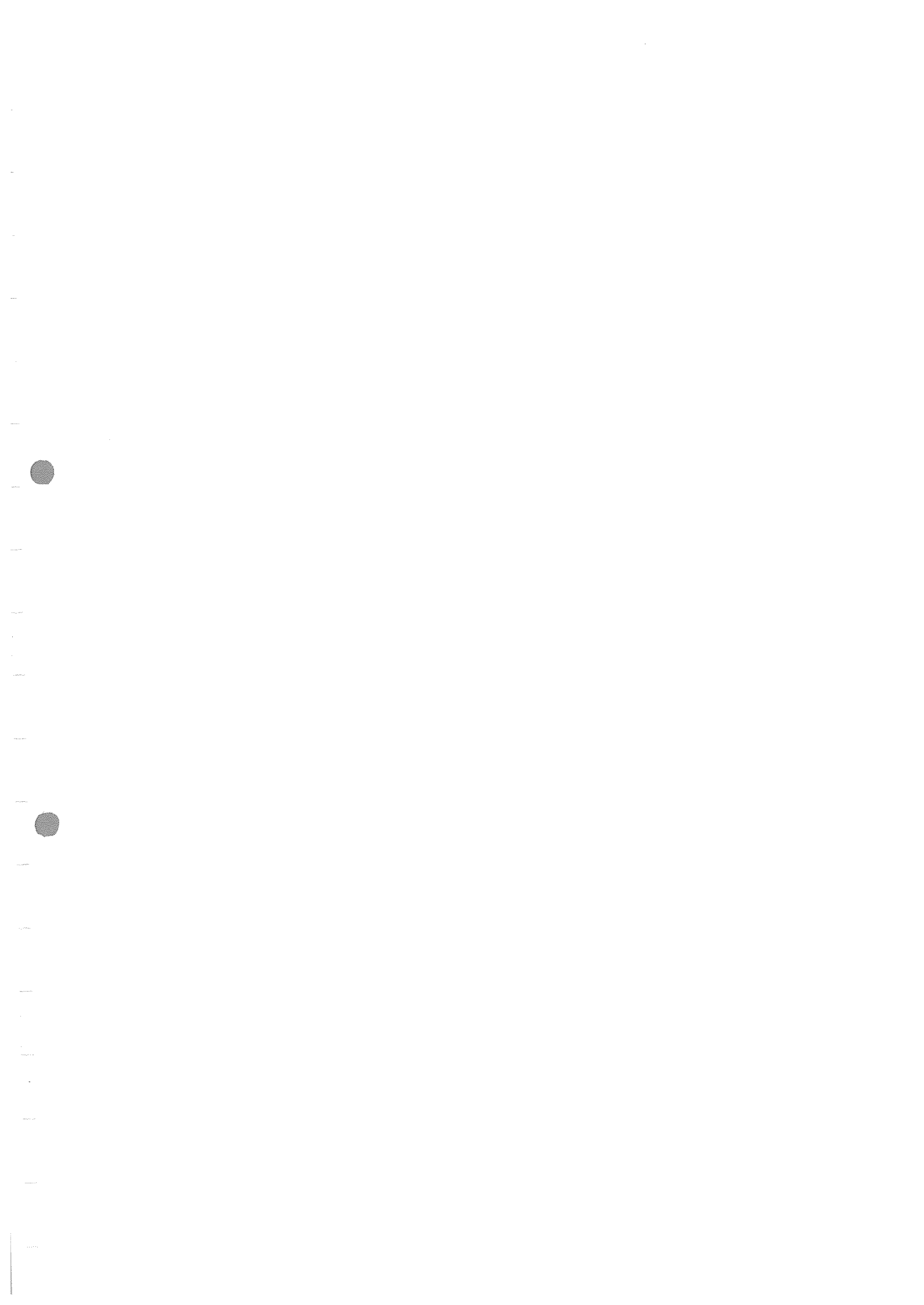
Prazo: 3 meses

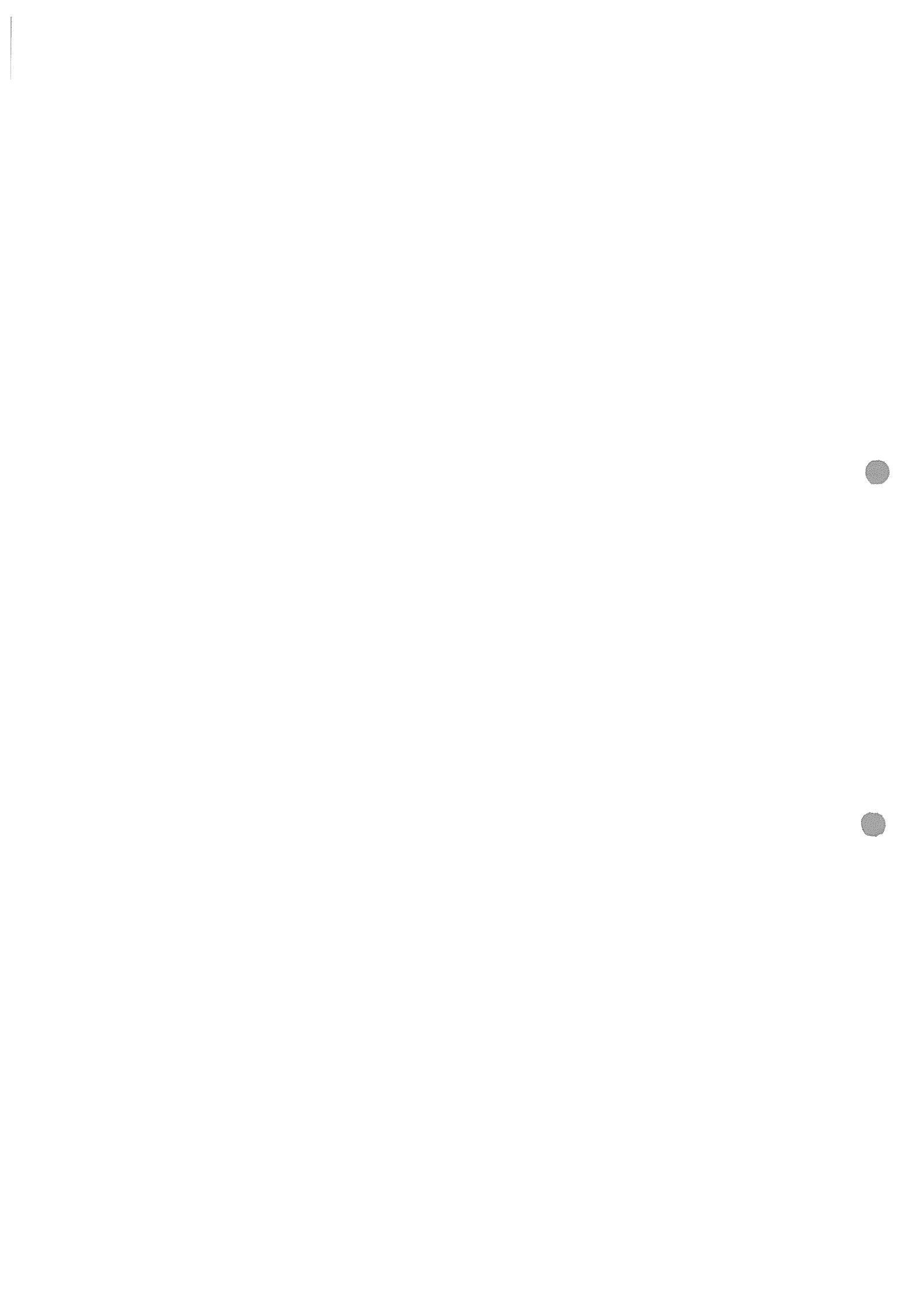
Taxa de Juro: 4,25%

Período de Subscrição: 9 a 13 de Setembro

Liquidação: 18 de Setembro



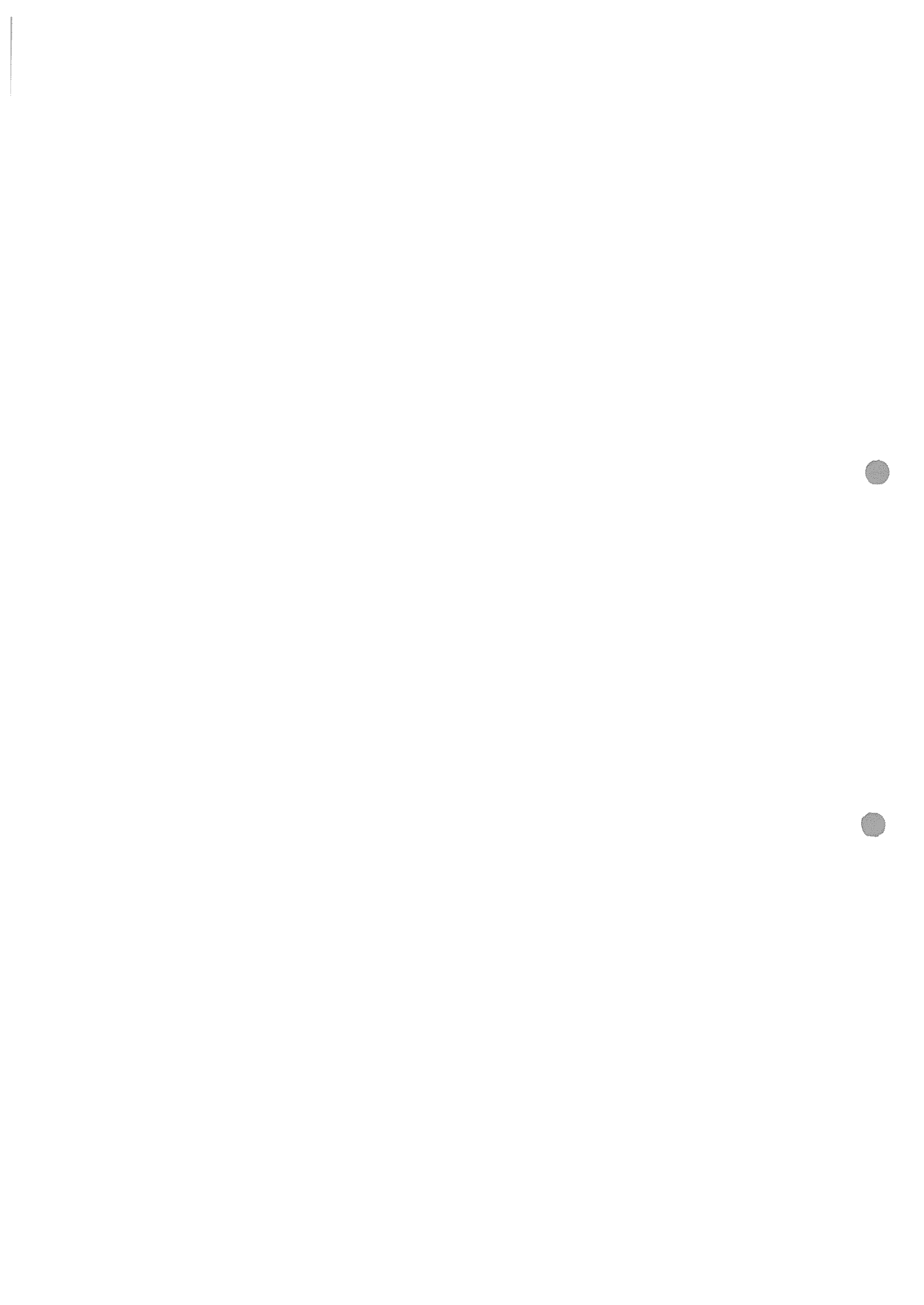




	até 6 meses	6 meses a 1 ano	1 ano a 2 anos	2 anos a 3 anos	até 3 anos
<b>Depósitos a Prazo</b>	<b>DP Juros na Hora</b>	3 meses 1,00% a 1,25% 6 meses 1,25% a 1,75%			
	<b>e</b>				
<b>Fundos</b>		<b>Conta Micro Donativo</b> Eur12m + 1,00%	<b>Conta Micro Poupança</b> <b>Conta Poupança Impulso</b> 2,25% TANB	<b>EUR BES DUAL AÇOES AMERICANAS 2013-2017</b>	<b>Conta Poupança Programada</b> 2,00% TANB Bonificação anual +15pb
	<b>Gestão de Carteiras*</b>	<b>6 meses</b> P. Rendimento 2,00% P. Moderado 1,70% P. Dinâmico 2,00%	<b>9 meses</b> P. Rendimento 2,40% P. Moderado 2,05% P. Dinâmico 2,45%	<b>18 meses</b> P. Rendimento 2,40% P. Moderado 2,05% P. Dinâmico 2,60%	<b>2 anos</b> P. Rendimento 2,45% P. Moderado 2,05% P. Dinâmico 2,60%
<b>Banca Seguros</b>					<b>Capital Garantido BES PPR Garantido BES</b> 3,00% em 2013 e 2014 <b>BES Vida PPR Super Poupança 2013 5ª Série</b> 3,00% até 2015 <b>BES Vida Novo Rendimento Mais 2ª Série</b> 3,50% até Dez 2014
<b>BES Ordens</b>		<b>Papel Comercial</b> 3 meses 4,25%			
		<b>Papel Comercial</b> 6 meses 4,35%			
					<b>Obrigações BES Taxa</b> YTM 4,50% (3 ano) YTM 5,60% (6 ano) YTM 6,00% (9 ano)



\* Rentabilidade Objetivo Máxima;





> 3 anos

2 anos a 3 anos

1 ano a 2 anos

6 meses a 1 ano

< 6 meses

**Conta Poupança Programada**  
2,00% TANB  
Bonificação anual +15pb

3 anos

P. Rendimento 2,60%  
P. Moderado 2,05%  
P. Dinâmico 2,60%

**Capital Garantido BES**  
**PPR Garantido BES**  
3,00% em 2013 e 2014

**BES Vida PPR Super Poupança 2013 5ª Série**  
3,00% até 2015

**BESVida Novo Rendimento Mais 2ª Série**  
3,50% até Dez 2014

**Obrigações BES Taxa Fixa**  
YTM 4,50% (3 anos)  
YTM 5,60% (6 anos)  
YTM 6,00% (9 anos)

**Conta Micro Poupança**  
**Conta Poupança Impulso**  
2,25% TANB

**Conta Rendimento CR**  
18 meses

≥ € 25.000: 2,25% TANB  
< € 25.000: 2,00% TANB

2 anos

P. Rendimento 2,45%  
P. Moderado 2,05%  
P. Dinâmico 2,60%

18 meses

P. Rendimento 2,40%  
P. Moderado 2,05%  
P. Dinâmico 2,60%

**Conta Micro Donativo**  
Eur12m + 1,00%

**Conta Rendimento Mensal**  
1,85% TANB

9 meses

P. Rendimento 2,40%  
P. Moderado 2,05%  
P. Dinâmico 2,45%  
**12 meses**  
P. Rendimento 2,50%  
P. Moderado 2,20%  
P. Dinâmico 2,55%

**DP Juros na Hora**  
3 meses 1,00% a  
1,25%  
6 meses 1,25% a  
1,75%

6 meses

P. Rendimento 2,00%  
P. Moderado 1,70%  
P. Dinâmico 2,00%

**Depósitos a Prazo**  
e

**Fundos**

**Gestão de Carteiras\***

**Banca Seguros**

**Papel Comercial**  
6 meses 4,35%

**Papel Comercial**  
3 meses 4,25%

**BES Ordens**

\* Rentabilidade Objetivo Máxima:



<b>Depósitos a Prazo</b>	<b>DP USD 2013</b> 180 dias Até 1,40% TANB	<b>DP CHF</b> 6 meses 1,50% 12 meses 2,00%	<b>DP EUR e USD (Cayman)</b> 2,25% TANB	<b>FIM Ações</b> Luxemburgo	<b>Conta CR USD</b> 3 anos 2,67% TANB
	<b>DP GBP</b> 3 meses 1,75%	<b>DP GBP</b> 6 meses 2,10% 12 meses 2,60%	<b>DP EUR e USD 18 meses (Cayman)</b> 2,50% TANB		

<b>Fundos</b>	<b>Conta Rendimento Mensal</b> 1,85% TANB	<b>Conta Rendimento CR</b> 18 meses ≥ € 25.000: 2,25% TANB < € 25.000: 2,00% TANB
	<b>DP BESOR</b> 12 meses 2,75%	

<b>Gestão de Carteiras*</b>	<b>3 meses</b> EUR 1,65% USD 1,30%	<b>12 meses</b> EUR 2,35% USD 2,20%
	<b>6 meses</b> EUR 2,50% USD 1,60%	<b>18 meses</b> EUR 2,40% USD 2,20%
<b>Títulos</b>	<b>16 meses</b> 2,75%	<b>24 meses</b> 3,25%

<b>Banca Seguros</b>	<b>BESVida CR Fixa</b> 4%	<b>Capital Garantido BES</b> <b>PPR Garantido BES</b> 3,00% em 2013 e 2014
----------------------	------------------------------	--

<b>BES Ordens</b>	<b>Papel Comercial</b> 3 meses 4,25%	<b>BES Vida Novo Rendimento 2º</b> Serie 3,50% até Dez 2014
-------------------	---	---

<b>BES Ordens</b>	<b>Papel Comercial</b> 6 meses 4,35%	<b>Obrigações BES Taxa Fixa</b> YTM 4,50% (3 anos) YTM 5,60% (6 anos) YTM 6,00% (9 anos)
-------------------	---	---



até 3 anos

2 anos a 3 anos

1 ano a 2 anos

6 meses a 1 ano

até 6 meses

<b>Depósitos a Prazo</b>	<b>Conta Rendimento Mensal</b>	<b>DP Crescente Empresas</b>
e	<b>Oferta Online</b>	<b>2 anos</b>
<b>Fundos</b>	<b>15 a 365 dias</b>	<b>2,631% TANB</b>
	<b>0,55% a 1,75% TANB</b>	
	<b>ES Rendimento</b>	

<b>Gestão de Carteiras*</b>	<b>9 meses</b>
	<b>2,25%</b>
	<b>3 meses</b>
	<b>0,95%</b>
	<b>6 meses</b>
	<b>1,45%</b>

<b>BES Ordens</b>	<b>Papel Comercial</b>	<b>Papel Comercial</b>
	<b>3 meses 4,25%</b>	<b>6 meses 4,35%</b>
		<b>6 meses 4,35%</b>

**Obrigações BES Taxa Fixa**  
YTM 4,50% (3 anos)  
YTM 5,60% (6 anos)  
YTM 6,00% (9 anos)

\* Rentabilidade Objetivo Máxima;









**ANEXO 9 - Evolução da colocação do papel comercial por segmento comercial e emitente**

Canteira	Emitente	Setembro 13		Outubro 13		Novembro 13		Dezembro 13		Janeiro 14		Fevereiro 14		Marco 14		Abril 14		Maio 14	
		Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes	Montante	Nº Clientes
Part. Retalho c/ RE	ESINT	450.000	4	2.150.000	15	2.450.000	18	2.350.000	17	1.850.000	13	1.050.000	9	1.050.000	9	500.000	5	500.000	5
	RioForte			100.000	1	100.000	1	100.000	1	100.000	1	100.000	2	100.000	2	50.000	1	50.000	1
	ESSaude	350.000	7	350.000	7	350.000	7	350.000	7	100.000	2	100.000	2	150.000	3	150.000	3	150.000	3
	ESPART	800.000	11	2.750.000	27	3.150.000	31	3.050.000	29	2.300.000	21	1.300.000	14	1.300.000	14	700.000	9	700.000	9
	TOTAL	1.612.000	1.000	3.430.000	2.133	4.510.000	2.851	4.200.000	2.580	2.740.000	1.739	2.340.000	1.462	2.095.000	1.343	1.200.000	805	710.000	532
BES360º	ESINT			31.000.000	203	65.100.000	431	153.700.000	984	159.150.000	1.014	177.650.000	1.057	164.500.000	976	164.500.000	978	164.500.000	978
	RioForte	30.650.000	592	30.650.000	592	30.650.000	592	30.650.000	592	14.400.000	254	14.400.000	254	14.400.000	254	14.400.000	255	14.400.000	255
	ESSaude	19.050.000	380	19.050.000	380	19.050.000	380	19.050.000	380	15.100.000	277	15.100.000	277	15.100.000	277	15.100.000	277	15.100.000	277
	ESPART	191.850.000	1.592	424.150.000	3.298	566.050.000	4.254	624.300.000	4.536	467.150.000	3.387	402.000.000	3.050	403.550.000	2.850	314.950.000	2.315	271.400.000	2.042
	TOTAL	463.750.000	2.471	1.095.600.000	5.510	1.575.300.000	7.456	1.719.800.000	8.049	1.297.800.000	6.144	1.140.450.000	5.395	1.004.750.000	4.311	783.650.000	3.944	615.750.000	3.363
NEGOCIOS	ESINT	46.700.000	213	98.400.000	475	137.100.000	665	126.750.000	610	81.800.000	408	64.050.000	318	58.500.000	293	37.750.000	187	19.550.000	110
	RioForte			13.600.000	68	31.550.000	150	57.500.000	299	57.900.000	304	59.050.000	286	56.850.000	270	56.750.000	269	56.750.000	269
	ESSaude	3.750.000	73	3.750.000	73	3.750.000	73	3.750.000	73	2.300.000	43	2.300.000	43	2.300.000	43	2.300.000	43	2.300.000	43
	ESPART	2.250.000	45	2.250.000	45	2.250.000	45	2.250.000	45	2.250.000	45	1.950.000	38	1.950.000	38	1.950.000	38	1.950.000	38
	TOTAL	50.450.000	286	118.000.000	661	174.650.000	933	190.250.000	1.027	144.250.000	800	127.350.000	685	119.600.000	644	98.750.000	537	80.550.000	460
DMI RETALHO	ESINT	3.000.000	7	3.000.000	7	4.200.000	13	4.200.000	13	3.400.000	11	3.200.000	10	3.000.000	9	2.200.000	7	1.850.000	5
	RioForte	100.000	1	400.000	3	400.000	3	2.550.000	8	2.550.000	8	2.450.000	7	1.800.000	5	1.800.000	5	1.800.000	5
	ESSaude			50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1
	ESPART			50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1	50.000	1
	TOTAL	3.100.000	8	3.450.000	11	4.650.000	17	6.800.000	22	6.050.000	21	5.700.000	18	4.850.000	15	4.050.000	13	3.700.000	11
PRIVATE	ESINT	198.000.000	517	413.700.000	1.156	542.400.000	1.581	514.500.000	1.541	355.800.000	1.134	289.700.000	923	232.100.000	747	130.400.000	440	82.350.000	275
	RioForte	1.250.000	23	1.250.000	23	1.250.000	23	1.250.000	23	1.800.000	30	1.800.000	30	1.800.000	30	1.800.000	30	1.800.000	30
	ESSaude	1.150.000	23	1.150.000	23	1.150.000	23	1.150.000	23	1.150.000	23	1.150.000	23	1.150.000	23	1.150.000	23	1.150.000	23
	ESPART	199.250.000	540	475.250.000	1.365	653.850.000	1.943	699.200.000	2.116	524.500.000	1.680	440.650.000	1.464	361.800.000	1.242	260.100.000	935	206.150.000	745
	TOTAL	4.850.000	3	14.550.000	14	17.050.000	16	18.050.000	17	7.350.000	5	4.850.000	3	1.000.000	1	1.000.000	1	1.000.000	1
GRANDES EMPRESAS	ESINT	16.550.000	45	49.050.000	117	123.950.000	203	126.550.000	210	89.550.000	118	74.100.000	79	70.450.000	67	62.800.000	56	11.450.000	18
	RioForte			6.000.000	10	20.850.000	45	40.500.000	77	45.300.000	89	35.250.000	67	32.950.000	63	33.950.000	64	33.050.000	64
	ESSaude			150.000	3	150.000	3	150.000	3	150.000	3	150.000	3	150.000	3	150.000	3	150.000	3
	ESPART	16.550.000	45	55.200.000	130	144.950.000	251	167.200.000	290	135.550.000	221	109.900.000	157	103.950.000	141	96.400.000	131	45.050.000	93
	TOTAL	1.100.000	2	1.100.000	2	8.500.000	6	8.500.000	6	8.400.000	5	7.700.000	4	7.700.000	4	7.700.000	3	7.200.000	2
MEDIAS EMPRESAS	ESINT	1.100.000	2	1.100.000	2	8.500.000	6	8.500.000	6	8.400.000	5	7.700.000	4	7.700.000	4	7.700.000	3	7.200.000	2
	RioForte			900.000	2	900.000	2	900.000	2	900.000	2	900.000	2	900.000	2	900.000	2	900.000	2
	ESSaude			1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2
	ESPART			1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2
	TOTAL	463.750.000	2.471	1.095.600.000	5.510	1.575.300.000	7.456	1.719.800.000	8.049	1.297.800.000	6.144	1.140.450.000	5.395	1.004.750.000	4.311	783.650.000	3.944	615.750.000	3.363
MUNICIPIOS INSTITUCIONAIS	ESINT			1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2
	RioForte			900.000	2	900.000	2	900.000	2	900.000	2	900.000	2	900.000	2	900.000	2	900.000	2
	ESSaude			1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2
	ESPART			1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2	1.100.000	2
	TOTAL	463.750.000	2.471	1.095.600.000	5.510	1.575.300.000	7.456	1.719.800.000	8.049	1.297.800.000	6.144	1.140.450.000	5.395	1.004.750.000	4.311	783.650.000	3.944	615.750.000	3.363

Fonte: Datamart DGP (Aplicação Origem – CAF Titulos)



10

