

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

46.^a Reunião
(24 de fevereiro de 2015)

SUMÁRIO

O Presidente (Fernando Negrão) deu início à reunião às 15 horas e 26 minutos.

Os Drs. Jorge Martins e João Freixa (ex-administradores do BES e do Novo Banco), após uma intervenção inicial, responderam aos Deputados Cecília Meireles (CDS-PP), Miguel Tiago (PCP), Mariana Mortágua (BE), Pedro Alves e Pedro Saraiva (PSD) e Filipe Neto Brandão (PS).

O Presidente encerrou a reunião eram 19 horas e 59 minutos.

O Sr. **Presidente**: — Srs. Deputados, vamos dar início aos nossos trabalhos.

Eram 15 horas e 26 minutos.

Temos hoje a audição do Sr. Dr. Jorge Martins e do Sr. Dr. João Freixa, ambos ex-administradores do BES e do Novo Banco. Farão uma intervenção inicial, que será um pouco mais prolongada do que é costume, de cerca de 20 a 25 minutos, que tem muita informação e informação muito interessante acerca da questão do papel comercial.

Os Srs. Doutores manifestaram também total disponibilidade para responderem às perguntas das Sr.^{as} Deputadas e dos Srs. Deputados.

Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Martins.

O Sr. Dr. **Jorge Martins** (ex-administrador do BES e do Novo Banco): — Sr. Presidente, começamos por cumprimentar o Sr. Presidente e as Sr.^{as} e os Srs. Deputados desta Comissão de Inquérito, desejando que esta audição possa contribuir, de algum modo, para os objetivos que a mesma se propõe atingir.

Em segundo lugar, pretendemos expressar a nossa mais profunda consternação para com todos os que foram afetados, direta ou indiretamente, na sua relação com o BES, independentemente de também fazermos parte desse rol e de estarmos com a consciência absolutamente tranquila relativamente ao papel desempenhado no exercício das nossas funções.

Gostaríamos, ainda, de dirigir uma palavra de enorme apreço a todos os colaboradores do Novo Banco e, em particular, às suas redes comerciais pela reconhecida excelência de serviço, pela sua resiliência e capacidade de reação às adversidades, bem como pela sua entrega profissional apaixonada,

constituindo uma eficiente organização comercial de singular relevância no contexto do sistema financeiro português.

Tendo presente depoimentos anteriormente prestados nesta Comissão de Inquérito, dispensamo-nos de enumerar todos os factos que afetaram o BES desde o final de 2013, concentrando esta exposição nos seguintes aspetos: pelouros atribuídos e comercialização de papel comercial.

Relativamente aos pelouros atribuídos e no que me diz respeito, ou seja, a Jorge Martins, devo dizer que integrava o conselho de administração e a comissão executiva e tinha a base operacional no Porto.

Tinha a meu cargo: o departamento comercial Norte, gestão dos meios humanos e físicos da rede de retalho do Norte e Centro-Norte do País; a presidência do conselho de crédito diário do Porto; a área de gestão imobiliária, que tinha como missão principal a alienação ou a rentabilização de imóveis não afetos à exploração, através de canais internos e externos e que provinham, fundamentalmente, de dações em cumprimento ou de recuperações de crédito; o departamento de promotores externos que efetuava a dinamização de prescritores de negócio para o banco; e, na Locarent, exercia funções de administrador não executivo, numa empresa que funcionava como fábrica de produto e dinamizava o *renting*, sobretudo através das redes da Caixa Geral de Depósitos e do BES, visto ser uma parceria com aquela Instituição.

O Sr. Dr. **João Freixa** (ex-administrador do BES e do Novo Banco):
— Como isto é uma leitura a duas vozes, lerei agora quais são os meus pelouros.

Eu integrava o conselho de administração e a comissão executiva do Banco Espírito Santo e, depois, também o conselho de administração do Novo Banco; tinha a representação do BES como administrador não

executivo no BES Açores, SIBS e Unicre; integrava o conselho de crédito do banco; tinha sob minha responsabilidade o departamento comercial Sul e a gestão dos meios humanos e físicos da rede de retalho do Sul, Centro-Sul e Ilhas; e ainda o departamento de negociação e controlo de custos que acompanhava transversalmente os custos do Grupo BES e se posicionava como «central de compras» respetiva; pertencia ao Departamento de Crédito a Particulares e Cartões, com responsabilidade, enquanto unidade «fábrica» de produtos pela gestão do crédito Habitação, Crédito Individual, Cartões de Crédito e Débito, ATM e POS.

Passo novamente a palavra ao Dr. Jorge Martins.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Descritos os pelouros, consideramos útil expor ainda o seguinte: para melhor entendimento da atividade multissegmento dos departamentos comerciais de retalho — DCS e DCN, siglas utilizadas —, refira-se que os mesmos abrangiam particulares de retalho, que constituíam a esmagadora maioria dos clientes de rendimento baixo ou médio e/ou de pequena e média poupança; 360, correspondente ao segmento de afluentes, incluindo algumas profissões liberais, rendimentos médio-altos e/ou níveis de poupança significativos; a literacia financeira era, regra geral, de bom nível; dispunham dos serviços de um gestor dedicado que, na sua quase totalidade, estavam integrados em balcões. Quando atingiam um determinado nível de poupança ou encerravam esse potencial passavam para a estrutura do *private banking* desde que o seu perfil e literacia financeiras fossem consideradas pelo *private* como estando a nível elevado.

Também abrangia residentes no estrangeiro que estavam integrados no retalho, os clientes de poupança pequena ou média; negócios, com pequenas empresas, empresas em nome individual e, em muitos casos, os

respetivos sócios. Parte deste segmento era tratada através de gestores dedicados; à medida que estas empresas se desenvolviam, cresciam e sofisticavam transitavam para as médias empresas.

Os signatários enquanto exerceram funções no BES nunca tiveram pelouros relacionados com áreas financeiras, de gestão de ativos, originação ou gestão de produtos de poupança, contabilidade ou com funções de controlo interno, como sejam as do risco, auditoria ou *compliance*, nem integraram as comissões de partes relacionadas ou de acompanhamento da desalavancagem do GES, criadas em março de 2014.

Também nunca ocuparam cargos em órgãos sociais de empresas do GES que não pertencessem ao universo BES.

Enquanto vogais do conselho de administração e da comissão executiva do BES, os signatários sempre pautaram a sua atuação pela proteção dos interesses dos clientes, dos acionistas e dos colaboradores do banco, participando ativamente nas reuniões dos respetivos conselho e comissão executiva, aí submetendo a apreciação as matérias dos pelouros que geriam, pronunciando-se, sempre que consideraram oportuno, sobre as matérias colocadas à apreciação por outros membros desses órgãos ou sobre outras de que tomassem conhecimento e pudessem constituir oportunidades de crescimento para o banco ou, por outro lado, riscos para o seu capital, imagem ou reputação, não o podendo fazer, como é evidente, sobre aquilo de que não tinham nem podiam ter conhecimento.

Creemos que esta postura foi reconhecida quando o Novo Banco foi constituído em 4 de agosto de 2014 e os signatários foram designados para vogais da respetiva administração pelo Banco de Portugal por reunirem as condições necessárias inerentes a essa nomeação. Destas funções resignaram, por decisão sua, em setembro de 2014.

Em relação ao papel comercial, vou dividir esta parte em alguns períodos que consideramos mais importantes e começo pelo período anterior a setembro de 2013.

A constituição do Fundo ES Liquidez, gerido pela ESAF e regulado e supervisionado pela CMVM, foi autorizada por esta entidade em 29 de junho de 2011, sendo o mínimo de subscrição do Fundo de 500 euros. O Fundo fazia o reporte mensal à CMVM tendo o Banco de Portugal solicitado e recebido a partir de maio de 2012 a listagem de todos os detentores de unidades de participação entre outubro de 2011 e setembro de 2013.

O referido Fundo investiu significativamente e com forte concentração em papel comercial do GES.

A 30 de junho de 2012, o valor líquido do Fundo era de cerca de 666 milhões de euros; cerca de 1000 milhões a 31 de dezembro de 2012; e de 1824 milhões de euros a 30 de junho de 2013, representando o GES um peso de 58%, 77% e 87%, respetivamente. Ou seja, a 30 de junho de 2013, o GES representava um valor investido pelo Fundo de 1596 milhões de euros.

A ESAF utilizava as notações internas de *rating* atribuídas pelo departamento de risco global do BES. No caso da ESI o *rating* utilizado foi o de julho de 2012 com base nas contas de 2011 fornecidas pela ESI e validadas pela KPMG.

Em maio de 2013, foi publicado o novo regime jurídico para os fundos de investimento, Regime Jurídico dos Organismos de Investimento Coletivo, com entrada em vigor em novembro desse ano, limitando os investimentos a um máximo de 20% do valor líquido global. Esta disposição legal impactava diretamente na política de investimento do ES Liquidez.

A ESAF recompôs a carteira do Fundo cumprindo as novas disposições legais e, em dezembro de 2013, apresentava um valor líquido de 870 milhões de euros e de, apenas, 41 milhões de exposição ao GES.

Em agosto de 2013, o investimento de cerca de 23 000 clientes do BES no Fundo, no que pensamos ter sido o valor máximo atingido, era de 1901 milhões de euros, representando os clientes *private* e 360, 80% do total.

Será muito importante realçar que, naquela mesma data, o segmento de particulares de retalho, que representa a esmagadora maioria dos clientes do banco, abrangendo pequenos e médios rendimentos e/ou poupanças, e o dos residentes no estrangeiro, que tinham as mesmas características, representavam um investimento no Fundo de cerca de 42 milhões de euros através de cerca de 3500 clientes.

Estas últimas referências são muito relevantes por se reportarem a agosto de 2013, ou seja, ao mês anterior ao início da comercialização de papel comercial nas redes do BES.

O departamento de gestão da poupança, que designarei futuramente por DGP, no âmbito das suas funções de *sponsor* dos produtos de poupança, identificou que o ES Liquidez iria registar uma redução significativa da sua rentabilidade a par de um aumento da volatilidade, atendendo à saída de relevantes valores de dívida do GES com taxas muito atrativas na sequência da alteração legal atrás já referida.

Assim, para os clientes que estivessem interessados, passaria a comercializar-se o papel comercial diretamente para os mesmos e não por intermédio de um Fundo. Dada a concentração que o Fundo registava em dívida do GES e o facto de o Banco não ter garantido o risco do emitente em qualquer das duas situações, ressaltando sempre o risco reputacional, esta alternativa começou a ser explorada.

Nessa sequência, em julho de 2013, o DGP, em articulação com o departamento financeiro de mercados e estudos e o BESI/departamento de mercado de capitais, efetuou a análise dos pressupostos necessários para a contratação e montagem de um processo de comercialização de papel

comercial no BES, que, numa segunda fase, poderia ser alargado a outras entidades.

A colocação de papel comercial foi a de emissões como ofertas particulares, com um valor mínimo de subscrição de 50 000 euros. Os programas seriam contratados na modalidade de colocação direta, sem tomada firme e sem garantia de reembolso pelo banco, a evidenciar devidamente como riscos nas notas informativas respetivas.

O suporte operativo de liquidação e reembolso do BES Ordens foi adaptado para incorporar o papel comercial.

O departamento de risco global não foi ouvido por não constar nas normas de produtos de poupança a sua intervenção como mandatária, tal como sucedia com os outros produtos de poupança, tendo-se procedido em maio de 2014 à inclusão desse departamento com parecer obrigatório nesse tipo de produtos.

Salientamos que toda a informação anterior a setembro de 2013 aqui vertida, com exceção da que estava disponibilizada publicamente, era desconhecida dos signatários até junho de 2014. Só na posse de um relatório de auditoria interna solicitada pela comissão executiva é que nos foi possível ter uma adequada compreensão do historial do assunto em causa. Adicionalmente, convém referir que os signatários nunca foram membros dos órgãos sociais da ESAF.

Referimo-nos agora ao período de setembro a dezembro de 2013.

Antes de abordar o tema da comercialização do papel comercial nas redes do BES, impõe-se uma breve consideração sobre o processo de aprovação de produtos de poupança.

O DGP era o departamento que tinha como missão conceptualizar e gerir os produtos de poupança, incluindo a gestão de carteiras. Como *sponsor* deste tipo de produtos, era o coordenador do processo de *sign off* que, de

acordo com o normativo então vigente, estava estabelecido para a conceção e desenvolvimento de produtos e serviços na oferta do banco.

O *sign off* obrigava ao parecer obrigatório de determinados departamentos do banco para assegurar a sua completa licitude e capacidade de implementação: envolvia o jurídico, o *compliance* e o departamento financeiro, por exemplo. Só depois de o *sign off* ter o acordo total dos intervenientes é que se considerava como adequado para a tomada de decisão e as redes comerciais só nessa altura atuavam.

Os dados gerais dos programas de papel comercial foram disponibilizados através da *intranet* do BES, *e-mails* do DGP e *marketing* para as direções comerciais, bem como em apresentações efetuadas pelo *marketing*.

Da ficha técnica disponibilizada às redes comerciais constava a menção expressa às obrigações de entregar aos clientes a ficha técnica e nota informativa do instrumento financeiro, de obter a ordem de compra devidamente assinada e datada e de informar os clientes sobre a existência de risco de capital no investimento, bem como de explicar as características básicas do mesmo.

Até ao início de dezembro de 2013, o GES tinha uma adequada reputação, não registava qualquer incumprimento e os balanços da ESI/Rioforte evidenciavam níveis de solidez e de endividamento razoáveis e foi nesse período que se registou a colocação de cerca de 1575 milhões de euros de papel comercial através do BES, representando a ESI 1286 milhões de euros.

Os signatários e outros membros da comissão executiva desconheciam em absoluto as irregularidades nas contas da ESI que, no âmbito do ETRICC, se tinham identificado, tendo tomado conhecimento genérico das mesmas apenas em reunião da comissão executiva de 4 de dezembro de 2013.

Nesta mesma data decidiu a comissão executiva suspender a comercialização de papel comercial da ESI.

Em dezembro, atingiu-se o valor máximo de papel comercial comercializado sob a forma, recorde-se, de colocação direta, sem tomada firme e sem garantia de reembolso pelo banco, no total de 1720 milhões de euros, tendo o BES começado a diligenciar junto da ESI rápida resposta para gerar liquidez que permitisse solver os compromissos de dívida assumidos, tendo então sido afirmado à comissão executiva que a ESI dispunha de meios líquidos suficientes para fazer face aos vencimentos dos meses subsequentes e que estava a iniciar um programa de venda acelerada de ativos e de aumento de capital, para o qual já teria investidores interessados, que permitiria a liquidação do papel comercial colocado em clientes do BES.

No final do ano de 2013, 4536 clientes 360 possuíam 624 milhões de euros de papel comercial do GES (36% do total) e 2116 clientes do *private* detinham 699 milhões de euros (41% do total). Assim, no seu conjunto, os clientes 360 e de *private* representavam cerca de 77% do valor adquirido, o que compara com 80% do valor subscrito em agosto desse ano no Fundo, ou seja, um peso similar.

Dos clientes particulares de retalho, que constituíam a esmagadora maioria dos clientes do banco, apenas 30 clientes, num total de 3 milhões de euros, tinham adquirido papel comercial até aquela data. Relembre-se que o Fundo ES Liquidez em agosto de 2013 tinha 3026 clientes investidores do segmento particulares de retalho/residentes no estrangeiro no valor de 42 milhões de euros.

No final do ano de 2013, o DCS e o DCN, portanto, o retalho, tinham 824 milhões de euros comercializados, correspondentes a menos de 4% dos recursos de clientes geridos nas respetivas redes comerciais.

De dezembro de 2013 a maio de 2014 verificaram-se reembolsos de papel comercial do GES de cerca de 1100 milhões de euros, dos quais cerca de 1000 milhões de euros são referentes à ESI, que registou uma descida de 1220 milhões de euros, em dezembro de 2013, para 200 milhões de euros, em maio de 2014. No caso específico do retalho, a redução foi de cerca de 470 milhões de euros dos quais cerca de 450 respeitavam à ESI.

A 12 de fevereiro de 2014, a ESFG comunicou que decidiu constituir uma provisão de 700 milhões de euros consubstanciada numa garantia pessoal e tendo ainda como garantia real as ações da Tranquilidade, tendo em vista assegurar o adequado cumprimento do reembolso do papel comercial emitido pela ESI e adquirido pelos clientes de retalho, no sentido de investidores não qualificados, do BES. Estas garantias foram, em julho 2014, estendidas ao papel comercial emitido pela Rioforte.

Em fevereiro de 2014 o BES suspendeu a comercialização de papel comercial da Rioforte.

Até ao final de junho todo o papel comercial da ESI e da Rioforte colocado em clientes não institucionais do BES foi liquidado, capital e juros, nas datas de vencimento, tendo a comissão executiva tomado conhecimento em 27 de junho das dificuldades das empresas em satisfazer os pagamentos.

Logo em 3 de julho e, posteriormente, em 30 de julho, o BES apresentou propostas ao Banco de Portugal que visavam encontrar uma solução adequada para negociar com os clientes não qualificados portadores de papel comercial do GES comercializados através das redes do BES.

Igualmente o Novo Banco apresentou, durante o nosso mandato, propostas ao Banco de Portugal em igual sentido, tendo-se este pronunciado em 14 de agosto sobre as condições para tal solução ser viabilizada.

A 10 de julho de 2014, o BES emitiu um comunicado explicitando a exposição ao GES, em que discriminava o valor de papel comercializado a

clientes não qualificados e qualificados e de acordo com o conhecimento que detinha à época.

Por outras palavras, nessa data, os signatários tinham total desconhecimento sobre a designada «circularização das obrigações», que envolvia veículos especiais não consolidados, cuja existência também desconheciam, e que viriam a constar das contas de junho com um impacto total de cerca de 1249 milhões de euros, tal como desconheciam, por nunca terem sido aprovadas nos órgãos competentes — conselho de crédito ou comissão executiva — a emissão de duas cartas conforto a favor de investidores estrangeiros e respeitantes a dívida da ESI, que totalizavam cerca de 267 milhões de euros.

Convém ter presente que foram as provisões que tiveram de ser constituídas para aquelas perdas potenciais e esta contingência, totalmente desconhecidas até ao final de julho dos administradores então em funções, que colocaram o rácio de capital do BES abaixo do mínimo regulamentar de 7%.

Durante o mês de julho foi liquidado papel comercial ESI/Rioforte em vencimento pelo valor de 48,5 milhões de euros por financiamento à ESFG, ao abrigo da linha de crédito colateralizada por penhor de ações da Tranquilidade, conforme comunicado ao mercado a 30 de julho de 2014.

A 18 de julho, o BES emitiu um comunicado em que, na sequência de notícias de que a ESI se teria apresentado ao regime de gestão controlada, informava ter assegurado até então, na maturidade, o reembolso do capital investido em papel comercial da ESI/Rioforte pelos seus clientes não institucionais junto das redes comerciais do Grupo BES.

A 14 de agosto, o Novo Banco emitiu um comunicado informando que «(...) está determinado em comprar aos clientes de retalho do Novo Banco o papel comercial da ESI e Rioforte, subscritos na rede de retalho do BES

até 14 de fevereiro de 2014 (...)», com salvaguarda de obrigações prudenciais e de outras obrigações que resultaram do próprio processo de resolução e ainda que «(...) conta ter todas essas questões resolvidas com o Banco de Portugal, num curto prazo, para apresentar aos clientes propostas comerciais de compra do referido papel comercial (...)».

A 28 de julho verificou-se o primeiro vencimento não pago por incapacidade dos emitentes e por, entretanto, o BES ter denunciado aquela linha de *backup* a ESFG na sequência da apresentação por esta de um pedido de proteção de credores.

Por determinação do Banco de Portugal, de 23 de julho de 2014, o BES foi instruído para constituir uma provisão não inferior a 2000 milhões de euros para fazer face a potenciais perdas com o GES, onde estavam incluídas as designadas responsabilidades indiretas concernentes ao risco reputacional associado ao papel comercial vendido nas redes do BES a clientes do retalho (investidores não-qualificados).

Salvo melhor opinião, uma provisão com estas características não era o reconhecimento de uma perda futura nem, por outro lado, criava qualquer obrigação de desembolso. Tratou-se, isso sim, de colocar capital de parte para fazer face a eventuais perdas por risco reputacional por ser este o único risco em causa.

Tal provisão permitia, também, acautelar uma solução adequada para compensar os clientes de retalho, assim anulando ou mitigando, consoante a solução a encontrar, o referido risco reputacional, em termos que merecessem o acordo prévio do Banco de Portugal e da CMVM sem pôr em causa os rácios fundamentais do banco.

A 30 de Julho de 2014, com a aprovação pelo conselho de administração das contas do 1.º semestre, essa provisão foi considerada suficiente para fazer face ao papel comercial ainda não liquidado da ESI e da

Rioforte que tivesse sido adquirido por investidores não qualificados nas redes comerciais do BES.

Terá ficado por liquidar um montante da ordem dos 550 milhões de euros, envolvendo 2508 clientes de retalho, no sentido, de novo, de investidores não-qualificados, ou seja, 31% do total emitido correspondente a 32% do total de clientes que adquiriram papel comercial.

No caso específico do DCN e do DCS ficaram por reembolsar cerca de 2000 clientes num valor equivalente a cerca de metade do acima indicado.

Aqueles 2508 clientes tinham, à data de 30 de junho, cerca de 1800 milhões de euros de recursos aplicados — repito 1800 milhões de euros em junho — só no BES, significando que, em média, o papel comercial por eles detido representava 31% do património financeiro que detinham no BES.

Tem-se verificado uma crescente tendência para pôr em causa, de uma forma generalizada, a qualidade da venda do papel comercial efetuada pelo BES a clientes não qualificados.

No entanto, se considerarmos: que o BES foi distinguido em 2013 como o Banco líder absoluto em Portugal no ECSI (*European Consumer Satisfaction Index*); que o BES era o banco mais bem avaliado entre inúmeros itens, com especial relevância na qualidade de atendimento; que essa classificação foi o corolário de uma melhoria constante e sustentada verificada nos anos anteriores através de elevados investimentos efetuados em formação — incluindo a comportamental — em meios informáticos de controlo e suporte à venda bem como a elevada monitorização e visibilidade atribuída à qualidade de serviço; que o banco possuiu um departamento independente da rede comercial que desenvolveu e aplicou metodologias avançadas de diagnóstico e de medição da qualidade de serviço; que o banco efetuava mais de 100 000 inquéritos de satisfação por ano para além de mais de 3000 visitas de clientes-mistério por ano e de uma avaliação rigorosa do

atendimento telefónico; que o cliente-mistério tinha uma grelha muito exigente para avaliação do atendimento, incluindo a entrega da informação legal e do produto, identificando-se individualmente os colaboradores com fraca prestação para adequada correção formativa; que, no âmbito de visitas específicas sobre a poupança, eram ventiladas diferentes alternativas de investimento para identificar o perfil do cliente, a entrega da documentação adequada e a correta explicação e adequação dos produtos.

Se considerarmos também que o índice de reclamações via Banco de Portugal era inferior a quota de mercado; que numa escala de 1 a 10, 87% respondiam estar muito satisfeitos com o atendimento (notas de 8 a 10); que os documentos eram conferidos por uma estrutura de *back office* independente das redes comerciais; que os documentos e a informação interna e externa evidenciavam de forma clara a colaboradores e clientes os riscos envolvidos; que havia evidência de controlo e alerta das direções comerciais às direções regionais para terem especial preocupação com a diversificação das carteiras dos clientes; e que, como se referiu atrás, cerca de 80% dos valores investidos são referentes a clientes 360 e de *private* cujos gestores têm habilitações e competências profissionais acima da média, se considerarmos tudo isso, os signatários têm a forte convicção que, no papel comercial, as reclamações relacionadas exclusivamente com o processo de venda e o atendimento não deverão ser superiores ao valor médio apurado para outros tipos de produtos do banco de similar natureza.

Obviamente que esta convicção não significa que a atuação das redes comerciais fosse perfeita e estivesse imune a erros pontuais que, devidamente demonstrados e analisados, o banco tinha a tradição de bem resolver.

Para o sucesso verificado na colocação, terão contado as condições de remuneração e prazo atrativas do papel comercial face as alternativas

existentes à época no mercado, ocorrendo a subscrição de forma natural, sem que tenham, em qualquer momento, sido estabelecidos objetivos ou incentivos de colocação para a rede.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Em conclusão, a informação financeira disponibilizada aos investidores quer pela ESI, quer pela Rioforte apresentava demonstrações financeiras com adequados indicadores de autonomia financeira.

A verdadeira situação financeira da ESI não era a que constava da informação disponibilizada. Esta situação não era do conhecimento dos signatários nem de muitos outros administradores do BES.

É nossa convicção que o papel comercial foi colocado pela rede de retalho do BES, possivelmente com algumas exceções, segundo as instruções que lhe foram dadas, em particular quanto ao fornecimento de informação quanto ao risco de capital destes instrumentos.

A real situação financeira da ESI e a dificuldade em refinanciar a sua dívida a partir de 2014 contaminaram mais tarde a Rioforte e a ESFG, tendo a garantia de reembolso do papel comercial da Rioforte e da ESI, por esta prestada aos clientes do BES, perdido significativo valor.

Seguindo as orientações do regulador, o BES suspendeu a comercialização de papel comercial do GES e desenvolveu as ações necessárias para obter garantias do seu reembolso — *vide* garantia da ESFG e penhor de ações da Tranquilidade — aos clientes não institucionais.

Até ao final de 2013, a exposição direta do BES a empresas do GES era pouco significativa e concentrada em empresas operacionais, sendo inexistente em relação à ESI.

A colocação de papel comercial da ESI foi feita com informação prestada pelo emitente que, só em dezembro de 2013, se soube ser incorreta

e foi esta circunstância que determinou o elevado montante das provisões para risco reputacional que o BES constituiu mais tarde, relativamente a 30 de junho, a qual só foi necessária por, entretanto, a ESFG não ter honrado as garantias prestadas aos clientes não institucionais do BES.

O BES teve ainda de constituir, com referência à mesma data, provisões para crédito ao GES em virtude de a ESFG e da Rioforte não terem constituído a favor do BES as garantias reais comprometidas em relação a operações de crédito, atingindo assim as provisões totais para o GES 2063 milhões de euros, dando-se cumprimento à determinação do Banco de Portugal de 23 de julho.

Estes impactos adversos foram agravados por provisões para operações com títulos do BES e emissão de cartas conforto, ambas desconhecidas dos signatários e de muitos outros administradores do BES até ao final de julho, tendo conduzido a um rácio de capital inferior ao mínimo regulamentar com referência a 30 de junho e, em última instância, à medida de resolução adotada pelo Banco de Portugal.

Quanto ao reembolso de papel comercial, face ao exposto, foi sempre posição dos signatários que os emitentes e a ESFG, enquanto garante das emissões a partir de fevereiro de 2014, deveriam liquidar no vencimento o papel comercial colocado em investidores não qualificados clientes do BES e, até ao final de junho de 2014, sempre foi convicção dos mesmos, face à informação que lhes era disponibilizada, que assim sucederia.

Face aos incumprimentos, em julho, dos emitentes e da ESFG, o BES articulou com o regulador a procura de soluções para assegurar o reembolso dos referidos clientes na maturidade dos títulos, tendo o conselho de administração do Novo Banco, nomeado a 3 de agosto, prosseguido a mesma atuação, sendo ainda hoje convicção dos signatários ser necessário encontrar

uma tal solução, sempre no estrito cumprimento das determinações dos reguladores, incluindo a preservação do rácio mínimo de capital.

Ficamos à disposição das Sr.^{as} e dos Srs. Deputados para responder às questões que nos quiserem colocar.

O Sr. **Presidente**: — Srs. Deputados, entraremos agora na fase das perguntas e respostas, em que os Srs. Doutores gerirão as respostas como entenderem.

Tem a palavra a Sr.^a Deputada Cecília Meireles.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Sr. Presidente, queria, em primeiro lugar, cumprimentar o Dr. Jorge Martins e o Dr. João Freixa e agradecer a exposição que fizeram. Tentarei levar em conta aquilo que nos disseram.

Já deram aqui vários esclarecimentos, alguns dos quais também fizeram surgir perguntas adicionais, sobretudo, sobre as questões do papel comercial que tem, aliás, estado muito na ordem do dia por razões bastante infelizes.

Queria começar a história, não diria do princípio, mas por um assunto que me parece que tem a ver com esse e que explicarei em seguida.

A primeira pergunta que gostava de fazer é: a quem é que reportavam nas vossas funções? Respondiam perante quem?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Éramos administradores do banco, membros da comissão executiva do banco. O banco é um órgão colegial, estes dois órgãos são órgãos colegiais e, naturalmente, há um presidente quer na comissão executiva, quer no conselho de administração, mas, de facto, com os nossos pelouros tínhamos muitas pessoas a reportarmos, mas,

enquanto administradores do banco, não temos propriamente aquilo que se chama de um superior hierárquico.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Portanto, faziam parte do conselho de administração que é um órgão colegial presidido por uma pessoa. É isso, basicamente!

Passando, então, à frente, gostava de nos levar no tempo — e ia dizer a janeiro de 2014, mas prefiro não dizer — e gostava de perguntar, em primeiro lugar, quando é que souberam que, no âmbito do exercício do ETRICC 2, ou noutra âmbito qualquer, havia um problema grave no BES e que tinha sido detetado um problema na ESI que poderia ter um impacto grave no BES?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Como dissemos no texto que lemos, foi no dia 4 de dezembro quando foi dada a primeira nota sobre as dificuldades do GES, não do BES, leia-se, nomeadamente da ESI. Foi no dia 4 de dezembro, particularizando o caso da ESI.

Portanto, foi esse o primeiro contacto que tivemos e, repito, de uma forma relativamente genérica, porque só muito posteriormente, já no ano subsequente, é que tivemos uma informação mais detalhada sobre os impactos globais, o que, aliás, é público e a KPMG já esclareceu essa matéria.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Como é que isso foi acompanhado no conselho de administração?

Temos acesso às atas e sei que as atas refletem, obviamente, o que se passou nas reuniões, mas a realidade da vivência das coisas é substancialmente diferente.

Assim, queria que me explicassem que plano é que foi desenhado no BES e que medidas é que estavam previstas no BES, em primeiro lugar, para resolver este problema de exposição à ESI, que comportava quer um risco direto quer um risco reputacional grande, e, em segundo lugar, quando o Banco de Portugal começou a agir, e a agir cada vez com mais intensidade, como é que isso foi vivido no BES?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — No dia 4 de dezembro fomos informados de uma situação de não conformidade das contas da ESI numa exposição ao Banco precisamente, porque o Banco não tinha nenhuma exposição direta à ESI — já há pouco referimos isso — nenhuma! Não tínhamos crédito direto à ESI, tinha, sim, colocado papel comercial em clientes da ESI, lembrando agora também que esse papel comercial tinha sido anteriormente colocado em 23 000 clientes por forma indireta, através de um fundo de investimento...

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Já lá iremos. Por isso é que eu disse que íamos começar a meio da história. Já lá iremos ao investimento...

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Foi-nos dada nota de uma diferença nas contas... Agora, têm de entender, como não tenho aqui as atas à frente, vou falar de memória e pode haver algum lapso meu em termos de cronologia ou dos meses exatos.

Da memória que tenho é que nessa reunião de 4 de dezembro foi-nos informado que haveria uma discrepância nas contas da ESI da ordem dos 1000 milhões de euros, que julgo que isso consta da ata, e que essa discrepância de 1000 milhões de euros iria ser resolvida a curto prazo através de aumentos de capital da ESI, para os quais já existiam investidores

interessados, a realizar em 2014 e em 2015, um dos quais, aliás, a curtíssimo prazo.

Portanto, as palavras que ouvimos por quem poderia ter mais informação sobre a ESI nessa reunião que, aliás, é da comissão executiva e não do conselho de administração, foram bastante tranquilizantes, o que fez com que chegássemos a fevereiro precisamente com a ESI a pagar o papel comercial todo vencido em dezembro, porque nós suspendemos a comercialização, como já foi referido, em janeiro, a ESI também pagou completamente o papel comercial e, a partir de fevereiro, já segundo orientações mais explícitas do regulador, foi adotado um processo chamado *ring-fencing*, no sentido de evitar a contaminação da Espírito Santo Financial Group — e o *ring-fencing* foi determinado em relação a toda a Espírito Santo Financial Group —, porque é bom ter presente que a consolidação e a supervisão se fazia a nível consolidado na Espírito Santo Financial Group e não no BES.

Portanto, o *ring-fencing* aplicava-se à Espírito Santo Financial Group e, por consequência, a todas as unidades financeiras da Espírito Santo Financial Group, incluindo, naturalmente, o BES.

A partir daí foi desenhado um plano de *ring-fencing* e também foi apresentado ao Banco de Portugal um plano de desalavancagem do Grupo que consistia, por um lado, na venda de ativos e, por outro lado, em aumentos de capital a realizar em vários prazos mas que permitiriam, segundo o que nos era transmitido em fevereiro, assegurar a liquidação atempada de todo o papel comercial detido na rede de retalho.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Em relação a este plano de *ring-fencing* (esta é uma pergunta que requer algum grau de subjetividade, mas que acho que ajuda a perceber o que, confesso, eu própria ainda não percebi)

tenho visto duas teses: uma a de que se o *ring-fencing* tivesse sido cumprido, tinha sido possível salvar o Banco, ainda que o Grupo fosse prejudicado e, eventualmente, até fosse à falência, mas que o Banco seria preservado; outra, a que, pelo menos, eu inferi das palavras do Dr. Ricardo Salgado, que é a de que ou se salvava tudo ou falia tudo, ou seja, quando este papel comercial começasse a não ser pago, o Banco não ia ter dinheiro para o pagar e, portanto, o Grupo estaria todo comprometido.

Portanto, independentemente do que se ache que é o certo e o errado — e eu nem tenho, sequer, opinião formada sobre a matéria —, em todo o caso, há um supervisor que deu uma ordem clara para que fosse feito um *ring-fencing* e o que eu pergunto é se, no âmbito do conselho de administração, qual destas teses vingava e aquilo que realmente fizeram.

É que, às vezes, dá muito a ideia de que houve um enorme esforço para formal e aparentemente cumprir o *ring-fencing*, mas, na realidade, não era isso que estava a acontecer e o que havia era um funcionamento do Grupo no seu todo, sem nenhuma separação entre o BES e o GES naquilo que é material.

Então, o que pergunto é, no âmbito do conselho de administração, que é o órgão que decidia, qual destas teses vos parece que faria vencimento.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Sr.^a Deputada, é evidente que havendo subjetividade nessa temática...

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Há subjetividade, eu reconheço!

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — ... e dada a sensibilidade do tema, permita-nos que não respondamos a essa questão.

O que podemos dizer é que o conselho de administração e, como é evidente, a comissão executiva tinham uma preocupação firme e determinada em fazer a aplicação do *ring-fencing* determinada pelo Banco de Portugal. Por outras palavras, em criar o maior isolamento possível do BES relativamente a eventuais acontecimentos perversos que pudessem naturalmente afetar, digamos, a área não financeira.

Agora, em que medida é que uma situação ou outra seria, eventualmente, no âmbito do conselho, defendida, peço desculpa, mas com vinte e tal pessoas, eram cerca de 25 que estavam envolvidas, pode crer que certamente as teses seriam diferentes, de acordo com cada uma das cabeças, mas, independentemente da tese que podia estar na cabeça de cada um, houve uma preocupação determinada e firme em aplicar o mais rigorosamente possível o *ring-fencing* imposto pelo Banco de Portugal e que era considerado, de facto, por todos, penso que sem exceção, algo que tinha de ser seguido.

Portanto, não havia discussão, era uma decisão do supervisor.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Sr.^a Deputada, dá-me licença, já agora?

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Dou, com certeza!

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Subscrevendo totalmente as palavras do meu colega Jorge Martins, só quero dar nota do seguinte: embora não possa falar na generalidade das outras pessoas, a minha convicção ou melhor a minha certeza é de que o BES, enquanto conselho de administração, fez todos os possíveis para dar cumprimento e execução ao *ring-fencing* e se me perguntar se o *ring-fencing* do BES, só por si, teria sido suficiente, eu dir-lhe-ia que o *ring-fencing* do BES mais o *ring-fencing* da ESFG, que também

estava imposto nos mesmos termos do que ao BES, certamente teria sido suficiente.

Foram 700 milhões de euros de garantia prestados pela ESFG ao BES que teriam sido suficientes, mais do que suficientes, para liquidar o papel comercial que existia em clientes não qualificados no final de junho, ou melhor, sobejava. Ou seja, o BES não teria sofrido nenhum impacto com perdas ou com provisões relativas a papel comercial se a ESFG tivesse sido capaz de satisfazer a garantia que lhe tinha sido prestada.

Em relação ao BES, há pouco a Sr.^a Deputada fez uma referência a qual eu entendi como se tivesse dito que na forma cumpriu, mas na substância não. Não sei se interpretei bem, mas acho que era nesse sentido.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Já explicarei à frente.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — E eu permito-me discordar. O envolvimento direto do BES à ESFG, em particular, aconteceu num conjunto de operações que deveriam ter tido garantias reais prestadas, garantias essas que depois não foram prestadas como deviam ter sido.

E, tanto quanto eu sei, porque nem o Dr. Jorge Martins nem eu acompanhávamos esse triângulo, se quiser, entre o GES, o BES e o regulador, mas havia uma comissão de partes relacionadas que o fazia e, tanto quanto fomos informados, essas operações eram sempre discutidas com o Banco de Portugal antes de aprovadas com o Banco, sem oposição do Banco de Portugal, porque até ao final de junho e princípios de julho nós não tínhamos nenhuma informação de que a ESFG também tivesse sido contaminada, coisa que se verificou mais tarde não ser o caso.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Do que nos explicaram da ES Liquidez, só quero confirmar que posso inferir que aquilo que aconteceu é que quando surgiu esta regulamentação, esta disposição legal, dizendo que o máximo de exposição que poderia haver ao próprio Grupo era de 20% e aquele Fundo tinha muitíssimo mais — e estamos a falar de oitenta, oitenta e tal por cento —, aquilo que aconteceu foi uma transferência quase direta. Ou seja, a dívida sai do Fundo ES Liquidez e passa a ser vendida diretamente aos clientes do Banco. É isto, não é?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — A conclusão é demasiado simples, porque efetivamente os clientes que tomaram o papel comercial do BES não são exatamente ou podem não ter sido exatamente os mesmo do Fundo, porque no Fundo o mínimo de subscrição são 500 € e, portanto, isso significava, na prática, que estariam eventualmente mais expostos ao Fundo um conjunto de clientes, que eram 23 000 no total, eventualmente com literacia diferente daquilo que teria a ver já no papel comercial do BES, comercializado através das redes do BES, em que o mínimo de subscrição era de 50 000 €, o que significa que estamos a falar, em princípio e de uma forma geral — atenção, não estamos a falar em casos particulares, mas no caso geral — estaremos a falar de uma transformação qualitativa relevante, se bem que o montante globalmente apurado possa ser semelhante, mas não estamos a falar exatamente nos mesmos tipos de destinatários.

Era só esse alerta que eu gostava de dar nesse raciocínio.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Eu também gostava de lhe dar nota de que a circunstância de que esta dívida muito concentrada no Fundo Espírito Santo Liquidez no Grupo Espírito Santo era uma informação pública, era uma informação enviada ao regulador, mas devo dizer-lhe que não era uma

informação que nós acompanhássemos. Quer dizer, nós não seguíamos as carteiras do Fundo, não eramos administradores da ESAF e não podíamos andar a ver as carteiras dos fundos de investimento. Confesso-lhe que até estas datas nós não tínhamos perceção dos valores que estavam colocados do Grupo ou aqui na Espírito Santo Liquidez.

Mas esse tema, de facto, não é material; o que é material é dizer que o Espírito Santo Liquidez não podia ter aquela percentagem de concentração de ativos e o que foi apresentado foi uma oportunidade aos clientes de poderem investir diretamente, aliás, de uma forma mais transparente, porque o Fundo é um veículo que tinha por detrás os títulos e, portanto, como lhe dizia há pouco, as pessoas têm mais dificuldade em consultar carteiras do que em consultar um documento de subscrição de um título em que está tudo muito mais explicado.

Portanto, de uma forma mais transparente e mais direta, isso foi apresentado como a oportunidade para os clientes poderem ter umas remunerações mais elevadas do que teriam em produtos alternativos no mercado. Não foi nunca apresentado como uma aflição do Fundo para ser capaz de realizar liquidez pelos títulos. É importante que isso fique claro.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Já agora, para ficar claro também e só para complementar, quando este assunto foi colocado na comissão executiva do Banco, ou quando nos foi falado nesse âmbito, nunca foi feita uma interligação direta entre uma coisa e outra.

Portanto, só para termos o contexto devidamente verificado.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Eu percebo que esta oportunidade, como dizem, quando foi apresentada, deve ter sido

apresentada da forma mais favorável possível, creio é que hoje em dia há muitos clientes que gostariam de nunca ter tido esta oportunidade na vida.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Em exposição indireta já estava no Espírito Santo Liquidez. É o que, de certa forma, este historial pretende demonstrar, ou seja, que essa é a origem primária dessa exposição.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Deixe-me dizer o seguinte: é muito diferente respondermos a estas perguntas com a informação que temos hoje e com a informação que tínhamos na altura e devemos, aqui, reportar-nos à informação que tínhamos na altura.

A informação que tínhamos na altura era que a ESI era uma empresa sólida e uma remuneração de 4,25% ou algo de equivalente por um prazo, salvo erro, de três ou de seis meses, era uma remuneração, provavelmente, 0,5% acima de um depósito a prazo nessa época.

Desse ponto de vista, era uma aplicação de curto prazo, os clientes e os gestores atuavam no sentido de não haver excessiva concentração porque tinha um risco do emitente, portanto, era visto internamente, pelos serviços que produziram isto — o comentário da oportunidade não é meu, mas era assim que nos era apresentado — como uma oportunidade para os clientes procurarem melhores remunerações numa empresa que apresentava uns números adequados para esse tipo de disposição.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Doutor, desculpe-me interrompê-lo, mas só para pormos aqui um bocadinho — permitam-me a palavra — ordem, para tornar isto um pouco menos coloquial e dar um pouco mais de formalidade, peço que os Srs. Doutores só falem a uma segunda voz apenas e só se tiverem mesmo de o fazer. Está bem?

Os Sr. Dr. **João Freixa**: — Com certeza, Sr. Presidente.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Muito bem, Sr. Presidente.

O Sr. **Presidente**: — Sr.^a Deputada Cecília Meireles, faça favor de continuar.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Muito obrigada, Sr. Presidente.

Há uma determinada altura, creio a 31 de janeiro, pelo menos é nessa ata da comissão executiva que isso vem referido, em que cessa a comercialização do papel comercial da ESI.

Ora, o que eu queria perceber é por que é que cessou a comercialização do papel da ESI, mas não cessou de outras empresas do Grupo Espírito Santo, atendendo a que isto tem a ver com a descoberta de que as contas da ESI estavam falsificadas e que a ESI não é mais uma empresa do Grupo Espírito Santo; é a empresa-mãe a seguir à ES Control.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — É precisamente por isso. Aliás, há pouco acho que nos deu a resposta: podia acabar mal a ESI, mas não tinha de acabar mal o Grupo, dizia-me há bocado em relação às opiniões que certas pessoas tinham.

A circunstância de a ESI ter uma dívida muito elevada não tinha nada a ver com a situação financeira da Rioforte por nós conhecida. A Rioforte era uma empresa, uma *holding* operacional, ou seja, tinha atividades diretas, tinha acesso direto a *cash-flow*, detinha atividades que geravam fluxos de caixa bastante razoáveis, pelo que não havia, nessa época, qualquer receio em relação à situação financeira da Rioforte.

Quando mais tarde, em fevereiro de 2014, nós, comissão da Rioforte, suspendemos a comercialização, isso deve-se a uma orientação geral do Banco de Portugal para não se comercializar mais qualquer dívida do ramo não financeiro do GES, porque o Banco de Portugal teria muito mais acesso a informação do que nós

Devo dizer-lhe que naquela data, em fevereiro de 2014, o Banco de Portugal acompanhava os movimentos através de uma conta *escrow* que foi feita, coisa que nós não acompanhávamos — isso era acompanhado pela comissão de partes relacionadas do banco —, foi entendido pelo regulador, nessa altura, e aceite, naturalmente, pelo banco, que também se deixasse de comercializar essa, ou qualquer outra dívida, de papel comercial a entidades não financeiras do Grupo. Já agora, acrescento que entre essas entidades havia mais; havia, na altura, uma empresa que era Espart, que era uma empresa imobiliária, e a Espírito Santo Saúde, dona da rede de hospitais, portanto não era apenas a Rioforte.

A decisão de, salvo erro, 14 de fevereiro, foi no sentido de qualquer empresa do GES, independentemente da sua situação financeira... Por exemplo, o Hospital da Luz e a Espírito Santo Saúde nunca nos ofereceram qualquer preocupação e, apesar de tudo, deixámos de comercializar o papel comercial — nós, área não financeira. Foi uma determinação genérica, não por preocupação particular em relação à Rioforte.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Está em condições de me garantir que a partir desse dia 14 de fevereiro não houve mais comercialização de qualquer dívida de empresas do GES nos clientes de retalho?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Não, não estamos em condições, porque, de facto, se verificaram emissões posteriores ao dia 14 de fevereiro.

Isso é algo que, naturalmente, a auditoria forense, que está em curso, deverá analisar e trazer para cima da mesa os respetivos resultados.

É preciso ver, também, o seguinte: pode ter havido um problema de circuito de documentação, dado que a carta terá sido rececionada numa sexta-feira, se a memória não me traiçoa, dia 14 de fevereiro, terá sido endereçada internamente no dia 17 e, talvez, tenha havido, internamente, uma velocidade inferior àquilo que era habitual na comunicação disso aos serviços.

Na verdade, sempre foi intenção cumprir rigorosa e escrupulosamente as diretrizes do supervisor, mas, neste caso em concreto, ter-se-á verificado alguma falha que, naturalmente, terá de ser apurada em sede própria.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — De certeza que outros Deputados continuarão a fazer perguntas sobre este tema, mas vou aproveitar esta oportunidade para olhar aqui para outra coisa porque, mesmo contando com atrasos de correios e cartas que não chegam a tempo, olhando, por exemplo, para a exposição dos clientes de retalho do BES vejo que a dívida emitida pelo GES, a 31 de março de 2014, à ES Tourism era de 143 milhões e a 30 de junho de 2014 era de 144 milhões.

Relembro que esta empresa, tanto quanto sabemos, é uma empresa que, em tempos, teria tido ativos, designadamente os hotéis Tivoli, mas, na prática, a única coisa que realmente tinha nesse momento era um gigantesco passivo.

Gostava de saber, neste âmbito de informação tão completa, com clientes com tanta literacia financeira, a que propósito é que nestes três meses eles haviam de se lembrar de comprar 1 milhão de euros de papel comercial

de uma empresa que, com franqueza, a não ser que tenham outras contas diferentes das que tem esta Comissão, não vejo que interesse possa ter tido.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — A colocação de papel comercial da Espírito Santo Tourism e, já agora, da Escom também, porque era uma empresa que durante muito tempo...

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Sim. Essa é outra.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Estamos aqui para responder, mas também para informar, na medida do possível.

Como estava a dizer, a colocação de papel comercial da Espírito Santo Tourism e, já agora, da Escom também, porque era uma empresa que durante muito tempo era uma empresa que durante muito tempo nos foi informado já não pertencer ao Grupo, foi colocada com a da Espírito Santo Tourism, que era uma empresa que nós, simplesmente, desconhecíamos, mas sobre a qual — agora já não me sei situar, mas julgo que por volta de junho — questionámos o presidente da comissão executiva do banco sobre, precisamente, que atividade e que ativos tinha esta Espírito Santo Tourism e fomos informados nessa ocasião que essa empresa tinha sido vendida no ano transato, tendo a mesma pessoa manifestado, até, alguma surpresa por esta empresa não ter já alterado o nome.

Enquanto, há pouco, falámos da ESI e da Rioforte e dissemos que houve um processo que designámos de *sign off* interno, cumprindo um procedimento interno, a distribuição do papel comercial desta Espírito Santo Tourism e desta Escom foi feita diretamente entre a área que originava as operações e algumas estruturas comerciais do banco, das quais nem o Dr.

Jorge Martins nem eu tínhamos qualquer responsabilidade, sem qualquer outro tipo de aprovação.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Só para complementar, Sr.^a Deputada, o papel comercial da Tourism e da Escom não foi colocado na rede de retalho; foi colocado na rede *private* ou em rede internacional, não propriamente na rede de retalho típica, aos balcões.

Portanto, não foi colocada na rede de retalho tradicional do banco. Só para deixar isto claro.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Então, só para entendermos, creio que estou a perceber o que me está a querer dizer, mas quero ter a certeza do seguinte: está a dizer que o papel comercial era vendido nos balcões *private* e não nos balcões normais? Mas era vendido a clientes de retalho e não estamos de clientes institucionais?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — A clientes não qualificados.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — É que eles aparecem nas contas como clientes de retalho.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Por isso é que estamos a assinalar. Digamos que existe uma tipologia de retalho, no sentido de clientes ou de investidores não qualificados, que também envolve os clientes do *private*, existe, depois, o que, no âmbito do BES, era designado «retalho» e o retalho BES não tinha o *private*, que era uma estrutura autónoma e funcionava com balcões autónomos e de uma forma completamente independente e até reportavam a um administrador diferente.

Portanto, se quiser, temos aqui uma terminologia que devemos afinar: investidores não qualificados, que envolve o retalho BES mais o *private*...

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Em sentido lato!

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — ... em sentido lato, e retalho BES, em que estamos a falar dos balcões típicos, tradicionais.

Isto para dizer que, naturalmente, esse tipo de papel foi colocado numa estrutura diferente daquela que estava sob a nossa superintendência e que terá por trás objetivos e, eventualmente, uma defesa que não conhecemos.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Só uma questão lateral, em relação à ES Tourism. O Dr. João Freixa esteve numa reunião em que Ricardo Salgado terá dito que a ES Tourism teria sido vendida em 2013. Na altura, o Sr. Doutor até disse que houve colocações de dívida desta entidade no segmento *private* até data tão recente como março de 2014.

Na altura, a quem achavam que tinha sido vendida a ES Tourism?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Não achávamos... Vou dizer-lhe porque é que fiz essa pergunta: eu era membro do conselho de crédito e, enquanto membro do conselho de crédito, foram-me aparecendo, pontualmente, operações de crédito que tinham como colateral obrigações da Espírito Santo Tourism e, como eu desconhecia a Espírito Santo Tourism, entendi perguntar nessa ocasião, dado que estavam a surgir dúvidas em relação ao que era do Grupo ou não era, para que me esclarecessem da qualidade dessas obrigações e recebi a resposta que está aí.

Onde é que estava a ser colocado? Em duas estruturas comerciais que não eram retalho no sentido *strictu sensu* que foi aqui utilizado, que é rede

comercial doméstica do banco; foram colocados em clientes qualificados e não qualificados das estruturas *private banking* e *private banking* internacional.

Mas, como assinalai e é importante relembrar, essa colocação não passou por qualquer processo de apreciação interna na colocação dos produtos, ao contrário do papel comercial da ESI e da Rioforte que passaram por um processo interno de avaliação dos departamentos que tinham de fazer a aprovação de produtos.

Essas foram colocadas diretamente entre uma área que originava essas operações, presumo, por contacto direto com os clientes e por contacto direto com as estruturas comerciais respetivas que, repito, não eram pelouros que eu ou o Dr. Jorge Martins detivéssemos.

Aliás, eu desconhecia essa informação que acabou de dar de que o montante aumentou, confesso. A informação é muita e nem sequer tinha presente isso.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Sei que o pelouro não é vosso, mas não conseguem, por acaso, dizer-me quem é, neste momento, o dono da ES Tourism?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Nem hoje, nem nessa altura! Não chegámos a saber, a pergunta que está aí nessa ata e que eu fiz é essa: quem é o dono da ES Tourism? E a resposta está aí dada, não está?

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Que terá sido vendida e, de facto, foi.

A questão é quem a comprou e se quem a comprou é ou não do Grupo. Isso não se sabe.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Nunca conseguimos saber. Aliás, por essa altura — e já estamos situados em julho, essa reunião é em finais de junho ou julho —, aconteceu a mesma coisa com a Escom, ou seja, também há aí perguntas e intervenções sobre esse assunto, porque nós começámos a fazer perguntas, atendendo às coisas que nos estavam a ser reveladas precisamente, sobre quem era dono do quê e qual era a atividade dessas empresas.

O BES não tinha exposição direta a essas empresas. Eu era membro do conselho de crédito nos últimos dois anos e nunca apareceram operações de crédito, nunca apreciei operações de crédito de qualquer dessas empresas; se tivessem aparecido, garanto-lhe que tinha perguntado quem eram os acionistas.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Pois, o problema é que o BES, não, mas os clientes do BES, sim. E é para os clientes, exatamente, que vou passar agora, porque era isso que gostava de perceber.

Disseram-nos que não fazia parte e que nunca fez parte dos objetivos de nenhum gestor e de nenhum gestor de conta colocar este papel comercial. Temos informação contrária, portanto, gostava que nos dissessem exatamente — até porque há muitas formas de pôr as coisas e acredito que não aparecesse diretamente nos objetivos — se havia um objetivo de *performance* que, direta ou indiretamente, avaliasse a forma como este papel era colocado na avaliação dos funcionários e dos gestores de conta e o sucesso com que ele era colocado.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — A resposta, em geral, é não. O papel comercial não tinha nenhum objetivo específico fixado, ponto um; ponto

dois, não tinha qualquer plano de incentivos de apoio à venda de papel comercial; ponto três, o papel comercial, se bem me lembro, contava de uma rubrica, ou seja, tínhamos uma espécie de sistema de objetivos e incentivos que contemplava recursos, aplicações, equipamento, enfim, uma panóplia de situações que tinham a ver e que retratavam o conjunto da atividade que se fazia no retalho e que era hiper-detalhado e que incluía também custos e proveitos. No âmbito dessa situação, para efeitos do cálculo dos recursos globais, constava uma rubrica chamada «outros recursos», onde, digamos, o papel comercial estava embutido.

Não houve nenhuma marcação de objetivos, não houve nenhum apoio de incentivos diretos ao papel comercial, há, se quiser, um reporte indireto no cálculo global do sistema de objetivos e incentivos na pequena parte que dizia respeito a isso pela via indireta. Não sei se fui objetivo na resposta...?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Sr. Presidente, se me der licença.

Vamos ser claros, os balcões têm objetivos para crescer, como é natural, ter mais clientes, ter mais cartões, ter mais atividade, mais negócio. O objetivo global chamava-se «recursos», que incluíam recursos de balanço, recursos fora de balanço e estes eram da parte «fora do balanço».

Um gestor tanto pode cumprir os recursos captando depósitos à ordem, depósitos a prazo, colocando seguros, capitalização, colocando fundos de investimento ou colocando papel comercial. Do ponto de vista dos objetivos internos é absolutamente neutro.

É isso que estamos a dizer: não havia qualquer incentivo para colocar papel comercial; havia objetivos para crescer em «recursos».

Repito: isto valeu, no pico, menos de 4% dos recursos que eram geridos nos dois departamentos que o Dr. Jorge Martins e eu tutelávamos. Se os gestores fizessem um *forcing* para vender, atendendo à aceitação que

isto tinha, seguramente, podia ter sido muito mais... Não houve nenhum esforço comercial dedicado à venda deste papel comercial. Era uma das alternativas apresentadas aos clientes para aplicarem as suas poupanças em função do perfil de risco dos clientes.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — E qual era o perfil de risco dos clientes a quem este tipo de papel era oferecido ou que adquiriam este tipo de papel?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Em relação ao perfil do cliente, como tive o cuidado de dizer, 80% do total estava em clientes 360 e *private* que, por inerência das respetivas situações, em média e em geral, são naturalmente de maior sofisticação financeira e com maior literacia financeira.

Portanto, é essa a grande diferença entre o fundo de investimento e a questão da comercialização de papel comercial.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — O problema é que a vossa visão contrasta, definitivamente, com aquilo que os próprios clientes dizem, isto porque os próprios dizem que tinham um perfil de risco conservador, que lhes disseram que era capital garantido e que não tiveram a perceção de que aquilo que estavam a adquirir não era do Banco Espírito Santo, mas, sim, do Grupo Espírito Santo.

O que pergunto é óbvio: até que ponto a prática comercial, e temos casos de a informação formal não ter sido passada, mas creio que esses, judicialmente, serão fáceis de resolver, era ou não a de dar, de facto, a informação?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Sobre isso, toda a informação disponível e tudo o que conseguimos obter até à data era no sentido de que o produto era vendido de acordo com a ficha técnica que lá estava e com as instruções que o próprio *marketing*, digamos, no âmbito do processo definido, enviou, o que significa alerta, naturalmente, para a questão do risco de capital. O único aspeto que merece alguma análise mais ponderada é que, à época, de facto, GES e BES talvez não fossem tão claros, do ponto de vista distintivo, como são hoje.

Mas isto, na ótica do cliente, porque, na ótica do colaborador do banco, era perfeitamente claro o que era GES e o que era BES. Acredito é que, na ótica do cliente, essa situação não fosse, eventualmente, tão dividida como seria necessário.

Mas a nossa convicção é que a problemática geral não reside na questão da forma da venda, mas, eventualmente, nouro tipo de problemas, como a questão da solvabilidade da própria ESI.

Assim, sem prejuízo de casos pontuais em que, eventualmente, isso tenha ocorrido — e nós conhecemos casos pontuais em que isso ocorreu —, na generalidade, nós não partilhamos efetivamente desse tipo de análise.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Acho que a muitos destes clientes — dizer «a todos» é sempre uma generalização abusiva — nunca lhes terá ocorrido o tipo de risco em que estavam a incorrer, tanto mais que, em alguns casos, estamos a falar de papel comercial de empresas que nem sequer tinham contas auditadas e cuja fiabilidade era diminuta.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Esse é um ponto importante.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — As contas da ESI penso que não eram auditadas, mas as contas da Rioforte eram auditadas por um auditor internacional.

O que ficou por liquidar, em 30 de junho, era maioritariamente papel comercial da Rioforte e não da ESI. Acho que é importante, desde logo, estabelecer essa separação. É que nós sempre tivemos muito mais tranquilidade em relação à Rioforte do que tivemos, a partir de 4 de dezembro, em relação à ESI, como é evidente. Tínhamos contas auditadas, tínhamos uma empresa operacional, com *cash-flows* que permitiam libertar fundos.

Em segundo lugar, se me dá licença, naturalmente percebo que as pessoas hoje digam que não sabiam o que estavam a fazer e que não tinham consciência do risco — admito que sim! Não posso é tomar decisões em função daquilo que as pessoas que perderam ou que estão em vias de poder perder capital investido façam, porque essa é a reação das pessoas — e di-lo quem tem muitos anos neste negócio — quando têm investimentos que não correm bem...! De facto, nessa altura, elas dizem exatamente que não sabiam que estavam a correr aqueles riscos.

Assim, eu tenho de me balizar pela informação que foi disponibilizada aos clientes, ou seja, uma ficha técnica que descreve o emitente, uma página inteira que diz «riscos inerentes ao papel comercial» e, em letras bem gordas, «o papel comercial pode não ser um investimento adequado para todos os investidores» e «o papel comercial constitui obrigação apenas do emitente», e que os clientes assinavam e datavam.

Vai dizer-me que as pessoas assinaram e dataram isto por excesso de confiança no BES. Não posso avaliar aquilo que ia na cabeça de cada um quando assinou, mas o que posso dizer-lhe é que a documentação tinha isto. E se houver falhas na documentação — e o Dr. Jorge Martins leu-a há pouco

—, também lhe digo que o banco sempre teve a tradição de bem resolver esses problemas sem necessidade de litigação.

Havendo a evidência de que os clientes tomaram conhecimento desta informação, jamais se poderá falar de má venda. Pode é falar-se de venda de um produto defeituoso e essa é, penso, a diferença que temos de estabelecer aqui.

Uma coisa é as redes que dirigíamos terem feito más vendas e a nossa fortíssima convicção é que não o fizeram, porque nós fazíamos 3000 clientes mistério por ano na rede comercial, precisamente para assegurar se havia más práticas de venda e para dar formação às pessoas que eram reincidentes nessas práticas, fazíamos 100 000 inquéritos telefónicos por ano precisamente para salvaguardar que os clientes recebiam toda a informação de que necessitavam e as taxas de reclamações que tínhamos em produtos de poupança eram abaixo de 6%. Portanto, se isto tiver uma taxa de reclamações na ordem dos 6%, não ficarei surpreendido.

Generalizar isto a 2500 clientes que, no final de julho, não tiveram o seu papel comercial reembolsado é uma coisa que eu não sou capaz de fazer, porque 6% de 2500 clientes serão alguns, e se forem esses a falar e mais uns quantos também...

Portanto, tenho o maior respeito — e já expressámos aqui a nossa consternação — pela situação, mas, de facto, temos de nos ater às evidências e essas mostram que os clientes eram informados, ou seja, aqueles que subscreveram as fichas técnicas foram informados, porque está cá tudo.

A Sr.^a **Cecilia Meireles** (CDS-PP): — Na altura das conclusões certamente direi alguma coisa sobre esse assunto, mas hoje gostaria só de realçar o seguinte: estes produtos — a sua esmagadora maioria, pelo menos

—, do meu ponto de vista, nunca deveriam sequer ter chegado à rede de comercialização.

Passando a outra questão, sobre a conta *escrow*, que foi utilizada para reembolsar vários clientes que tinham dívida da ESI, a primeira coisa que gostava de perguntar tem a ver com o seguinte: dizia-se em 31 de janeiro na comissão executiva do BES que o plano de desalavancagem da ESI vem sendo cumprido de modo a assegurar o reembolso de todo o papel comercial nas respetivas datas de vencimento — coisa que percebo —, tendo sido amortizado 922 milhões de euros do referido papel comercial, que era 54% do total.

A minha primeira pergunta é esta: de onde vieram estes 922 milhões de euros que serviram para amortizar este papel comercial?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Sr.^a Deputada, se me permite, antes de responder a essa pergunta, gostaria de voltar um pouco atrás.

Há pouco, na penúltima pergunta que fez, falámos na questão do processo interno, etc. e eu gostaria de dizer que, apesar de tudo, propusemos soluções ao supervisor no sentido de resolver o assunto, sendo, naturalmente, o risco reputacional devidamente levado em linha de conta.

Era só este remate que gostava de deixar claro, para, depois, não ficarmos com a ideia de que temos esta posição e nunca quisemos pensar numa solução — aliás, isso está bem evidenciado no documento que há pouco acabámos de ler.

Relativamente à conta *escrow*, como sabe, havia uma comissão de acompanhamento de partes relacionadas e havia, nomeadamente, um presidente dessa comissão de acompanhamento de partes relacionadas que tinha a especial incumbência de acompanhar esta conta *escrow*.

Portanto, diria que não estamos em condições de poder certificar que tipos de proveitos é que estas contas tiveram, ou seja, que tipos de entradas e de saídas de caixa, porque naturalmente eram convenientemente controladas por um colega nosso.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Em que momento do tempo é que tiveram — se é que tiveram — conhecimento de que estava a haver um problema, problema esse que estava a gerar perdas no banco, já na parte final, antes da resolução, e que estava relacionado com a emissão de obrigações do próprio banco?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — No final de julho, numa reunião da comissão executiva, cuja ata certamente estará consigo, do dia vinte e qualquer coisa de julho — aliás, há duas reuniões que se debruçam sobre esse assunto, uma primeira a 24 e outra julgo que a 27 (não sei agora dar-lhe as datas exatas) —, quando o diretor da contabilidade do banco nos veio dar nota de perdas que estava a verificar na contabilidade em relação a operações sobre títulos emitidos pelo BES e perante a nossa estranheza em entender a dimensão dessas perdas face aos valores que estavam a ser recomprados.

De facto, os valores das recompras eram elevados, mas as perdas eram absurdas, na nossa ótica, face ao montante dessas perdas, e nessas atas verá aí várias intervenções minhas precisamente a questionar e a tentar perceber o que é que se estava a passar, porque a coisa não nos fazia sentido e nós, na sequência dessa comunicação do diretor da contabilidade, pedimos a presença, na sala do conselho, da diretora da área de mercados do banco e, no fundo, foi ela, depois, que nos explicou o que tinha acontecido com as emissões.

Já agora, gostava de deixar claro o seguinte: daquilo que pudemos apreciar, as emissões, em si, não têm nenhum erro, as amortizações, em si, não têm nenhum erro; o que tem erro é o que se passa no meio. É que, pelo meio, há uma série de transações em que as emissões saem através do banco colocador para um *broker* a uma determinada rentabilidade e, depois, reaparecem, passados uns dias — e essa foi a grande surpresa —, na rede comercial do banco em vários formatos com uma rentabilidade bastante inferior. E é essa diferença, é aí que está a perda, é consequência das transações. E, depois, há a consequência adicional de estarem em veículos que nós tivemos de consolidar por serem essas as normas contabilísticas aparentemente em vigor, desde o início deste ano, segundo entendi do que os auditores disseram, e confesso que não sou especialista nessa matéria, em IFRS (*international financial reporting standards*).

Portanto, o primeiro conhecimento que tivemos do problema foi nessa data, na reunião dessa comissão executiva, que, julgo, teve lugar a 24 de julho de 2014.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — E quando tomou conhecimento disto, teve consciência de quem era este *broker* e de quem é que estava por trás deste *broker*?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Fomos informados de que era a Eurofin. Perguntámos quem era a Eurofin e nessa mesma declaração está dito, pelo menos, pela pessoa que a fazia, que não sabia.

E confesso-lhe que, ainda hoje, não sei o que é que é... Sei que há um grupo Eurofin — não só um *broker*, mas um grupo Eurofin —, mas confesso-lhe que, além dos nomes que tenho visto publicados nos jornais, ainda não consegui perceber. Mas a informação que tenho, a partir daí, é só pública.

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — O Sr. Dr. João Freixa disse, a determinada altura, nestas reuniões, pelo menos na de 30 de julho, que era necessário manter o preço no BES Ordens. Aliás, mesmo quando já estavam a ter perdas, e perdas grandes, disse que era importante não gorar as expectativas dos clientes, em termos do preço e da liquidez. Note que não estou a dizer que discordo, pelo contrário, mas gostava que nos explicasse por que era tão importante manter esta expectativa.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Pelas mesmas razões por que a Sr.^a Deputada concorda. É que um banco é sobretudo um negócio de confiança. Quando nós fizemos uma provisão mais cedo para risco reputacional em relação a papel comercial era, precisamente, porque a reputação é a confiança dos clientes e quebrar uma expectativa de liquidez dos clientes ou permitir aos clientes vender com perdas, que, nessa altura, eram absolutamente enormes, é, naturalmente, um problema quanto à confiança que os clientes tinham no banco.

E, já agora, por que é que essas perdas eram enormes? Essas perdas eram enormes porque estamos a falar do final de julho, altura em que já tinha soçobrado a Rioforte e a Espírito Santo Financial Group, que já se tinham apresentado à proteção de credores no Luxemburgo, e em que os rumores no mercado eram intensíssimos sobre as dificuldades que o BES iria sentir e em que os *yields* dessas obrigações no mercado, porque havia um mercado secundário para essas obrigações, caiu brutalmente e aos clientes, nessa altura, estava a ser oferecido um preço correspondente a um período muito mau de cotação, porque as rentabilidades exigidas pelos investidores internacionais tinham aumentado e, portanto, o preço a que estavam a vender era muito mau.

Portanto, a minha preocupação, assim como a do Dr. Jorge Martins — aliás, sempre a tivemos —, foi a de considerar que o valor do *franchise* do banco é a carteira dos seus clientes, é isso o valor de um banco. E nós sempre achámos que isso é que salvaguardava os clientes, os acionistas e indiretamente os colaboradores.

Assim sendo, sempre tivemos essa preocupação: assegurar que os clientes eram, dentro da medida da salvaguarda também do capital do banco, adequadamente protegidos.

E essa é a razão da minha preocupação.

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

A Sr.^a **Cecília Meireles** (CDS-PP): — Mesmo para terminar, vou fazer-lhes uma pergunta que tem sido feita a muitas pessoas que já aqui vieram.

Gostava de perguntar a cada um dos senhores se tinham ações do banco, se ainda as têm ou se as venderam. E, se as venderam, quando é que as venderam, por quanto e porquê?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — No que me diz respeito, confesso que, relativamente a quando vendi e quanto vendi, não tenho condições para lhe poder responder nesta altura. Que vendi algumas, vendi. Que fui ao aumento de capital, também fui, e, portanto, subscrevi o aumento de capital que me dizia respeito relativamente à minha proporção das ações e, conseqüentemente, ainda sou acionista do BES.

Não sei se respondi de uma forma objetiva. Agora, não estou em condições de poder responder em relação àquilo que fui vendendo ao longo do tempo, por necessidades que entretanto tive.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. João Freixa.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Está publicado na CMVM. Tenho muito gosto em responder-lhe, mas não me lembro do número exato. Vendi ações do Banco Espírito Santo, salvo erro, em janeiro de 2014, tal como vendi, nessa época, entre janeiro e fevereiro, ações de outras empresas que tinha em carteira.

E também lhe vou dar a razão por que o fiz, embora isso seja mais de carácter pessoal. Eu tinha feito um investimento imobiliário e tencionava realizar umas obras no apartamento que precisava de ser remodelado. Com vista a isso, precisava de realizar liquidez e entendi, na altura, que a liquidez deveria vir dessas ações. Portanto, vendi ações do BES e de, pelo menos, mais uma ou duas entidades emitentes.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Miguel Tiago.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sr. Presidente, gostaria de cumprimentar o Srs. Drs. João Freixa e Jorge Martins, agradecendo o seu contributo.

Como primeira questão, gostaria que, se pudessem, detalhassem um pouco mais como é que era o processo e a articulação entre as duas áreas comerciais que acompanhavam a conceção do produto, bem como a sua colocação. Ou seja: desde a origem até ao fim do processo, como é que se articulavam os diversos departamentos?

E coloco-lhe esta questão para podermos ter também uma perceção de como é que o produto nascia e como é que, depois, era colocado nos clientes.

E estou a referir-me, para já, ao papel comercial, sendo que, depois, teremos tempo para falar de outros produtos.

Já agora, gostava ainda que nos dissesse, exatamente, com quem é que se faziam as articulações entre departamentos.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Sr. Deputado, de facto, do ponto de vista da poupança, em termos de produtos, porque há vários produtos no banco, mas penso que esteja, fundamentalmente, a referir-se aos produtos de poupança...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Refiro-me ao papel comercial.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Ao papel comercial, muito bem. Então, digamos, o gestor, o *sponsor* da gestão de poupança é, efetivamente, o departamento de gestão de poupança.

É um departamento que tem como missão conceptualizar oportunidades de mercado do ponto de vista da poupança na sua mais ampla latitude e que, naturalmente, tenderá a propor, digamos, à comissão executiva um conjunto de ideias para que, eventualmente, possam ser consubstanciadas em produtos.

A partir do momento em que existe esse acordo de princípio, há, depois, todo um processo que o departamento de gestão de poupança «*sponsorizava*» e que tem a ver com um processo de *sign off* — é assim que era designado internamente —, portanto de acordo global de alguns departamentos, que tinham uma lista de departamentos mandatórios para, efetivamente, darem o seu parecer no âmbito desse produto.

Portanto, entre eles estão departamento o jurídico, está o *compliance*, está o financeiro, o de mercados e estudos e, naturalmente, de acordo com a

tipologia do produto, poderiam ser solicitadas intervenções de outros departamentos para que pudessem complementar aquilo que se mostrasse necessário para a total licitude e verificação do próprio produto.

Depois de ele estar devidamente aprovado, digamos assim — eu já lá vou ao papel específico do papel comercial, para ver como é que as coisas decorreram, e decorreram exatamente conforme eu estou a dizer, portanto este é, digamos, o modelo a que devia obedecer —, deveria de ter ido à comissão executiva para o produto ser devidamente sancionado como um todo, ser aprovado nas suas características mais gerais, no caso, em concerto, do papel comercial qual seria o montante máximo a colocar, quantas emissões seriam feitas, de que tipo, qual era o preço associado, quais as comissões a cobrar, se fosse esse o caso, quais os objetivos, etc..

Portanto, era esta a temática que, eventualmente, costumava rematar o assunto para que, uma vez aprovado pela comissão executiva, fosse dirigido ao departamento de *marketing*, o qual teria, naturalmente, o papel de empacotar, digamos, convenientemente estas ideias e de criar o aspeto de processo interno para que as redes ficassem convenientemente alimentadas com tudo para poderem vender.

De certa forma, a intervenção da rede, em concreto, começava, exatamente no momento em que o *marketing* fazia a formação do produto, a apresentação do produto, e nós, depois, fazíamos, naturalmente, a dinamização da venda do produto junto da respetiva rede, bem como o acompanhamento e gestão dessa mesma rede.

No papel comercial em concreto, digamos que não se seguiu exatamente essa lógica total, nomeadamente porque a comissão executiva nunca teve uma aprovação formal desse papel comercial.

Houve um ALCO (Asset and Liability Committee) que era, digamos, um comité em que fazíamos de gestão de ativos e passivos e a perceção do

preçário — e sabe muito bem a que me estou a referir —, em que, no âmbito da oferta em geral se falou na introdução da venda, da comercialização do papel comercial junto das redes e foi falado numa primeira emissão a ser feita nesse âmbito.

Portanto, nessa sequência, digamos, o departamento de gestão de poupança, eu diria, imprime uma série de emissões subsequentes e, entretanto, dá-se o facto concreto de que o montante do programa comercial, quer da Rioforte, quer da ESI, já estavam devidamente assinados com os montantes globais assignados e, naturalmente, com as respetivas características.

Assim, o papel comercial não seguiu, digamos, todas as linhas obrigatórias que, do ponto de vista interno, os processos de aprovação da gestão de poupança a isso obrigavam.

De qualquer forma, é evidente que tomámos conhecimento, como é óbvio, dos processos através da respetiva rede. E, portanto, a nossa preocupação foi a de manter uma vigilância atenta para ter a certeza de que, pelo menos, o envolvimento a nível da comercialização do papel comercial não fosse, eventualmente, superior ao que teria vindo do fundo de tesouraria, onde, naturalmente, começámos, a pouco e pouco, a apercebermo-nos de que, eventualmente, poderia ter havido alguma transferência de programas de papel comercial.

Portanto, os programas de papel comercial que estavam alocados ao Fundo foram suspensos ou, mais propriamente, foram anulados e tivemos a preocupação de saber que essa exposição, ao nível das redes, seria devidamente mantida, no máximo, ao nível do que teria sido no fundo de tesouraria. E foi essa a vigilância que fomos capazes de encetar.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Mas os departamentos comerciais ficaram com a incumbência de fazer vigilância sobre um produto...?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Não. Não propriamente os departamentos comerciais, digamos que estou a falar, aqui, ao nível do topo; ficámos nós de fazer uma vigilância sobre...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Quando diz «nós», refere-se a quem?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Ao Dr. João Freixa e a mim.
Portanto, nós ficamos de analisar...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Com os pelouros comerciais?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Sim, com os pelouros comerciais, exatamente. Ficámos com uma espécie de vigilância indireta, ou seja, de verificar até que ponto é que a rede estaria a comercializar para além do que, eventualmente, lhe viria do fundo.

Como se pode constatar, digamos, os valores em causa, nomeadamente a partir de janeiro de 2014 comercializados na rede do BES, são bastante inferiores aos que se registavam no Fundo em agosto de 2013.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Já agora, no caso concreto — e se já deu essa explicação, peço desculpa, mas certamente não a apanhei —, por que é que a comissão executiva não interveio da forma que era esperada? E isso aconteceu mais alguma vez? Enfim, para a aprovação de um produto, ele é concebido — e já nos explicou como... Mas, neste caso, foi a ALCO que fez tudo, foi o comité ALCO que fez tudo?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Não! O comité ALCO aprovou, digamos, uma oferta que era o BES Ordens, papel comercial a três meses, a seis meses, com o preçário... e não aprovou mais nada!

Digamos, que aprovou apenas o início da comercialização da oferta de uma forma muito genérica, sendo que não indicava o montante do programa; não indicava se era particular; não indicava qual era o número de emissões que, eventualmente, se iriam efetuar; não indicava quais eram os segmentos alvo que iriam subscrever esse papel comercial; não indicava qual era a parte referente a institucionais e não institucionais, que era uma temática normalmente conversada, como se pode imaginar.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Se me dá licença, deixe-me tentar aqui completar, porque eu ia exatamente a esse ponto.

Vamos ver: no normativo interno que existia sobre a colocação de produtos, estes produtos em que não havia exposição do BES, estava descrito que podiam ser os departamentos responsáveis pelos produtos — envolvendo o *compliance*, o jurídico e todos os departamentos internos necessários — a fazer essa aprovação.

O departamento em causa, o chamado *sponsor* deste produto, a DGP, informa, num ALCO, que se ia lançar através de uma plataforma informática de ordens internas, chamada BES Ordens, o papel comercial de um emitente chamado ESI. *Tout court!*

Sobre se este assunto devia de ter ido à comissão executiva, do ponto de vista de organização interna e das normas internas: não! Do ponto de vista da substância e da importância do assunto: sim! Porque é que não foi? Porque a tutela destes departamentos não entendeu levá-la, certamente.

É essa a minha conclusão, porque os pelouros estão atribuídos às pessoas em função das suas áreas e eu nunca levei matérias de outros pelouros à comissão executiva, salvo se me causassem preocupação ou constituíssem uma oportunidade para o crescimento do banco, como está dito na nossa declaração inicial.

Ora, na verdade, o que o Dr. Jorge Martins diz é que nós fomos acompanhando a colocação do papel comercial através da rede, porque sabíamos que estava ser colocado na rede, mas não tínhamos nenhuma razão de preocupação especial em relação à ESI. Esse, aqui, é o ponto-chave.

Como não estávamos preocupados e como os montantes que estavam a ser colocados na rede comercial não eram diferentes daqueles que tinham estado, por via indireta, colocados através do Espírito Santo Liquidez, de facto, nós não nos preocupámos com isso. Não tínhamos as contas verdadeiras da ESI e, portanto, não nos parecia necessário provocar uma discussão na comissão executiva do banco sobre a ESI, porque a ESI tinha as contas que eram conhecidas.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Sr. Deputado, vou só complementar, já agora, porque há aqui um aspeto importante.

Na parte do papel comercial, este tinha alguma componente que era relativamente omissa nas normas, que não estava convenientemente abrangida — pelo menos parcialmente — e isso fez com que, eventualmente, a interpretação desse departamento fosse a de que, estando relativamente omissa, deveria, pura e simplesmente, ter autonomia para o fazer.

A nossa convicção é a de que o que está omissa não está delegado e, portanto, deveria ter ido à aprovação formal da própria comissão executiva.

Portanto, é esse aspeto que gostava de acrescentar. E, naturalmente, sempre no pressuposto de que, à época e num determinado contexto, de

facto, a valia intrínseca conhecida da ESI era, de facto, bastante razoável e, portanto, não tínhamos ainda conhecimento daquela situação dramática que veio a ocorrer.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Muito obrigado, Sr. Presidente.

Não vou tecer considerações sobre se acho ou não perverso, independentemente das contas da ESI estarem ou não falsificadas. Sabemos que há muito que a CMVM chamava a atenção do DGP e do DFME para a colocação deste produto, mas cada um terá a sua opinião!

Eu acho que é perverso, sempre, colocar da forma como foi colocado esse produto, independentemente das contas da ESI estarem ou não estarem mais ou menos falsificadas e o passivo mais ou menos oculto, mas enfim...

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Posso observar a sua observação?

O Sr. **Presidente**: — No fim, Sr. Doutor!

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Se quiser, quando o Sr. Presidente lhe der a palavra.

Mas faço-lhe, então, duas perguntas sobre o que aqui nos disse, sendo a primeira a seguinte: quando o Sr. Doutor refere a tutela do departamento de origem, refere-se a Ana Rita Barosa ou a Amílcar Morais Pires? A qual deles? Portanto, julgo não estar a errar os nomes.

Segunda questão: alguma vez chamou a atenção, na comissão executiva, para o facto de não estar a haver o acompanhamento que, apesar do *compliance* não o obrigar, achavam recomendável na altura?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Bom, relativamente a essa matéria, as pessoas responsáveis eram a Dr.^a Cláudia Faria, que era a diretora do departamento de gestão da poupança, que respondia diretamente ao Dr. Amílcar Morais Pires.

A questão do formalismo de que aqui estamos a falar, da aprovação da comissão executiva, praticamente foi vista por nós ...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Mas era a Dr.^a Cláudia Faria que decidia se enviava ou não para a comissão executiva, ou era o Dr. Amílcar Morais Pires?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Bom, a isso agora já não lhe posso responder: terá de perguntar aos dois. Porque, naturalmente, algum dos dois teve essa perceção e eu não posso, com toda a honestidade, dizer...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Mas, quer dizer, do ponto de vista da orgânica interna, qualquer um deles poderia tomado essa decisão?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Bom, eu diria que o bom senso recomendaria que, para o efeito, se falasse com o respetivo administrador, mas se isso foi feito ou não, com toda a honestidade, não o posso garantir. Diria que é uma questão de processo interno, de razoabilidade da decisão.

Do nosso ponto de vista, de facto, à medida que o processo evoluiu a nossa preocupação foi mais a de tratar da resolução do problema do papel comercial do que, propriamente, pôr em causa o respetivo formalismo *per se*, porque o programa do papel comercial já tinha sido emitido, portanto, já havia, naturalmente, compromissos nessa matéria.

Como tal, eu diria que, sobre isso, houve um relatório de auditoria que, como já há pouco aqui referi, foi entregue em junho de 2014 e que foi despoletado a pedido da comissão executiva para que fosse verificado todo o processo de comercialização do papel comercial que se tinha registado aos balcões do banco.

Portanto, as conclusões da auditoria revelam que, efetivamente, houve essa falha, digamos, essa omissão, que está lá devidamente vertida no relatório de auditoria do banco.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Sr. Deputado, peço só licença para fazer uma observação, porque há pouco disse, logo na sua observação inicial, que a CMVM — pelo menos, foi assim que eu entendi — acompanhava a situação do Fundo Espírito Santo Liquidez e da ESI há algum tempo ou há alguns anos.

Essa é uma informação que me está a dar! A CMVM recebia, como de todos os fundos, mensalmente, as carteiras desses fundos. Se a CMVM tinha alguma preocupação particular em relação aos Fundos Espírito Santo Liquidez ou à sociedade ESI, cuja dívida estava lá colocada, não faço ideia!

Como disse há pouco, eles tê-lo-ão reportado várias vezes a dois departamentos do banco, mas essa informação nunca nos foi reportada, ou seja, nunca nos foi reportado que havia preocupações da CMVM em relação à ESI e ao Espírito Santo Liquidez e que essas preocupações foram transmitidas a departamentos do banco. Nunca nos foi transmitida tal informação. Na verdade, vou dizer-lhe, até setembro de 2014 eu nem sabia o que era a ESI...! Era uma empresa com a qual nós não tínhamos nenhuma relação. Eu, simplesmente, não conhecia a sociedade.

Peço desculpa, queria dizer, 2013. Mas eu não conhecia a sociedade. A sociedade era uma *holding* do Grupo — aliás, a Sr.^a Deputada Mariana

Mortágua fez um organograma do Grupo que, há dias, publicou e do qual fiz uma impressão e, finalmente, fiquei a perceber uma data de empresas do Grupo. Eu era administrador do Banco Espírito Santo, não era administrador de outras empresas do Grupo Espírito Santo e, simplesmente, não conhecia.

Portanto, eu, o que tinha perante mim, em setembro, quando o papel comercial é começado a ser distribuído na rede, era uma informação, a que acedo, porque a rede comercial trabalha connosco todos os dias, e que mostrava-me as contas razoavelmente sólidas e uma emissão de papel comercial que, em termos de montantes, vinha em linha com o que os clientes tinham anteriormente colocado no Espírito Santo Liquidez.

Aliás, quanto ao acompanhamento, como nós aqui ficámos a saber neste relatório de junho de 2014, parece que o Banco de Portugal, e soubemo-lo por este relatório, porque não o sabíamos antes, também já há algum tempo recebia informação sobre a ESI, coisa que nós desconhecíamos.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Mas havia já, sobre produtos colocados nos balcões, queixas de clientes, algumas delas junto da CMVM e do Banco de Portugal e a CMVM interagia com os departamentos... Mas também é bom sabermos que esses departamentos não interagiam entre si. Se os departamentos que eram responsáveis por colocar o produto não chegavam a saber que havia alertas da CMVM para a forma como o produto era colocado, para a forma como ele era originado, isso também nos diz muito da forma como funcionava este Banco.

Já nos explicaram como o produto era aprovado, mas, pergunto exatamente como é que interagiam depois com os comerciais. Portanto, há dois administradores — DCS (Departamento Comercial Sul) e DCN (Departamento Comercial Norte) — e como é que esses dois administradores, que, perante a Comissão Executiva, assumem esses dois

departamentos, interagem? Como é que se processa? Quais são os objetivos? Como funciona a remuneração desses objetivos e não sei como é que se processa, mas se é monetária ou não? Qual é o estímulo ao cumprimento desses objetivos e como é que depois é acompanhada a colocação do produto?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Eu já respondi há pouco a essa pergunta.

Os balcões tinham um conjunto de objetivos de crescimento de negócio e de rentabilidade de negócio globais, ao que chamávamos de «recursos», nos quais se incorporavam todos os produtos de captação de poupança de clientes e este produto era mais um entre eles.

Sobre remunerações de objetivos, em termos monetários, houve no tempo em que havia bónus e o banco ganhou dinheiro, mas há três anos, julgo, deixaram de existir bónus, portanto, não havia qualquer incentivo financeiro, atualmente, ao cumprimento, sequer, dos objetivos.

O Banco Espírito Santo tem uma rede comercial extremamente dedicada e funciona com elevado grau de motivação, nunca tendo sido preciso motivar as pessoas apenas pelo dinheiro, porque a dedicação profissional é total.

Como disse, acho que já lhe respondi há pouco, não houve qualquer incentivo à colocação do papel comercial, direta ou indiretamente.

Se me permite, deixe-me só dar-lhe mais uma nota que é importante. Há pouco, o Sr. Deputado fez uma apreciação sobre a forma como este banco funcionava e eu não queria deixar de comentar isso.

Considero que o Banco Espírito Santo tinha uma organização muito profissional, cada um organiza-se à sua maneira, tem estilos de gestão naturalmente diferentes entre várias entidades. Quaisquer reclamações sobre instrumentos de dívida que viessem diretamente dos clientes eram tratados

diretamente por um departamento de qualidade de serviço que obtinha a informação de todos os departamentos que pudessem ser relevantes e respondia num prazo que nós tínhamos — aliás, curtíssimo, salvo erro de cinco dias —, aos clientes, inevitavelmente e cumríamos isso escrupulosamente.

Quando as reclamações vinham do regulador, essas reclamações eram canalizadas para o departamento de *compliance* que as acompanhava, contactava os departamentos que pudessem estar envolvidos e prestava informação ao regulador. Quando, no *compliance*, surgiram reclamações mais complexas ou de maior gravidade, o departamento de *compliance* sempre as levou, como é próprio, à comissão executiva do banco para serem apreciadas.

Até eu ter saído do Novo Banco, em agosto de 2014, não me lembro de qualquer reclamação materialmente relevante que nos tenha sido comunicada sobre má colocação de papel comercial, nem conheço nenhum alerta da CMVM sobre a forma como estava a ser colocado o papel comercial.

Devo dizer que é a primeira vez que estou a ouvir falar disso, até porque a CMVM, até agora, tem dito que, sendo uma emissão particular e não registada, faria o acompanhamento, mas... Simplesmente, não tenho conhecimento de reclamações via CMVM, de que, de uma forma generalizada, o papel comercial tivesse sido mal colocado, porque, garantolhe, isso, em condições normais, teria chegado ao departamento de *compliance* e, por intermédio dele, à comissão executiva do Banco.

Portanto, o banco estava organizado para lidar com essas situações e sempre lidou com elas.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Eu também não sei se eram generalizadas, mas aqui nesta Comissão já colocámos essa questão ao departamento de *compliance* e a verdade é que as queixas existiam, os contactos existiam e, no entanto, o problema não se resolveu.

Gostaria de perguntar-lhe se existia algum mecanismo de salvaguarda no Banco. Por exemplo, no caso de um cliente querer fazer um investimento em que arriscava uma boa parte da sua poupança, conhecendo o perfil desse cliente, pergunto-lhe se havia uma última palavra, se havia alguma análise desse risco concentrado no próprio cliente e se, alguma vez, vieram para trás tentativas de compra.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Posso responder que, efetivamente, isso fazia parte do cardápio da observação, que era, sempre que possível alertar o cliente para a não concentração fosse qual fosse o produto. Esta era a temática geral que presidia, era um pilar fundamental, à nossa atuação.

Mas convém dizer o seguinte, e trata-se de um problema: quando o produto é altamente atrativo, dos pontos de vista de prazo e de taxa de juro, e, apesar das recomendações que o banco possa fazer nessa matéria, muitas vezes os próprios clientes também optavam por correr esse risco e não seria a primeira vez que isso aconteceria.

Aqui neste documento vem vertido que estes clientes que ficaram por liquidar, de acordo com as informações de que dispomos e salvaguardando sempre o facto de que se trata de uma média, e uma média, naturalmente, não leva em linha de conta situações extremas, apenas 31% do património conhecido no BES estaria afeto a papel comercial, em média, por cliente, o que significa, naturalmente, que, em média, não houve uma concentração excessiva nos clientes no papel comercial, nomeadamente nos que faltam pagar.

Ressalto sempre que a questão da média esconde ou pode esconder algumas situações que, obviamente, podem ter ocorrido...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — *(Por não ter ligado o microfone, não foi possível registar as palavras do orador.)*

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Não, peço desculpa, mas para dar uma média não pode ter sido assim. Para a média dar 31% não pode ter uma grande base nos 100, não é?

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Não, não estava a dizer isso.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Ah, não? Peço desculpa, então não percebi.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — *(Por não ter ligado o microfone, não foi possível registar as palavras do orador.)*

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Pode haver um que tenha 100%, no limite.

O Sr. **Presidente**: — Assim é que não pode ser, Srs. Deputados, até para efeitos de gravação da reunião.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — E tanto quanto julgo saber, existem, efetivamente, casos em que isso terá sucedido. Resta saber se foi por vontade explícita do cliente que essa concentração de 100% se verificou, 100% ou similar, ou se, de facto, houve aqui alguma falha nessa abordagem.

Repito: não é nada que surja de diferente no papel comercial relativamente a outro tipo de produtos. Nós temos, conforme já foi aqui referido, em média, 6% de situações que são dúbias relativamente à abordagem: ou porque o perfil estava mal identificado, ou porque o documento não estava bem assinado... Portanto, é típico, digamos, da situação ter cerca de 5% a 6% de situações que são, eu diria, anómalas, e que o banco tinha, normalmente, o bom hábito de as poder resolver — viesse pela CMVM, pelo Banco de Portugal ou apenas por uma mera reclamação interna — e dentro dos prazos que o Dr. João Freixa já há bocado referido, que eram bastante exigentes.

Mas, a partir de determinado momento, o banco ficou impedido de comprar e de regularizar o papel comercial. Portanto, é evidente que a partir desse momento, em que se verificou o incumprimento e que o banco estava impedido de o fazer, era natural que as reclamações, até pelo próprio incumprimento, viessem ao de cima, o que seria a consequência lógica do que estava a acontecer.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Mas acho que não respondeu no concreto, ou seja, se havia um mecanismo de salvaguarda... Isto é, quando o cliente manifestava o seu interesse, havia uma conversa entre o comercial e o cliente e essa aquisição do produto, digamos assim, tinha alguma salvaguarda? Alguém fazia uma avaliação e dizia: «bem, este cliente vai pôr praticamente tudo o que tem nisto, vamos chamá-lo à atenção»? Havia isto, especificamente, ou havia uma orientação geral para os comerciais, para que só vendessem o produto a quem tivesse o perfil adequado?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Havia uma orientação geral e havia o controlo *ex post*.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Pode explicar-me isso tudo?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Significa que, naturalmente, por exemplo no caso do papel comercial, as direções comerciais recolheram, relativamente aos meses de novembro e dezembro, as situações que tinham os diversos escalões de concentração — de 0 a 25, de 25 a 50, de 50 a 75, de 75 a 100. Para quê? Para, por um lado, fazer pedagogia e evitar que essas situações se repetissem e, por outro lado, para questionar as próprias direções regionais — porque o banco estava organizado de modo a que o diretor coordenador tinha direções regionais e depois tinha os balcões —, para que, efetivamente, as pessoas fossem confrontadas com o que se tinha verificado no mês anterior para termos a certeza que esse assunto tinha sido devidamente ventilado e apurado.

Portanto, de facto, não havia nenhum controlo no momento em que se fazia a comercialização, naquele momento preciso; havia, naturalmente, um controlo *a posteriori* e recomendações pedagógicas para que, eventualmente, isso acontecesse.

Sr. Deputado, deixe-me só dizer o seguinte: eu não posso impedir um cliente de, se quiser, concentrar o seu património a 100% num produto. Já agora, se me permite, dou o exemplo dos certificados de aforro, que são vendidos pelo Estado. Quando se vão vender certificados de aforro será que alguém pergunta qual é a concentração do cliente? No banco perguntavam, tinham esse cuidado, mas não sei se, eventualmente, noutra tipo de poupança mais generalizada, nomeadamente esta, esse cuidado existe.

O banco, pelo menos, tinha este pilar, esta instrução e, portanto, toda a gente estava devidamente instruída para que essa fosse uma preocupação de fundo a ter em cada caso em concreto com o limite de, se o cliente o

pretendesse, o banco não estar, obviamente, impedido de cumprir a ordem do cliente, relativamente ao dinheiro do próprio cliente que só ele pode, naturalmente, gerir.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Já agora, aproveito para deixar claro que a preocupação principal do PCP não se restringe ao conjunto diversificado de investidores em papel comercial, até porque temos a perfeita consciência da percentagem da população portuguesa que ele representa.

Apesar de haver diferenças entre estes investidores e de haver lugar a pessoas que podem ter estado expostas a uma situação que as prejudicou profundamente, pergunto-lhe se sabe quantas pessoas subscreveram o mínimo, ou seja, qual a percentagem de pessoas que subscreveram os 50 000 €.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Não tenho essa percentagem de memória.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Mas ela existirá, certamente.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Sim, sim, com certeza, mas, naturalmente, o banco disponibilizará essa informação, que não é informação que eu tenha comigo, neste momento.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Isto era apenas para contextualizar.

Mas isto não deixa de nos preocupar por causa das implicações que teve para o banco, pelas implicações que teve para alguns clientes do banco, principalmente para aqueles que, numa situação de desvantagem clara do ponto de vista da informação, foram colocados perante a compra de um produto que poderia estar «intoxicado» — e muitas vezes a CMVM também

apenas zelou para que o rótulo dissesse «produto tóxico» e, aliás, ao longo do tempo, foi isso que se verificou, porque, na verdade, nunca foram impedidos, até àquele momento, de vender o papel comercial — e, posteriormente, pelas implicações que teve para o Estado.

Portanto, as questões que nós, PCP, lhe estamos a colocar não são só na perspetiva do «fim da linha», daquele que foi prejudicado, porque aí há um grupo muito diversificado de pessoas — uns, que sabiam que estavam a jogar um pouco na «economia de casino»; outros, que estavam menos conscientes disso — e o PCP não é aqui porta-voz desse grupo, ou melhor, de nenhum grupo. No entanto, isso representa, claramente, uma necessidade de provisão no banco que, nos últimos dias, veio a significar, inclusivamente, o seu fim e é nessa abordagem que estou a colocar-lhe estas perguntas.

Desta forma, gostaria de perguntar-lhe se, no caso de outras empresas, porque o BES chegou a colocar papel comercial de outras empresas, até de fora do Grupo, tanto quanto sabemos, o processo era exatamente igual.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Peço desculpa, vou voltar um pouco atrás nas suas considerações.

As suas preocupações são as nossas também — aliás, penso que deixámos isso claro na exposição que fizemos quando dissemos que «é ainda hoje convicção dos signatários ser necessário encontrar uma solução para assegurar o reembolso dos referidos clientes na maturidade dos títulos, sempre no estrito cumprimento das determinações dos reguladores e com o cumprimento dos rácios mínimos de capital».

Portanto, a salvaguarda do Banco, mas cautela com os clientes. Esta sempre foi essa a nossa posição, a nossa e a de muitos outros administradores, e mantemo-la ainda hoje, embora já com a diferença...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Com a diferença que eu não andei a vender o papel comercial.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Como?

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Com a diferença que eu não andei a vender o papel comercial.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Sr. Doutor, eu também não andei a vender o papel comercial.

Nós colocámos na rede um produto de aplicação de curto prazo para clientes... Aliás, não fomos nós, foi a estrutura que montou o produto do banco como colocou, no passado, obrigações de vários outros emitentes — e de papel comercial, que me recorde, nunca se tinha colocado —, mas colocámos obrigações de longo prazo de muitos emitentes e, por sinal, essas sempre foram discutidas na Comissão Executiva, nunca deixámos de as colocar e, sempre com este cuidado: cuidado com o grau de concentração e cuidado, quando os prazos são longos, com as maturidades para que não haja falta de liquidez nos clientes. Portanto, sempre tivemos estas preocupações e acompanhávamos isso.

Disse-me há pouco: «Bom, mas a CMVM, afinal, punha lá o carimbo «tóxico», ou não, mas ia deixando vender». Mas nós não deixámos de vender o papel comercial só porque nos impuseram; deixámos de vender o papel comercial no dia 4 de dezembro, quando soubemos que as contas do emitente que tinham sido fornecidas aos investidores não estavam corretas.

Portanto, não andei a vender papel comercial, aliás, não andei a vender nada! A nossa rede comercial, que dirigíamos com muita honra, o que fazia

era colocar à disposição dos clientes um instrumento de dívida que, segundo a informação disponível, era um bom instrumento de dívida.

Portanto, há uma diferença grande — e peço desculpa de acentuar essa diferença — entre nós, que fizemos essa comercialização e quem fabricou o produto. Uma coisa é termos vendido mal algum produto e outra coisa é esse produto ser desconforme às especificações que tinha...! E nós não sabíamos, de todo, nem podíamos saber, que esse produto não correspondia às especificações que tínhamos e que estávamos a apresentar. Esse é que é o tema, para mim! Peço-lhe desculpa, mas isto toca um pouco na nossa dignidade pessoal e não posso, de forma alguma, subscrever aquilo que afirmou há pouco.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Mas pode responder à pergunta: como é que era a colocação de papel comercial de outras empresas?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Posso, peço-lhe imensa desculpa.

Os outros segmentos de empresas que não estavam na rede de balcões do banco eram o segmento de médias e grandes empresas e os clientes *private* e *private* internacional.

A colocação junto dessas empresas, em montantes importantes no *private*, e nas empresas, tenho ideia, que eram pouco relevantes, porque não era o perfil típico de aplicação de uma empresa, que tipicamente não aplicam a dois ou três meses, mas, repito, a colocação junto dessas empresas era feita segundo o mesmo procedimento na rede comercial — e estou a falar da ESI e da Rioforte e não estou a falar daquelas emissões de outras empresas de que falámos há pouco, como ES Tourism e Escom.

Se o Sr. Deputado está a pensar em dois ou três investidores muito grandes que têm sido objeto de referências na imprensa e que sabemos que

tinham montantes muito expressivos investidos em papel comercial, admito que, dado o nível de contactos e a importância desses clientes, essa colocação não tivesse sido através da estrutura comercial, mas, sim, através de alguém com responsabilidades no banco que teria, naturalmente, diálogo com clientes dessa importância, ou seja, não teria de ser o gestor de conta.

Vamos ver: eu no retalho não falo diretamente com os clientes. Tínhamos 2 milhões de clientes, e eu não tenho hipótese de falar diretamente com os clientes, mas quando estou noutra estrutura, há diretores, há coordenadores e há administradores que têm diálogo diretamente com clientes. Portanto, se é a estrutura comercial cá em baixo, ou é lá em cima, ou é no meio, o diretor e o administrador, não lhe sei dizer...! Os administradores fazem a atividade comercial junto dos clientes.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Agradeço imenso a informação que me deu, apesar de eu, provavelmente, ter colocado mal a pergunta; o que pretendo saber é: como é que era a colocação de papel comercial de outras empresas?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — De outras que não sejam estas?

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Exatamente.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Nós só colocámos papel comercial — obrigações é diferente — destas empresas, ESI e o Rioforte, nas redes comerciais do banco.

Colocámos obrigações e, no fundo, a diferença está no prazo, de muitos emitentes ao longo de vários anos, tal como colocámos aumentos de capital, e os procedimentos eram absolutamente semelhantes: fornecimento

da ficha técnica, nota informativa, alertas para a concentração e para o risco dos emitentes... Era igual o procedimento.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Mas, então, a ESI e a Rioforte tiveram um tratamento especial, conseguiam colocar dívida de curto-prazo através do BES, dos seus balcões de retalho, inclusivamente. Outra empresa não teria conseguido.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Não, não foi assim, porque, na altura, de facto, foi-nos dito que isto, depois, poderia ser alargado a outras emissões de papel comercial de outras empresas.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Portanto, era pioneira esta?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Exatamente!

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — A ideia era que esta era uma nova área de negócio.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — E não vejo por que não, na verdade. Porque o Banco Espírito Santo Investimento era líder de muitas emissões de papel comercial colocadas em institucionais, aos quais o investidor mais pequeno não conseguia aceder e, face à descida enorme que as taxas de juro sofreram, não vejo por que não.

Portanto, isso, para mim, fazia todo o sentido e foi nessa ótica que íamos lançar o BES Ordens com a ESI e íamos alargar a outras emissões.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Por acaso, tinha ideia que alguém do DGP nos teria dito que já tinha sido colocado papel comercial de outras empresas e que o grau de exigência era exatamente o mesmo, mas...

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Como lhe digo, não tenho memória. Não lhe posso assegurar que não. Nas redes de retalho, não tenho memória.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Garantidamente.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Já agora, até pela intervenção que tinha no conselho executivo perante os desenvolvimentos da colocação de obrigações, mudando agora de tema, gostava de perguntar exatamente — e a Sr.^a Deputada Cecília Meireles detalhou, de alguma forma, estas questões —, em primeiro lugar, por que é que foi tomada a decisão de manter a recompra. É compreensível a questão da confiança, mas, ao mesmo tempo, sabiam que estariam a colocar o banco numa situação de provável, ou muito provável...

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Eu posso responder a essa pergunta?

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Eu ainda não acabei mas, sim, certamente já compreendeu... Portanto, abaixo dos rácios necessários para o funcionamento.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Já compreendi e ainda bem que faz essa pergunta.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Portanto, perante estas duas questões, por que é que uma se sobrepôs à outra?

O Sr. **Presidente**: — Queria fazer um esclarecimento que é o seguinte: nós não estamos sozinhos, há público que está a ver esta audição e, portanto, as perguntas têm de ser terminadas, bem como as respostas, por isso, temos de nos conter um bocadinho na vontade, às vezes, que temos de perguntar e de responder.

Tem a palavra, Sr. Doutor.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Ainda bem que faz essa pergunta, porque, de facto, as provisões não têm origem nas recompras; as provisões têm origem na dissonância entre, quando se consolidam os veículos em que essas obrigações tinham transitado, haver um passivo registado no banco a 7% e haver um ativo a 4%. Quando se consolida um ativo a 4% e um passivo a 7%, isso gera uma perturbação, ou seja, a diferença é uma perda. É isso que gera! As recompras não geravam as perdas; as recompras, depois, geraram a utilização da provisão. A provisão, aliás, é feita com referência a 30 de junho e, depois, nas recompras posteriores, porque só detetámos isso em julho, e o grande volume está aí, terá sido feita a utilização da provisão, mas já não assisti a essas contas.

Portanto, a perda não é determinada pelas compras. Foi a circunstância de se fazerem as compras que permitiu saber as operações que estavam a ser feitas. Se essas compras nunca tivessem acontecido, o banco iria carregar, se calhar, durante mais anos, até alguém nos avisar, sem fazer qualquer provisão, um lastro disto...

Vamos lá ver: as empresas-veículo em causa eram, depois soubemo-lo, auditadas, nunca os nossos auditores ou algum departamento de controlo

interno nos identificou esses veículos, ou nos alertou para a existência deles, e só em julho com o trabalho que a KPMG estava a fazer e com os alertas que o departamento de contabilidade nos deu é que nos apercebemos que havia veículos e emissões de obrigações que, de um lado, eram a 7% e, do outro lado, eram a 4%.

Não sei se fui claro, mas acho que é muito importante esclarecer isto. Não são as compras e as vendas que geram as perdas; são as operações que terão acontecido antes disso, entre o momento em que foi feita a emissão e o momento em que essas obrigações foram colocadas na rede de retalho com um *yield* mais baixo.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Agradeço a explicação, mas provisionar na totalidade implica fazer a estimativa de que a recompra vai ser realizada também naquele período na totalidade. Portanto, podiam ser provisionadas em dois períodos diferentes, por exemplo...

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Não podiam, porque as regras contabilísticas não nos permitem, obrigam-nos a fazer o chamado *mark to market* das obrigações naquela data e as obrigações naquela data estavam extremamente danificadas em preço.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Não estou a tomar opinião por nenhum dos lados, até porque não tenho, sequer, condições de julgar se a provisão foi ou não bem imposta pela KPMG...

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Sim, mas a provisão... Peço desculpa, Sr. Deputado.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Mas todos conhecemos a contestação de que, também, foi alvo dentro do banco a provisão, por isso é que precisamos de apurar qual foi...

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Eu ia a esse ponto. Aliás, isso foi muito discutido no conselho de administração, precisamente, porque havia aí um pressuposto de que as obrigações... É que a fazer-se a provisão tinha de se fazer o *mark to market* da provisão, ou seja, como se fossem recompradas no próprio dia, com um preço que, naquela altura, estava muito deteriorado. Portanto, uma das razões da contestação foi a de que estamos a fazer isto a um preço altamente deteriorado.

A segunda consideração era a de que o *rollover* dessas obrigações entre clientes não se podia continuar a fazer. A opinião absolutamente determinística dos auditores foi a de que obrigações com vencimentos em 2040, 2043, salvo erro, ninguém podia assegurar que se poderiam fazer recompras durante tanto tempo, mas já tiveram uma opinião diversa em relação às obrigações, porque também as havia, de 2019, 2020 e 2021, em que nós, aliás, fizemos uma nota, mas não se fez qualquer provisão, de que, se fôssemos considerar o mesmo procedimento para essas, teríamos mais 500 milhões de euros de provisões para fazer e essa não foi feita.

Foi um debate bastante duro com os auditores, mas, no fim, imperou um dado importantíssimo: nós tínhamos uma instrução desde o dia 27 de julho do Banco de Portugal para fazer face à exposição direta e, dita, indireta do BES ao GES de 2000 milhões de euros, pelo menos, de provisões, e foi quando essa discussão terminou no conselho de administração, ou seja, nos poderíamos não fazer essas provisões, mas se fizéssemos 1800 milhões não cumpríamos as determinações do Banco de Portugal; tínhamos de fazer 2000 milhões de euros de imparidades desde o dia 23 de julho, salvo erro.

Portanto, esta determinação foi fundamental para perceber esta matéria. A provisão final, salvo erro, foi de 2068 milhões de euros. A discussão foi muito pertinente, isso foi muito debatido no conselho de administração, mas, no fim, imperou: temos de fazer 2000 milhões.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Isso tinha a ver com a exposição direta e indireta com o papel comercial.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Com a exposição direta e indireta.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Mas, depois, para as obrigações foram 1249 milhões.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Ainda sobre a colocação de obrigações e a Eurofin: era a Eurofin que modificava os *yields*, que modificava as rentabilidades. Não...?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — A Eurofin recebia as instruções de compra e de venda e, portanto, fazia a gestão da diferença entre a compra e a venda e tomava a seu cargo essa gestão. Isso foi possível manter, tanto quanto, depois, pudemos saber, até ao momento em que o mercado deixou de ser um mercado normal e, portanto, a pressão vendedora ultrapassou substancialmente a pressão compradora.

De duas uma: ou se ajustava o preço para que, eventualmente, as posições se encontrassem ou, conforme a determinação que foi tomada, mantínhamos o preço para proteger o *franchising* e os clientes e, e nessa altura, criou-se um desajustamento entre uma situação e outra, gerou-se um

desequilíbrio e não havia suficiente posição compradora àquele preço para absorver essas obrigações que tinham posição vendedora.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — O banco emitia as obrigações...

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — O banco emitia as obrigações, colocava-as no mercado.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — ... e a Eurofin adquiria uma parte para, depois, vender. Era uma intermediária, para vender as obrigações...

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Posso interromper, Sr. Deputado?

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sim, já agora.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Estamos de um mercado inicial em que o banco emite as obrigações e, depois, de um mercado *a posteriori* em que o cliente tem, no âmbito dessa triangulação, as obrigações na sua carteira e quer desmobilizá-las. É desse segundo período que estamos a falar e, portanto, para vender essas obrigações é preciso dar uma ordem ao mercado e é aí que aparece a Eurofin a fazer, digamos, o equilíbrio entre posições compradoras e vendedoras para que o cliente possa ser servido através de um institucional ou de outro cliente qualquer que, eventualmente, queira comprar.

A Eurofin era um *broker* que fazia o encontro entre essas duas posições.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Quem comprava essas obrigações era quem, exatamente?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Era o mercado, de uma forma geral, não sabemos... O cliente vendia através da Eurofin, que era um *broker*, ia ao mercado e encontrava posições compradoras que, naturalmente, identificavam um preço. Se se interligavam os preços, fazia-se negócio, se os preços dos potenciais compradores não jogam, naturalmente, alguém teria de fazer esse ajustamento.

A Eurofin, quando muito, fazia gestão de alguns dias dos ajustamentos pontuais que pudesse haver entre compras e vendas. Mas fazer essa gestão era possível, enquanto essas diferenças eram meramente pontuais e eram rapidamente resolvidas nos dias imediatamente a seguir.

Ora, o que sucedeu em julho de 2014 foi que a posição vendedora era de tal intensidade que não havia posição com a operadora para aquelas obrigações e foi isso que gerou o desequilíbrio e que obrigou o banco a fazer a recompra dessas obrigações diretamente para a sua carteira.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Só para tentar ajudar a compreender este assunto: nós, primeiro, tomámos conhecimento deste assunto, estupefactos, em reuniões da comissão executiva e determinámos, imediatamente, que se fizesse uma auditoria independente, para não serem os auditores que também o eram dos veículos e do banco — aliás, na altura, nem sabíamos que eram auditores dos veículos, soubemo-lo depois — e essa auditoria foi feita pela Pricewaterhouse.

Até termos saído do Novo Banco tivemos acesso a um relatório provisório, não final, da Pricewaterhouse e teremos, certamente, menos

informação que os Srs. Deputados que devem ter um relatório mais desenvolvido e terminado.

O que eu concluí desses depoimentos e, depois, o relatório da Price, na altura, não me acrescentou muito mais, foi o seguinte, e esta é a minha interpretação: as obrigações são emitidas a 7%, aliás, emitidas com autorização da comissão executiva do banco, porque era um *yield* de mercado a prazo razoável como foi declarado pela diretora da área à comissão executiva.

Essas obrigações, quando eram emitidas para o mercado, normalmente eram colocadas em investidores através de *brokers* — é assim que funciona — e o *broker*, que seria a Eurofin, na minha convicção, venderia essas obrigações a alguma entidade que, por sua vez, as retinha algum dia, ou não algum dia, não sei, mas, possivelmente, alguns dias, e, depois, voltava a colocá-las na Eurofin para serem compradas, neste caso, por clientes do banco de retalho. Está a seguir-me?

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Não percebo muito bem como é que isso é feito, mas, sim, estou a segui-lo.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Eu estou a dizer-lhe como é que a minha convicção foi formada.

Portanto, a Eurofin limita-se a ser *broker* duas vezes: uma, na colocação original e outra, depois, quando, na minha convicção, há um investidor ou mais investidores, porque quando o banco emitia tinha de haver um *broker* e, do outro lado, um comprador. Ou seja, se esse comprador comprava com uma rentabilidade de 7% e, passado uns dias, ou no mesmo dia, vendia, através do mesmo *broker*, com uma rentabilidade de 4% — o que significa com um preço maior — e, no outro lado estavam clientes de

retalho do banco, essa entidade ou entidades que tinham estado ali no meio encaixaram a diferença entre os 7%, de um lado, e os 4%, do outro, o que, convenhamos, é muitíssimo dinheiro. É que 3% de diferença em operações a 30 anos é muitíssimo dinheiro! Aliás, a estimativa e as contas estão feitas.

Esta é a minha interpretação, daquilo que entendi dessas declarações e daquilo que foi, depois, vertido pela Pricewaterhouse num relatório provisório.

Pergunta-me: quem é a tal ou as tais entidades que lá estão em cima? Não faço a mais pequena ideia! Não sei se a Price no relatório final conseguiu apurar isso ou não, mas, à data do relatório provisório, não tinha apurado quem é que seriam essas entidades que teriam estado, eventualmente, nesse papel e que, na minha opinião, serão as que terão encaixado os benefícios.

Estou convicto que essas entidades foram os tais veículos onde estavam anteriormente colocadas obrigações do GES e onde, depois, passaram a estar apenas obrigações do BES, realizando, com isso, lucros que lhes permitiram anular perdas em obrigações, que, anteriormente, tinham do GES.

Mas isto já é, se quiser, a minha especulação; não posso, nem sou capaz de documentar e, muito menos, de provar esta especulação que estou a fazer.

O Sr. **Presidente**: — O Dr. Jorge Martins se quer acrescentar alguma coisa, faça favor.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Já agora, muito rapidamente, diria o seguinte: de facto, não é determinável, até há data, julgo eu, qual a entidade ou as entidades que se terão apropriado dessa mais-valia.

Portanto, isso é para ficar completamente claro. Ou seja, não sabemos se foi o veículo, se não foi o veículo, etc. Havia quatro veículos, tanto quanto se conhece: três veículos que, no âmbito do relatório da Price, chegamos a perceber quais eram, o que tinham e o que faziam; e um quarto que até hoje desconhecemos como é que é constituído, embora soubéssemos, através da KPMG, qual o valor de ativos que tinha lá subjacente.

O que também sabemos através da Pricewaterhouse, e que o Dr. João Freixa já referiu, é que entre dezembro de 2013 e junho de 2014, mais propriamente maio de 2014, há uma transformação na constituição dos ativos dessas entidades, desses veículos, que passam de estruturas que tinham dívida GES e que foram substituídas na sua quase globalidade por dívidas BES, o que, naturalmente, pode ter posto em causa o princípio do *ring-fencing* que o Banco de Portugal defendia e que, na nossa qualidade, como é óbvio, teríamos defender, mas, infelizmente, não tínhamos qualquer tipo de conhecimento da existência desses veículos.

Aliás, repito, só, praticamente, na última semana de junho é que essa situação surgiu e ficámos todos atónitos com essa descoberta, que aconteceu, exatamente, porque havia o problema de confiança no mercado, porque os clientes estavam a fazer enorme pressão vendedora das obrigações e, para se defender o *franchising*, compraram-se essas obrigações e ao comprar essas obrigações, como não conhecíamos o que é que estava por detrás, só, naturalmente, quem sabia como é que a montagem estava efetuada, é que poderia ter antevisto quais eram as consequências que isso poderia ter ao fazermos essa recompra.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Eu só não percebo muito bem é como é que a Eurofin chega aos clientes de retalho do BES!

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — A Eurofin é um *broker*. Portanto, a Eurofin recebe ordens ...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — E como é que a obrigação vai parar às mãos do cliente final?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Essas obrigações vêm através dos veículos que emitem ações preferenciais...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — E é a Eurofin que, depois, faz novamente de *broker*?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Não sei. Não sei!

Portanto, o que existe é o seguinte: obrigações diretas nos clientes, quando o cliente quer vender, naturalmente é dada a ordem e, nessa altura, como havia uma interligação informática entre uma situação e a outra, portanto, entre o BES e a Eurofin, ela era dada imediatamente ao *broker* Eurofin.

No caso, digamos, dos veículos, nós não sabemos, efetivamente, se era o mesmo princípio. Podemos presumir que o fosse, mas não temos naturalmente a certeza.

Mas, seja como for, o que nós sabíamos é que o papel da Eurofin, soubemos depois pelo relatório da auditoria que foi feita, era o de *broker*. Se teve algum papel adicional a esse, não conseguimos, nesta altura, ter nenhum conhecimento nem temos nenhuma prova de exercício de funções para além do que era a função de *broker* da Eurofin.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Vou tentar responder, porque há, de facto, duas situações distintas: há a situação das obrigações de longo prazo, como lhe chamamos, nos veículos e, depois, há outras obrigações de longo prazo colocadas diretamente em clientes e estas segundas, certamente que foram intermediadas, como *broker*, pela Eurofin. Portanto, haveria um vendedor com uma rentabilidade de 4% e um comprador que comprava com a rentabilidade de 4%.

Aquelas outras que foram alojadas nos veículos, como disse foram, depois, transformadas em ações preferenciais, julgo eu, não sei se passavam ou não pela Eurofin, não lhe sei dizer... Porque, na prática, o tema que estava aí já não era propriamente o da venda das ações preferenciais mas o dos ativos subjacentes ao veículo, em que o veículo investiu... O que foi mudado não foram as ações preferenciais. É que os veículos, como o Dr. Jorge Martins disse, que tinham antes dívida do GES, depois passaram a ter dívida do BES.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — E o valor total desses veículos, *grossa modo*, em maio de 2014 terá atingido 750 milhões de euros.

Portanto, era o valor que o relatório acabou por indicar que estava nos três veículos.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Ter-se-ão libertado de 420 milhões de euros de dívida da ESI; 177 da ES Tourism; 42 da Escom...

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Exatamente. Eu não tenho aqui os valores em concreto, mas, portanto, foi dívida da ESI, da Tourism da Escom, fundamentalmente e, depois, da EG Premium, durante um período intercalar, tendo, depois, desaparecido em maio de 2014.

Portanto, essas foram as conclusões da auditoria e eu corroboro que foi efetivamente assim, de acordo com o conhecimento que tenho através do relatório da auditoria.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Portanto, obtiveram todas essas informações através do relatório da auditoria?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Queria só reforçar, porque foi o relatório de auditoria que nós mandámos fazer que nos trouxe esta informação.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sr. Presidente, agradeço a sua tolerância e vou terminar, colocando apenas uma última questão.

O Dr. Jorge Martins tinha, também, o imobiliário no seu pelouro enquanto administrador. Muitos dos imóveis do banco eram geridos por sociedades GES. Como é que se processava esta relação? Não há aqui uma certa promiscuidade no facto de uma sociedade da componente não financeira gerir os ativos da componente financeira, fazer a gestão desses ativos, sendo, certamente, remunerada por isso? Que tipo de remunerações originava esta interação entre o BES e o imobiliário, através de entidades não financeiras, e como é que eram justificados todos esses fluxos?

Pergunto isto, até para percebermos se esta não seria mais uma forma de o GES também ir buscar algum financiamento ao BES ainda que, neste caso, por prestação de serviços, entre aspas... Enfim, gostávamos de perceber que fluxos se originavam, como eram justificados e, ainda, se isto nunca foi questionado pelos vários departamentos a quem deveria caber a segregação como sendo uma das pontes de promiscuidade entre o GES e o BES.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Sr. Deputado, começo por referir que, salvo erro, esse pelouro foi-me atribuído algures em 2012 — se não foi em 2012 foi em 2011, mas algures por aí — e, nessa altura, a situação já existia.

Portanto, havia, de facto, uma parte patrimonial relevante, como é evidente, que era património direto do próprio banco, em que o banco fazia a absorção desse património por via de dações a pagamento, etc., e, já nessa altura, havia alguns fundos, sociedades gestoras de fundos, que o banco tinha as respetivas unidades de participação no seu balanço, e que tinham um conjunto de imóveis que estavam alocados.

Portanto, a minha grande preocupação, nessa altura e desde a primeira hora, foi exigir que a partir daí, na compra e venda desses imóveis dos fundos, houvesse a obrigação de o banco ter de alvitrar ou, pelo menos, de dar um parecer sobre essas compras e vendas para prevenir uma situação destas.

Portanto, esta foi a primeira medida que foi tomada de forma a prevenir, eventualmente, alguma situação mais perturbadora, porque, de facto, a sociedade gestora tinha poderes autónomos para poder atuar na compra e na venda.

Assim, com base nesse património, a sociedade era remunerada, através de uma comissão de gestão, que é típica nestas circunstâncias em qualquer sociedade gestora, e o banco passou a fazer, a partir dessa data ou um pouco depois, a comercialização desses ativos do fundo, até porque, de certa forma, impactavam no seu próprio balanço — e houve uma altura em que esses fundos não consolidavam com o banco.

Portanto, houve ma altura em que as unidades de participação que o banco detinha não eram suficientes para se verificar a consolidação e, depois, houve um momento subsequente em que o banco acabou por ficar com unidades de participação num valor que, só por si, obrigaria à consolidação.

A mudança das regras de jogo ocorre exatamente com a questão da consolidação, em que o papel e a missão atribuídos ao banco foram muito mais exigentes e de muito maior controlo sobre essas mesmas sociedades.

Portanto, o que havia, de facto, era a comissão de gestão que estava negociada com o fundo, e esse era o rendimento que o fundo teria sobre o património que lhe estava afeto, e as vendas e as compras tinham um parecer prévio do banco, porque, em última instância, estavam retratadas no próprio balanço do banco e, portanto, houve aqui um equilíbrio de poder entre a sociedade gestora e o banco no sentido de que, repito, compras e vendas não podiam ser feitas sem que o banco, por um lado, alvitrasse, desse o respetivo parecer — isso era obrigatório — e, por um lado, e, por outro lado, os próprios imóveis passaram a fazer parte da coleção, digamos, que o banco teria para comercializar.

Houve, posteriormente, já no âmbito do Novo Banco, uma decisão de acabar com essa situação, como não podia deixar de ser, e, a partir daí, foram solicitadas às autoridades próprias de supervisão, nomeadamente à CMVM, autorizações para esse efeito, foi pedida uma série documentação suplementar e este foi um processo que teve de ser gerido com muito cuidado, porque, como algumas das decisões de deixar de ser sociedade gestora de determinados fundos passaria também, eventualmente, por um parecer do acionista dessas mesmas entidades, o assunto teve de ser gerido, de facto, com muito equilíbrio, para que isso fosse feito e acabado por verificar sem que houvesse nenhuma oposição a esse patamar.

Portanto, isso já foi conseguido — pelo menos, enquanto lá estive — durante uma parte importante desses fundos e não sei se, atualmente, a totalidade já está, digamos, salvaguardada dessa situação.

Há regulamentos a cumprir e não era por simples vontade do próprio BES que se poderia desligar, digamos, a sociedade gestora, da gestão desses

ativos. Isso obrigava a um conjunto de procedimentos em que a própria sociedade gestora e o acionista da sociedade gestora tinham de intervir para que a CMVM desse o respetivo parecer.

Não sei se fui claro na resposta ou se, eventualmente, pretende mais algum esclarecimento.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Se o Sr. Presidente me deixasse tentar esclarecer ainda mais uma coisa...

O Sr. **Presidente**: — Faça favor, Sr. Deputado.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — O Sr. Doutor sabe como é que os ativos foram parar a esses fundos?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Não!

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Disse-nos que, quando lá chegou, já lá estavam e que não sabe como foram lá parar.

Poderá, ainda, dizer-nos sobre as remunerações que esses fundos obtinham? É que faziam a gestão de um conjunto imobiliário que, apesar de ser da titularidade do BES, estava sob a sua gestão. Qual era o destino e quem eram...?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — O destino das comissões...?! Da comissão de gestão?

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sim.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — O destino da comissão de gestão é a sociedade gestora, que, nessa altura, salvo erro, estava dependente da Rioforte. Portanto, ia diretamente para a sociedade gestora e, a esse respeito, não há qualquer tipo de dúvida.

A comissão, salvo erro, e, repito, salvo erro, porque estou a falar de memória, seria à volta de 0,5% sobre o património gerido, digamos que, *grosso modo*, é um valor compaginável com os valores que estariam em curso no mercado.

Reconheço que a situação, de facto, era desconfortável, porque ter uma sociedade gestora pertencente ao Grupo que tinha património consolidável com o banco, como pode imaginar não era uma situação simples, mas foi uma situação que foi herdada, foi gerida com bastante equilíbrio e sem qualquer tipo de problema de maior. Mesmo já durante o meu percurso, para que fique completamente claro, a sociedade gestora também comprou um ou outro ativo no mercado e, também, de acordo com o próprio interesse do banco, que fazia parquear, nesse fundo, uma outra situação.

Mas o grosso da coluna, de facto, quando eu cheguei, já existia nestas condições...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Não sabe como é que ele lá foi parar?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Não, peço desculpa!

De facto, são tantos imóveis, tantas situações, que, sinceramente, não posso, com toda a certeza, emitir qualquer opinião sobre esse assunto.

Estou em crer que a totalidade ou a quase totalidade terá sido em condições normais de mercado, mas, sobre esse assunto, não posso, efetivamente, emitir qualquer opinião definitiva.

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

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Muito obrigado, Sr. Presidente. Gostava de cumprimentar o Dr. Jorge Martins e o Dr. João Freixa.

A minha primeira dúvida — e isto já aqui foi tratado — é a seguinte: por que é que quando o supervisor impede o Fundo ES Liquidez de ser vendido e de estar tão exposto ao BES o BES passa a vender diretamente obrigações da Rioforte e da ESI a clientes?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Tanto quanto é do meu conhecimento agora, e confesso que não acompanhei estas matérias — ou melhor, já as acompanhei, mas há muitos, muitos anos —, o que houve foi uma reformulação da regulamentação europeia sobre estes fundos e não uma proibição determinada especificamente à ESAF. É importante fazer essa distinção.

Tanto quanto sei, a ESAF não foi objeto de nenhuma determinação específica, a regulamentação ao nível ao europeu que, antigamente, abrangia só os fundos normalizados, passou também a abranger os chamados fundos especiais de investimento, impondo restrições que antes não existiam. É nesse contexto que a carteira da ESAF tem de ser reformulada, ponto um.

Ponto dois, quando é decidido analisar, como dissemos, com a informação que recolhemos depois, a colocação de papel comercial, isso foi visto pelos departamentos comerciais de *marketing* e de *sponsors*, pelo departamento de gestão da poupança, como uma oportunidade para os clientes auferirem uma remuneração mais elevada do que aquela que teriam em produtos alternativos de prazo equivalente.

Foi assim que foi explicado às redes comerciais, foi assim que foi entendido também por nós.

Como lhe digo, o que aconteceu no final foi que o papel comercial estava nos clientes, embora num número muito menor de clientes, porque antes tínhamos 23 000 clientes com poupanças a partir de 500 € e apanhávamos aí pessoas, de facto, com muito poucas poupanças e, sobretudo, através de um veículo em que não era visível o investimento.

Pelo menos, esta situação teria um mérito que era o de a aplicação ser mais transparente, porque o cliente sabia exatamente o que estava a subscrever, era uma aplicação orientada a clientes com mais literacia financeira e com mais património financeiro, colocado com prudência e alertas para o risco, o que num fundo de tesouraria é uma coisa pouco evidente de se fazer, porque um fundo de tesouraria, supostamente, é um fundo de baixíssimo risco.

Portanto, pareceu-nos que, desse ponto de vista, era uma melhoria qualitativa, se quiser, até do ponto de vista reputacional. Teria sido muito pior, com certeza, se 1900 milhões de euros do Fundo Espírito Santo Liquidez, detidos por 23 000 clientes tivessem um problema. Mas, como já foi dito aqui, uma coisa e outra não foram ligadas.

Nunca foi entendido que a colocação de papel comercial nos clientes de retalho do BES era uma forma de resolver a liquidação do mesmo papel comercial na ESAF. Nunca foi entendido assim. Porquê? Porque era considerado uma oportunidade para melhor aplicação alternativa, esse papel comercial tinha taxas de mercado para papel comercial que não pareciam nada de extravagante, mas que eram superiores às dos depósitos dos bancos, que, aliás, recorde, estavam limitados por uma determinação geral do Banco de Portugal a não pagar mais do que uma determinada remuneração sem impacto nos capitais próprios, e, portanto, ninguém o fazia.

Portanto, esse instrumento não tinha esse tipo de limitações, era atrativo, era explicado às pessoas e, portanto, foi assim que o assunto foi entendido. Não há nenhuma ligação entre as duas coisas, embora coincidam uma com a outra no tempo, pelas razões explicadas.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Se era tão qualitativamente mais interessante colocar papel comercial, por que é que não o fizeram antes? Se tinha essas vantagens todas, por que é que não o fizeram antes ou não o fizeram com outras empresas?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — A pergunta é boa. Não nos lembramos de tudo em todo o momento e, portanto, por que é que não o fizemos antes, não sei. Há muitas coisas que começámos a fazer hoje e que não fizemos antes porque ninguém se lembrou.

Este departamento que organizava e promovia a oferta de produtos de poupança era um departamento que não estava nas nossas tutelas e portanto eu não mantinha diálogo com eles. Se tivesse tido uma ideia excelente, ter-lhes-ia dito, mas quero relembrar-lhe que isto suportava-se numa plataforma interna de negociação que foi desenvolvida no verão, salvo erro, desse ano, que começou por conter apenas dívida do Banco Espírito Santo e que, em setembro, nos foi apresentado a um tal Comité ALCO como: «vamos agora também começar a comercializar papel comercial da ESI, ficando em perspectiva a possibilidade de se comercializar papel comercial de outras entidades no futuro».

O que aconteceu foi que em agosto, aliás, em dezembro tropeçámos na não veracidade das contas da ESI e a partir daí a vontade de continuar, enfim, nunca mais voltou a ser discutida, como deve imaginar.

A explicação é essa: esta plataforma informática BES Ordens, tanto quanto me recordo e tenho a certeza, foi lançada uns meses antes com a dívida do banco. Para isto era preciso ter uma plataforma informática que suportasse a compra e a venda, a emissão e o reembolso e ela não existia, esteve a ser desenvolvida.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Queria só acrescentar o seguinte: muito provavelmente na diferença de situações também devia estar o regime fiscal subjacente.

Presumo que, eventualmente, não tenho a certeza, à data em que o fundo foi lançado, para os participantes em geral, era mais vantajoso através de um fundo do que diretamente. Não tenho a certeza, não posso, efetivamente, garantir isso.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Isso não responde à questão. Se o objetivo do banco era criar uma plataforma para vender dívida, isso poderia ter acontecido com qualquer dívida. Se a ideia da dívida era tão boa, já poderia ter acontecido antes e com qualquer outra dívida.

É no exato momento em que a CMVM por uma regra geral impede o Fundo de Liquidez de colocar dívida GES nos clientes, que o BES passa vender dívida GES. Só! Não vende mais dívida nenhuma, pelo menos, que se tenha visto! De quem é que foi esta decisão? Quem é que decidiu vender dívida GES nos balcões do BES, independentemente, depois, da argumentação de que era uma melhor forma de venda do que no Fundo de Liquidez?

O BES também poderia ter deixado simplesmente de vender dívida GES. Se não era possível pôr nos fundos, não se punha em lado nenhum. Isto poderia ter acontecido, mas não aconteceu!

Quem é que tomou a decisão de escolher o produto «dívida GES» para este novo negócio interessante da venda de dívida diretamente a clientes?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Quem escolheu, naturalmente, foi o departamento de gestão da poupança que, obviamente, viu aí uma oportunidade, dado que o fundo tinha de fazer esse ajustamento.

O departamento de gestão de poupança deve ter visto globalmente que tinha no fundo de tesouraria uma situação legal que tinha de cumprir. Portanto, do seu ponto de vista de conceptualização do produto, gizou que esta oportunidade, colocação direta, seria a forma de resolver o assunto do fundo de tesouraria e de, em última instância, colocar em clientes que tivessem esse potencial a dívida do GES.

Foi a descoberta dessa «oportunidade» que terá, eventualmente, gerado essa situação.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Foi uma forma de escoar a dívida que estava no Fundo Espírito Santo Liquidez.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Não se pode dizer exatamente isso, porque a emissão de papel comercial para o fundo foi anulada a partir do momento em que se criou um novo programa para ser emitido nos balcões do BES. Não estamos a falar exatamente da mesma coisa, é isso que estou a tentar dizer-lhe.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Era aí que ia chegar.

O que é que teria acontecido se o Fundo, simplesmente, tivesse parado de comercializar aquela dívida a clientes, como era obrigado, e os clientes não tivessem recomprado a dívida?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Essa pergunta tem de ser feita à ESI!

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Exatamente!

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Se a ESI tinha capacidade de refinanciamento alternativo ou não tinha.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — A responsabilidade era do Fundo ou era da ESI?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — O Fundo detinha dívida da ESI. Se não tivesse aparecido um programa de papel comercial na rede de retalho do BES, que foi subscrito por clientes particulares e que permitiu à ESI ter fundos, que, entre outras coisas, poderão ter servido para reembolsar a dívida que estava anteriormente investida pela ESAF, a pergunta que tem de ser feita é se a ESI teria capacidade financeira para subitamente, ou em três ou quatro meses, liquidar 1500 ou 1700 milhões de euros de dívida. Era essa a questão que me está a colocar. A ESI tem de responder.

Com os dados que temos hoje sobre a situação financeira da ESI, a resposta é não. Com o balanço que a ESI apresentava na altura, admito que a ESI tivesse até no mercado institucional capacidade para isso. Recordo-lhe, aliás, que nos foi afirmado, no dia 4 de dezembro de 2013, que a ESI ia fazer um programa de aumento de capital de 1000 milhões de euros que era, precisamente, o montante detetado como insuficiente, longe dos tais 3000 milhões que, mais tarde, vieram a ser conhecidos. Eram, então, 1000 milhões de euros que iam ser resolvidos através de um programa de aumento de capital.

Não lhe sei dizer, porque uma coisa é a ESI com as contas que foram apresentadas, que, certamente, tinha capacidade de endividamento; outra coisa é a ESI com as contas verdadeiras que, depois, vieram a ser públicas.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Para complementar, muito rapidamente, vamos supor que, chegados ao vencimento de papel comercial, a ESI e as entidades do GES não teriam capacidade para pagar toda a situação global que estava em dívida. Então, o que havia era incumprimento perante o Fundo e, havendo incumprimento perante o Fundo, isso significava que os clientes que tinham adquirido as unidades de participação tinham o valor dessas unidades em risco. Estou a tentar ir ao encontro daquilo que presumo ser a sua pergunta.

Ora, isto significa, em última instância, que o Fundo teria, de facto, um enorme problema para resolver, que iria rebentar, passe a expressão, nas mãos dos clientes que tinham as unidades de participação, que eram os tais 23 000, e que abrangia clientes cujos rendimentos, provavelmente, não eram do mesmo tipo qualitativo do que aqueles que vão para o papel comercial porque um tem um nível de entrada de 500 € e o outro tem um nível de entrada de 50 000 €, não querendo com isto dizer que os valores signifiquem mais ou menos literacia financeira, isto significa, no entanto, que a probabilidade de isso estar relacionado é, naturalmente, maior.

É isto que gostava de acrescentar.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Então, o BES abre linhas de comercialização de dívida para evitar que a dívida da ESI rebente na ESAF.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Não posso falar pelo que as pessoas que eram comuns à ESAF e ao BES tinham inerente a esse pensamento.

Relativamente à nossa questão, a partir do dia 4, no ALCO, passou a ser claro que o banco ia comercializar papel comercializar papel comercial do GES, como há bocado falámos. Não era para nós evidente que fosse uma transferência de uma situação para a outra. Fomos, depois, verificando, ao longo do tempo, que a probabilidade de isso estar a acontecer era muito elevada, daí que tenhamos tido a preocupação de verificar se, efetivamente, em cada momento, o que estava a ser distribuído era superior ou não ao fundo de tesouraria. Mas essa é uma situação *a posteriori*. Na altura em que esta situação foi discutida não era, efetivamente, claro que fosse uma coisa interligada com a outra.

Era a nossa consciência e, provavelmente, a da rede também.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Temos de distinguir sempre entre a informação que temos hoje e a informação que tínhamos em dezembro.

Em dezembro, não tínhamos nenhuma razão para suspeitar da situação financeira de qualquer empresa do Grupo Espírito Santo. Era, para mim, razoável — e hoje, olhando para trás, acho mais do que razoável — que se colocasse dívida de uma empresa que tinha uns balanços com uma situação financeira, para uma *holding*, com uma solvabilidade bastante razoável, com números que tinham sido objeto, e estou a ver com a informação que tenho hoje, de um relatório de *rating* interno, de uma avaliação de risco interna, que tinha sido validado pela KPMG anteriormente, com as contas de 2011 validadas — e as de 2012, como depois constatei, não variaram materialmente, portanto o *rating* seria, em princípio, igual ou semelhante — , por que razão é que eu devia estar preocupado com uma sociedade que estava a colocar papel comercial na rede de retalho do banco se a informação financeira dela era relativamente sólida?

O que modificou completamente o panorama foi quando se soube, nós soubemos e o mercado soube logo a seguir, aliás, já havia notícias por essa altura até em jornais internacionais, que podia haver um problema nas contas da ESI. Há uma coisa fundamental numa sociedade, sobretudo numa sociedade deste tipo que é a capacidade de refinanciamento. Uma empresa que tem dívida tem de se refinar. No momento em que falta a confiança dos investidores, deixa de se conseguir refinar e a ESI basicamente deixou de se conseguir refinar.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Há bastante tempo!

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Não sei dizer. Esse é o outro lado curioso disto: o que constato hoje é que há muito mais gente que sabia mais da ESI do que qualquer de nós, porque nós não tínhamos nenhum envolvimento com a ESI. Nenhum! Há reguladores, há supervisores, há auditores e há *n* entidades em Portugal e no estrangeiro que se preocupavam com a ESI. Ótimo!

O conselho de administração e a comissão executiva do Banco Espírito Santo nunca foram alertados para problemas com a ESI, talvez porque não houvesse nenhum envolvimento direto. Se a ESAF o foi, tê-lo-á sido através do conselho de administração — há pouco foi isso mencionado aqui — da respetiva empresa, mas essas preocupações nunca foram transmitidas ao conselho de administração do acionista.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Alguém tomou a decisão, para evitar que a ESAF fosse cobrar à ESI mil e tal milhões de euros, de começar a vender a dívida no BES, porque foi esse o resultado prático. Alguém tomou esta decisão! Alguém percebeu se não havia uma forma de fazer um

refinanciamento da dívida, a ESI não conseguia pagar 1000 milhões à ESAF e a ESAF ia cobrá-los, porque era obrigada, portanto era preciso escoar a dívida, por exemplo, através do BES. Esta foi uma decisão tomada, é material, e alguém a tomou.

A minha pergunta é: quem é que a tomou? Quem é que decidiu? Porque a circunstância de haver uma decisão de vender dívida aos balcões do BES, naquela altura, resulta do facto de essa dívida não poder ser vendida na ESAF. Alguém deve ter tomado essa decisão e não estou a dizer que, na altura, fosse óbvio para os diretores dos departamentos comerciais, mas foi óbvio para alguém. Portanto, quem é que tomou esta decisão?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Sr.^a Deputada, penso que o órgão onde o banco tinha esta missão de conceptualizar, preparar e lançar estes produtos no banco de poupança, é o departamento de gestão da poupança. É aqui que efetivamente esta situação tem o seu cerne.

Sobre quem tomou a decisão em concreto, não lhe posso dizer, porque não sei se foram as mesmas pessoas, que estavam na ESAF e no banco, que tinham essa visão, ou se foi uma proposta que nasceu diretamente do departamento de gestão de poupanças, junto do seu respetivo administrador. Portanto, digamos que, já é uma zona mais cinzenta que não podemos, eventualmente, alvitrar.

Já agora, complementando a situação anterior, só gostava de dizer que também havia aqui um pressuposto: os deveres de lealdade e diligência que deviam subjazer ao conjunto dos administradores como um todo. Portanto, esperaríamos que, naturalmente, quem tivesse este dever de lealdade e diligência e tivesse conhecimento de outra matéria, para evitar o que quer que fosse, exercesse esse dever.

O Sr. **Presidente**: — Isso nasce no departamento de poupança? Ele não precisa de uma decisão concreta?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Sr. Presidente, é evidente que sim e foi assim que há bocado o referimos.

A única aprovação formal que há sobre a matéria foi no âmbito de um ALCO, no dia 4 de setembro, em que, praticamente, se diz que isto vai ser através da plataforma BES Ordens, que refere as taxas para o papel comercial de 4,25% a três meses ou de 4,5% a seis meses — enfim, as taxas não serão exatamente estas, mas são relativamente próximas — e diz que a primeira emissão vai ser feita através da ESI, com valores mínimos de 50 000 €, e com pouco mais do que estas características.

Portanto, o montante global do programa que foi assinado, não foi aprovado em comissão executiva e, isso, naturalmente é o contrato geral onde estão embutidas as respetivas emissões que serão feitas ao longo do tempo.

Em segundo lugar, não foi discutido, no âmbito da comissão executiva, qual era o comissionamento que ia cobrar-se por isso; certamente há comissionamento que lá está no próprio programa, mas não foi discutido. Não foi discutido, por exemplo, uma coisa básica que é discutida nestas situações, que parte deve ser vendida a clientes institucionais e a não institucionais. Isto é, a parte que corresponde à rede do banco, típica e tradicional, e a parte que corresponde ao *private banking*. Esta discussão, pura e simplesmente, não existiu.

Portanto, praticamente nos dias imediatos a esta abordagem, se quiser, de uma aprovação de princípio e genérica sobre o papel comercial, seguiu-se, efetivamente, uma sequência de emissões em que já estava tudo praticamente lançado, sob a égide e «sponsorização» do departamento de

gestão da poupança, que tinha, naturalmente, essa incumbência. Isto, devidamente articulado com o *marketing*, porque tinham de preparar aquilo tudo para a rede e a rede, naturalmente, fruto de toda essa panóplia de instrumentos que estavam ao seu serviço, começou a proceder à respetiva venda, como é fácil de verificar.

Não sei se fui claro?!

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Foi, sim.

Quem é que apresenta a ideia, pela primeira vez, na comissão executiva, isto é, a ideia de vender papel comercial e de criar o BES Ordens?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Na comissão executiva, não; no ALCO! Foi o departamento de gestão de poupança, no âmbito do ALCO.

Ou seja, eu diria que o ALCO tinha dois grandes subgrupos: uma primeira parte em que era apresentada, pelo departamento financeiro, a visão dos ativos e dos passivos e se o banco estava equilibrado ou desequilibrado e em que pontos, ou o que é que tinha que, eventualmente, ser feito; e, depois, havia o departamento de gestão da poupança que fazia a apresentação da oferta da poupança com o respetivo preçário.

Portanto, quem fez a apresentação genérica e sem as características fundamentais da respetiva emissão foi o departamento de gestão da poupança, em sede de ALCO e não em sede de comissão executiva.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Mas já disse aqui que pessoa é que apresentou? Não sei se já referiu o nome da pessoa que fez a apresentação e que se responsabilizou...

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Cláudia Faria. Era a diretora que estava com essa responsabilidade.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Mas não é uma decisão um bocadinho grande criar uma plataforma de ordens e passar a vender aos balcões obrigações e produtos de dívida? Isso não é uma coisa mais estrutural do que, simplesmente, para uma diretora poder... É que não é propriamente uma decisão de instrumentos de poupança, de um depósito a prazo com 4% ou com 3%. Isto é um produto diferente! Ou seja, isto não exigia uma decisão um pouco mais abrangente?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Enfim, concordo, mas a questão é a seguinte: de acordo com o nosso documento, em julho, o departamento de gestão da poupança, tendo identificado esta oportunidade de lançar diretamente, criou condições para fazer, ao abrigo dos processos de poupança, aquilo que designamos por *sign off*, que é o acordo dos diversos departamentos obrigatórios chamados a intervir para validar essas situações, do ponto de vista jurídico, do ponto de vista legal, do ponto de vista de montagem, e presumia-se que essa situação, depois de devidamente validada por esses departamentos, iria, naturalmente, à comissão executiva para ser aprovada.

Portanto, esse formalismo final não aconteceu.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Quando é que começaram, exatamente, a comercializar papel comercial?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Foi no início de setembro.

Portanto, o ALCO foi no dia 4, pelo que, eu diria, a comercialização começou ou no dia 7 ou no dia 9, mas já com indicações à rede, no próprio dia 4, de que iria ser disponibilizada uma nova oferta que iria ter papel comercial. Mas a materialização foi, salvo erro, a partir ou do dia 7 ou do dia 9 de setembro.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — E como é que evoluiu a exposição, ou seja, a venda, os valores...?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Sobre como é que evoluiu em valores comercializados, eu posso ver aqui.

Em dados gerais: em setembro de 2013, o total no banco era cerca de 470 milhões de euros; atingiu um pico de 1720 milhões de euros em dezembro; depois, baixou sucessivamente até atingir, em março, praticamente 1000 milhões; em maio, que é o último dado que tenho disponível, atingiu cerca de 600 milhões de euros.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Podia, por favor, repetir os dois últimos valores?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Sim, claro: em março, 1000 milhões e em maio, 615 milhões de euros.

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — Só a ESI?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Não, o conjunto do papel comercial comercializado junto da rede.

Se quiserem, agora, a discriminação relativamente à ESI, também a posso dar: em setembro, dos 463 milhões de euros, 428 milhões de euros diziam respeito à ESI e 36 milhões à Espírito Santo Saúde; em dezembro, dos 1719 milhões de euros, 1220 correspondiam à ESI, 440 milhões à Rioforte, 36 milhões à Espírito Santo Saúde e 22,5 milhões à Espart; em março, dos cerca de 1000 milhões, 583 milhões dizem respeito à ESI, 385 milhões à Rioforte, 19 milhões à Espírito Santo Saúde e 17 milhões à Espart; em maio, dos cerca de 615 milhões de euros, 200 milhões dizem respeito à ESI, 380 milhões à Rioforte, 19 milhões à Espírito Santo Saúde e 17 milhões à Espart.

Depois, a partir daqui não tenho mais informação.

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — Pode facultar-me esses documentos, por favor?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Peço desculpa, mas essas folhas são soltas e pedia que, naturalmente, fossem solicitadas diretamente ao banco, isto, se não visse inconveniente, Sr. Presidente.

O Sr. **Presidente**: — Sim, sim. Eu depois falo com o Sr. Deputado Relator.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Por vezes precisamos de ter uma comparação para perceber a magnitude dos números. A fuga de capitais da Grécia para o estrangeiro desde que há uma crise, a todos os níveis, foi de 16 mil milhões de euros. O dinheiro que o BES andava a vender na ESI era 1720 milhões! Ou seja, um décimo da fuga de capitais da Grécia, o que torna ou a fuga de capitais pequena, ou este valor muito grande! Porque estamos a falar,

por um lado, da fuga de capitais de um país inteiro por causa de uma crise, supostamente, política e, por outro lado, de um financiamento.

Qual é o momento, entre setembro e dezembro, em que se apercebem que há 1720 milhões que estão a ser vendidos em papel comercial aos clientes? Isto nunca é levado à comissão executiva?!

Depois, apercebem-se das contas em novembro. E, isso, compreendo, mas qual é o momento em que, independentemente do buraco nas contas, se apercebem que isto está a ser feito, claramente, para financiar a ESI? Se é que alguma vez tiveram essa perceção ou se só se aperceberam disso quando...

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Sr.^a Deputada, isto é a dívida emitida pela ESI, pelo que é obviamente para financiar a ESI! Quer dizer, a partir do momento em que sabemos que vamos comercializar papel comercial da ESI, sabemos que é assim.

O Dr. Jorge Martins, há pouco, tentou transmitir-lhe que a não apreciação deste assunto na comissão executiva resultava de um normativo interno que, depois, foi corrigido porque se considerou que era inadequado. Esse normativo interno não tinha previsto — nunca se pode prever tudo — a existência deste processo de comercialização e delegava, portanto, num conjunto de departamentos, de entre os quais o departamento *sponsor* originador de um conjunto de outros departamentos — *compliance*, jurídico e etc. — que têm de fazer a validação dos produtos para que pudessem lançar aquilo.

Em condições normais, eu diria que o departamento *sponsor*, quando faz estas coisas, fá-lo com informação do seu administrador. Portanto, não é um assunto que um departamento faça sozinho, porque os departamentos não trabalham em rédea solta sem manter os seus administradores informados

das questões essenciais. Assim se passava com os do Jorge Martins e com os meus, certamente.

Na interpretação dessas normas foi entendido não levar à comissão executiva o que, do ponto de vista formal, está certo. Se me perguntar se tivesse sido um departamento meu que estivesse a tratar de um assunto destes e me tivesse feito uma proposta destas, eu teria dito: vamos debatê-la na comissão executiva. Sim, mas, do ponto de vista formal está certo.

Os ALCO, só para lhe dar nota, eram reuniões do banco, com várias horas de duração, com várias dezenas de participantes e onde não existe registo de presenças — por vezes nós tínhamos de sair para tratar de outros assuntos —, era uma reunião formal, mas sem a robustez de uma reunião do conselho ou da comissão executiva. Portanto, deveria ter sido!

A questão relevante para mim, hoje, não é dizer se deveria ter sido ou não, porque já não vou, infelizmente, conseguir mudar nada; o que é, para mim, relevante, de certa forma, dizer é que nós, apesar de tudo, conseguimos com este programa — aliás, exigido pelo Banco de Portugal — diminuir muito significativamente a exposição dos clientes que hoje é 30% da que foi no passado e não temos lá clientes de segmentos de pequenas poupanças, porque foi muito focado em clientes de maior valor.

Relativamente às questões que coloca sobre fugas de capitais da Grécia, não me pronuncio, porque não estou informado.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Essa é uma comparação de magnitude. Não é relevante.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — É uma comparação que não sei se é relevante, mas posso dar-lhe uma comparação que, a mim, me parece importante. Isto é, o auge da colocação do papel comercial nas redes de

retalho, porque é aí que é importante — a rede de retalho são os clientes 360, o segmento de negócio e o cliente mais pequeno que o Dr. Jorge Martins há pouco enunciou, portanto, excluo daqui os clientes do *private*, que são pessoas com outra literacia, excluo empresas etc., —, a totalidade de papel comercial colocada era inferior a 4% dos recursos desses clientes. Esta é que é a comparação que eu sou capaz de fazer.

Se me disser, assim: você tinha 50% dos custos de clientes no papel comercial da ESI. Não tinha de certeza absoluta! Tinha 4%!

Não sei se tem a noção que o conjunto destes dois departamentos DCS e DCN — o que chamamos, portanto, o retalho neste sentido mais alargado —, geriam mais de 20 000 milhões de euros de recursos de clientes num universo de mais de 1 milhão de primeiros titulares, agora para utilizar outra terminologia, e 4% dos recursos num produto não é uma coisa que, *a priori*, nos deixe preocupados, aliás, não é uma coisa que nos deixa preocupados.

Portanto, o acompanhamento que fizemos disto, era no seguinte sentido: temos aqui um emitente que oferece alguma solidez... Nós nunca autorizaríamos que isto fosse 20 000 milhões no banco! Aí teríamos levantado a questão da comissão executiva. Agora, suscitar por nossa iniciativa, e não do administrador que tinha o pelouro originador deste produto, esta questão na comissão executiva teria que ter implícito que eu tinha algumas dúvidas ou algumas reservas sobre o que estávamos a comercializar na rede comercial do banco.

E, na realidade, eu não tinha quaisquer reservas sobre o que estávamos a comercializar na rede comercial do banco, não tinha nenhuma informação desabonatória.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Há um momento, acho que em janeiro de 2014, em que os clientes referem, claramente, que sentem maior

pressão por parte dos gestores na venda destes produtos — e já vamos discutir a forma como foram vendidos —, que eram vendidos ao balcão, normalmente quando havia depósitos a prazo vencidos os gestores de conta apresentavam novos produtos, neste caso, o papel comercial.

Mas há um momento, em janeiro de 2014, mais ou menos, final de 2013, em que há vários relatos que referem gestores que telefonam insistentemente para clientes, que vão até ao local de trabalho de clientes, ou seja, há uma pressão grande para vender estes produtos.

De onde é que vem esta pressão por parte dos gestores para venderem o produto no final de 2013, início de 2014?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Sr.^a Deputada, isso vem da ação comercial típica do banco. E a questão da agressividade, que está a ser colocada, parece-me absolutamente desconforme, porque ir ao local de trabalho falar com o cliente para aplicar produtos de poupança é perfeitamente normal, seja para este produto de papel comercial, seja para fundos de investimento, ou seja para depósitos a prazo.

Portanto, do que nós estamos a falar aqui é que quando foi dos fundos de investimento, com o nível de entrada de 500 €, havia muita gente que tinha aplicado as suas poupanças no fundo e que não tinha gestores dedicados, mas a situação passa a ser completamente diferente a partir do momento em que falamos no papel comercial com mínimos de 50 000 €, porque, a partir daí, grande parte desses clientes estava abrangida por gestores dedicados e esses gestores dedicados têm por obrigação contactar os respetivos clientes, abordá-los e, naturalmente, dar-lhes a panóplia de oferta que o banco tem para que o cliente possa julgar e decidir o seu investimento.

Em janeiro por que é que houve esta pressão toda? Não lhe sei explicar, mas, provavelmente, tem a ver com o facto de ter havido um conjunto de vencimentos de papel comercial da ESI — estamos a falar em três meses, portanto, havia um conjunto de papel comercial que tinha sido emitido há três meses — e, eventualmente, alguns depósitos a prazo, em que os gestores, dentro da sua panóplia de oferta e crentes, certamente, de que estavam a prestar o melhor serviço aos clientes, estavam a oferecer também este produto inerente.

Não tenho, para ser sincero, conhecimento de nenhuma pressão extraordinária ou acima daquela que era a média, se assim se pode dizer, relativamente aos outros tipos de produtos.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Então, como é que explica, por exemplo, que um gestor que não tem objetivos particulares para vender produtos, nem ordens diretas para ser aquele produto e não outro, vende dívidas da Rioforte depois de estar, claramente, proibido de o fazer? O que é que leva um gestor a fazer isto?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Peço desculpa, não sei de onde é que essa informação vem...! Mas a partir do momento em que o papel comercial da ESI foi proibido de vender, o banco não voltou a vendê-lo.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — E a Rioforte?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — A Rioforte também não. Portanto, a partir do momento em que houve a determinação do Banco de Portugal, no dia 14 de fevereiro, com o tal *delay* temporal que houve até que o banco aplicasse

essa situação, de que já falámos, não houve mais nada que tenha sido vendido a clientes.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Já vou ao BES e voltarei a esse tema. Isto aplica-se, também, por exemplo, ao BEST?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Sr.^a Deputada, sobre a questão do BEST, ele tem um conselho de administração próprio e autónomo e, naturalmente, não posso responder em nome dele.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Pergunto sobre o BEST, porque, nesse caso, tenho uma prova documental.

No caso do BES não tenho, mas conheço, como, aliás, todos aqui conhecemos, casos de pessoas que afirmam que compraram dívida da Rioforte aos balcões do BES após dia 14 de fevereiro, alguns no início de março. É possível isto ter acontecido?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — É possível, já confirmei que sim, que houve emissões que ocorreram entre o dia 14 e, salvo erro, o dia 24 de fevereiro, por razões que eu desconheço e que a auditoria forense irá, certamente, concluir, e que terão sido relacionadas presumivelmente com um problema de comunicação interna até chegar a ordem concreta ao departamento para fazer suspender essa venda. É isto que tenho para dizer!

Relativamente à questão do BEST, não posso responder porque não me compete a mim estar a responder sobre um assunto que desconheço em absoluto.

No BES, o que se passou foi isso e posso confirmar-lhe que houve, de facto, algumas emissões já posteriormente a essa data que, repito, alguém,

alguma auditoria, nomeadamente a auditoria forense, tem de apurar as respetivas responsabilidades.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — O que é que levaria os gestores e quem trabalhava aos balcões a vender este produto como sendo juros e capital garantido?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Sr.^a Deputada, tenho sempre dificuldade em responder, porque parece que a Sr.^a Deputada se baseia em depoimentos ou informações prestadas por clientes em particular e eu não posso negar que isso tenha acontecido...

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Nesse caso há um documento.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Com certeza! Mas o risco é generalizarmos. Já vi num *blogue* uma carta, num balcão, para um cliente a dar-lhe esse tipo de garantia. Isso é uma má venda! Há pouco disse-lhe que havia vendas de produtos conformes e, na nossa convicção, havia muito poucas más vendas, mas também tenho a convicção de que há más vendas.

Uma má venda é um incumprimento por parte do gestor dos seus deveres, criando ao banco uma obrigação que não está autorizado a criar, mas nós sempre resolvemos esses assuntos, nesses termos, honrando os compromissos que, mal, eram assumidos perante clientes e, depois, resolvendo internamente o assunto da forma que ele tivesse de ser resolvido.

Portanto, isso podia acontecer — e nós já dissemos na nossa exposição inicial — certamente poderia haver erros, nomeadamente falta de assinaturas em documentos, falta de entregas de fichas técnicas, podia existir alguma carta não autorizada por parte de gestores, mas também lhe dissemos que o

banco, enquanto lá estivemos, sempre soube resolver bem esses assuntos e digo bem no sentido de os clientes não serem prejudicados face àquilo que lhes tinha sido prometido.

O risco aqui era a generalização. A nossa convicção, e a nossa evidência até termos saído, era a de que os clientes foram adequadamente informados do risco de capital que constava da ficha técnica e das instruções de colocação dadas à rede comercial e que o número de reclamações que temos não deverá andar longe das reclamações que tínhamos neste tipo de produtos, medidas em muitos dos questionários que fazíamos aos clientes, e que, como lhe dizia há pouco, rondava os 6%.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Quem é nos garante que o que aquele gestor escreveu na folha «capital e juros garantidos» foi uma má venda não foi dito oralmente a centenas de clientes?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Posso responder de imediato: aquilo que é o nosso conhecimento concreto sobre esse assunto é que, praticamente, nos dedos de uma mão estão representados todos os casos potenciais que assim surgiram.

Esta é a informação que tenho hoje. O que significa que isso corresponde a uma singularidade de uma atuação concreta de *A* ou de *B* que não correspondeu, obviamente, à questão geral que estava envolvida.

Se a Sr.^a Deputada tiver mais do que um, dois ou três casos de que tenha conhecimento, agradeço que me os evidencie, porque do que estamos a falar, como o Dr. João Freixa referiu, é de situações pontuais que surgiram, por livre iniciativa desses mesmos gestores — como, aliás, se pode confirmar em alguns casos que nem duas assinaturas têm — e que são incumprimentos das regras gerais do banco. Essas situações não têm nada a ver com a situação

geral do que se passou, sendo que essas ocorreram, estão a ser objeto de tratamento, presumo eu, e irão ter uma decisão por parte do Novo Banco ou do BES, não sei... Esse agora é um assunto que terá de ser resolvido, mas são situações totalmente pontuais e o risco da generalização é que, de facto, pode ser grave.

Se me permitisse voltar um bocadinho atrás, relativamente às emissões de depois do dia 14 de fevereiro, também tenho um dado que gostava de acrescentar.

Em relação ao retalho, houve, de facto, duas emissões feitas com início no dia 13 de fevereiro que se prolongaram até ao dia 24. Pode ter acontecido que — e esta é uma interpretação minha, não é uma afirmação, não é um facto —, como, entretanto, a emissão estava em curso, o órgão próprio que tinha esta matéria ter interpretado que...

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Não eram novas emissões.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Exatamente! Pode ter acontecido isso.

Portanto, entre a questão da documentação interna e/ou esta situação que estou a referir, provavelmente, estará a razão de fundo que justificou esta situação anómala.

Queria só complementar o que disse há bocadinho, porque me faltava a folha, e aproveito também para lhe dar nota que estas emissões totais enviadas fora da situação global têm o valor de 23 milhões de euros concretizados após o dia 14 de fevereiro. Estou a falar no global, há algumas do *private* que não estou a citar... As que citei têm a ver com retalho e, depois, existem para o *private* médias empresas e para o Banco dos Açores em que o valor global atingiu este valor.

Volto a repetir, também dentro de um espírito de que se tratou de uma situação meramente pontual e acidental, mas que não tinha nada a ver com as situações anteriores, quando as determinações do Banco de Portugal foram totalmente cumpridas.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Sr.^a Deputada, há pouco perguntou como é que temos a certeza de que oralmente não foram transmitidas garantias de capital. Ninguém tem! Mas também não tenho a certeza — e tenho o maior respeito pelos clientes do banco, mas também o tenho pelos colaboradores do banco — que os clientes tenham ouvido essas palavras que nos vêm às vezes transmitir.

Na minha vida profissional encontrei, muitas vezes, pessoas a dizerem coisas dessas e que, depois, provou-se terem *e-mail* e cartas recebidos a dizerem o contrário. Não posso dar mais crédito a um cliente do que à palavra dos colaboradores do banco, mas posso dizer-lhe por que é que estou confiante de que isso não aconteceu de forma material.

Não aconteceu de forma material, para já, porque os colaboradores do banco da rede de retalho tinham um programa de formação anual intensíssimo, nomeadamente de formação comportamental — como estar com os clientes, como ser transparente com os clientes, etc. — e, em segundo lugar, porque todos os produtos do banco tinham uma recomendação aos gestores que era a de que não se podia apresentar apenas uma alternativa, tinha de se apresentar, como regra geral, pelo menos três alternativas, o que nos produtos de poupança era fácil porque havia muito mais do que essas alternativas e, em terceiro lugar, porque nós monitorizávamos esse comportamento através de inquéritos telefónicos e através de clientes mistério. Três mil clientes mistério — como foi aqui dito por nós, há pouco —, que iam aos balcões, que se apresentavam como se fossem verdadeiros

clientes e que faziam precisamente as perguntas para monitorizar se o cumprimento dos procedimentos que chamávamos de «itinerário de venda» era exatamente feito.

Cada produto tinha um itinerário de que fazia parte informar o cliente dos riscos, ver o perfil dos clientes, documentação, etc. e essa monitorização era feita e sempre que tínhamos comportamentos repetitivos maus ou tínhamos áreas de produto piores, revíamos os procedimentos, dávamos formação sobre essas áreas.

Por que é que eu tenho essa confiança? Porque o banco tinha um processo muito sofisticado, se me permite, de formação e de monitorização do comportamento dos comerciais na nossa rede.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Não quero entrar em diálogo sobre isto, até porque tenho tantas certezas quantas qualquer pessoa pode ter e não menos vontade de encontrar a verdade, sendo que é obviamente diferente alguém chegar à porta de um banco a dizer tenho 100 000 €, onde é que posso investir? e uma relação de confiança que existe entre um gestor e um cliente em que muitas vezes é essa relação de confiança — e isso já aconteceu noutros casos que conhecemos, como o BPN, o BPP — que faz com que as pessoas invistam num lado ou no outro, independentemente de serem apresentadas mais ou menos alternativas.

Só quero dizer que há fatores subjetivos que nem sempre são apanhados com clientes mistério, portanto, isso não é resposta para tudo, embora eu ache normal que quem define os procedimentos tenha todo o direito de dizer que havia procedimentos e que eles eram cumpridos... Não estou mesmo a colocar isso em causa; queremos é apenas perceber, porque se havia uma tendência generalizada para apresentar ou para privilegiar um

determinado produto, ainda que de forma informal, temos de chegar lá de forma informal também, porque nunca vai haver provas suficientes.

Portanto, acho que temos de aferir a questão, sendo que esta é uma consideração, não é uma pergunta, que essa vem a seguir.

Por que é que houve a necessidade, quando se recomprou aos clientes, de recomprar ao preço ao qual compraram e não ao preço de mercado, sendo que era tão claro que isto era um produto arriscado, que a responsabilidade era do emitente e que era tão claro que poderia não valer o valor pelo qual foi subscrito? Por que é que houve tanta necessidade de comprar?

Foi várias vezes dito que não queriam desiludir as pessoas ou que não queriam não cumprir com a expectativa. Mas a expectativa das pessoas era a de receber o mesmo montante que foi investido, mais os juros. Como é que essa expectativa foi criada ao ponto de o banco incorrer em perdas para poder cumpri-la?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Penso que há aí algum equívoco entre o papel comercial e as obrigações e eu acho que se está a referir agora à questão das obrigações.

Sobre a questão das obrigações, o que havia era um momento particularmente grave de falta de confiança à volta do Grupo e do BES e estamos a falar em julho de 2014.

Esse é o momento, particularmente intenso, em que o GES tinha manifestações desde o dia 18 de julho, por exemplo, no Panamá e no Dubai de que estas situações tinham ficado encerradas, que tinham estado sob a supervisão das autoridades locais e gera-se, naturalmente, um movimento de, diria, quase pânico relativamente à situação.

Portanto, para os clientes que tinham adquirido essas obrigações havia relativamente pouco tempo, alguns deles tinham comprado havia poucos

meses, a diferença de preço era de tal ordem que isso significaria uma perda brutal e, naturalmente, isso significaria que se o banco não recomprasse a um valor, *grosso modo*, idêntico àquele que tinha adquirido iria gerar um agravamento desse mesmo pânico.

Isto foi uma espécie de autodefesa intercalar, que foi esgrimida no desconhecimento de quais eram as consequências diretas que isso teria na tal circularização de obrigações que desconhecíamos em absoluto.

Só quem tivesse o conhecimento de toda a mecânica que estava montada a este respeito, é que poderia ter a noção dos respetivos impactos. Só que nós não sabíamos, não conhecíamos os veículos, nem conhecíamos, de facto, que as obrigações que estávamos a tratar, leia-se, em alguns casos eram séries comerciais — era este o nome com que se designavam —, que tinham ações preferenciais por dentro, tinham por trás de si as obrigações que o banco tinha vendido há meses. Nós, pura e simplesmente, desconhecíamos isso, de modo que era absolutamente impossível fazer um cálculo dessa situação.

Estávamos de total boa-fé relativamente a essa situação, indo ao encontro da preocupação da salvaguarda do cliente e, acima de tudo, da manutenção do respeito do *franchise* do banco e da confiança no momento particularmente crítico para a instituição.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Sr.^a Deputada, gostaria de fazer só mais um comentário.

Antes da pergunta, a Sr.^a Deputada fez um comentário, sugerindo que havia uma prática generalizada de abordar os clientes para comprar papel comercial...

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Sugerindo, porque era necessário averiguá-la, mas não estou a dizer que existisse; estou a querer saber de se existia ou não.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Pois, não percebi isso!

Mas a resposta é, e posso dar-lhe só dados, que é o mais importante: nos clientes 360, que, vimos há pouco, são 80% do que foi colocado nas redes — julgo que é esse o número —, havia cerca de 2000 clientes detentores de papel comercial. O segmento 360 tinha, no banco, julgo, cerca de 120 000 clientes, ou algo nessa ordem de grandeza.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Mais.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Mais, sim, talvez 150 000, já não me lembro do número. Mas entre 1% a 2% dos clientes compraram papel comercial, pelo que não pode ter havido uma prática generalizada de os abordar a todos, porque o número final de clientes detentores de papel comercial é — em percentagem dos clientes 360, que são os que tinham a maior percentagem — muito pequeno.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Também ainda sobre papel comercial, mas numa outra perspetiva, há várias questões sobre o papel comercial, das quais uma diz respeito à comercialização e, neste caso, já tratámos do que era possível tratar.

Mas há uma segunda questão, não menos grave, que é a mudança de posição por parte do Banco de Portugal e do Novo Banco quanto à solução e à resposta que é dada, porque, muitas vezes, pior do que saber que não

pagam, é não saber se pagam ou se não pagam, o que é que vai ser feito ou que soluções é que são apresentadas.

E aqui sim, de facto, houve um defraudar de expetativas, porque há a resposta do Banco de Portugal — que leu há pouco —, onde refere que a provisão foi transferida e que o plano é encontrar uma solução para os clientes; há uma segunda resposta, mais recente, em que o Banco de Portugal refere que a provisão não foi transferida e que a restituição dos valores será feita conforme uma avaliação comercial, ou seja, o que tiver valor para o banco fica e o que não tiver não fica.

A que é que se deve esta mudança de posição? E eu sei, porque já o disseram, que era do vosso interesse, que procuraram encontrar solução para estes clientes e que essa era a prática do banco, mas pergunto: o que é que mudou para que essa vontade, pelos vistos, tenha mudado?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Deixe-me só, por favor, fazer uma clarificação: nós, no texto que lemos, não nos referimos ao Banco de Portugal e ao que este tinha comunicado; referimo-nos, sim, ao que o BES e, depois, o Novo Banco comunicaram.

O que é que mudou? Nós estivemos no Novo Banco até meados de setembro, e sobre o que é que mudou depois não posso comentar. Enquanto administradores do BES e do Novo Banco, tentámos sempre, a partir de início de julho — julgo que é o dia 3 de julho — apresentar soluções para liquidar o papel comercial, tendo presente que o primeiro incumprimento... Ou seja, houve um primeiro incumprimento, umas semanas antes, da Rioforte, mas que nós, por utilização da linha de *stand by*, que tinha sido criada com garantia das ações da Tranquilidade, conseguimos liquidar, só que no dia 14 de junho, se não estou em erro, a ESFG apresentou-se à

proteção de credores e a comissão executiva do banco deliberou, como é natural, cancelar essa facilidade.

Portanto, quando houve um vencimento subsequente no dia 28 de junho — julgo que estou a dizer bem as datas —, tratou-se da primeira não liquidação e o banco, logo no dia 3 de julho, dirigiu ao Banco de Portugal uma carta ou uma comunicação, no sentido de se encontrar uma solução adequada para que os clientes, que eram ainda um terço dos clientes e, grosso modo, também um terço do valor máximo que tinha sido gerido em papel comercial, fossem, de alguma forma, ressarcidos.

Quando estivemos no Novo Banco mantivemos esse mesmo entendimento.

O Banco de Portugal, no dia 14 de agosto, comunicou as três condições em que essa solução poderia ser encontrada: não afetar a liquidez; não afetar a rentabilidade e a solvabilidade do banco; e a avaliação numa relação custo-benefício numa lógica comercial.

Na sequência disso, enquanto estivemos — mais três semanas ou quatro — no Novo Banco, continuamos a corresponder-nos com o Banco de Portugal e a apresentar soluções que tentassem ir ao encontro do que o Banco de Portugal nos tinha determinado, sendo que, há aqui uma condição complexa que é a de não afetar, sobretudo, a solvabilidade, só havendo uma provisão criada no Novo Banco, no todo ou em parte, pelo menos na parte que fosse para aceitar ou registar como perda do Novo Banco.

Só agora, em dezembro, quando as contas do Novo Banco foram publicadas, no primeiro balanço de abertura, é que podemos constatar, tanto quanto nós conseguimos ler, que essa provisão, porventura, não existia lá e, depois, isso foi confirmado pelo atual Presidente do Banco Espírito Santo e, depois, também, do Novo Banco.

Portanto, não existindo uma provisão à partida, é difícil de realizar, mas não acho que seja impossível de realizar, porque, percebendo que as circunstâncias mudaram — e mudaram porque a proteção do *franchise* do BES implica a marca do BES, embora o *franchise*, quanto a mim, seja muito mais do que a marca, mas, enfim, percebo que há aqui uma alteração das circunstâncias para o Novo Banco.

Portanto, a procura da solução poderia ou poderá não ser hoje a simples troca por um depósito de valor integral ou entrega do dinheiro e liquidação — esta seria, obviamente, a mais simples, mas afetaria também a liquidez —, mas pode ser, por exemplo, um misto entre depósitos e outro tipo de instrumentos mais híbridos, obviamente com mais risco, mas também com maior remuneração, que distinga, por exemplo, os clientes em função da sua idade, do seu património líquido, da maior ou menos literacia financeira e, portanto, com base em critérios que são possíveis de objetivar.

Estamos a falar de 2500 clientes, não estamos a falar de um número de clientes gigantesco, na nossa opinião. Todavia não me cabe, obviamente, encontrar a solução; estou só aqui a dar pistas de soluções possíveis, mas, do nosso ponto de vista, seria muito importante para os clientes, foi sempre essa a expectativa que os clientes tiveram, a intervenção toda neste processo, desde o *ring-fencing* e para trás, foi a de tentar proteger os clientes do banco. Foi essa sempre a nossa preocupação e acho que o conseguimos em larguíssima medida. Depois aqui soçobrou, na ponta final, porque os emitentes soçobraram e porque a ESFG, que era o nosso garante e que nunca pensámos que ia colapsar, também colapsou.

Portanto, face a isto, a nossa posição é...

O Sr. **Presidente**: — Sr. Doutor, desculpa mas penso que está a repetir-se um bocadinho.

Sr.^a Deputada, tem a palavra.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Tenho uma última pergunta que não tem nada a ver com isto.

Disse, há pouco, que achou estranho, na altura, a Espírito Santo Tourism ter sido dada como garantia numa operação, que não sabia o que era a ES Tourism e perguntou o que era.

A minha pergunta é se há outros casos do género ou seja, em que empresas com o nome Espírito Santo, mais ou menos esquisitas, tivessem sido dadas, ou tivessem aparecido como colaterais, ou em que tipo de operações é que estavam envolvidas.

Pergunto-lhe: à luz do que sabe hoje e olhando para trás, este tipo de operações, análogas a esta da Espírito Santo Tourism, era vulgar ou não?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Do que tenho de memória, e aqui vai permitir-me que seja só o que tenho de memória, operações da ES Tourism e da Escom, portanto garantias, penhores de títulos da ES Tourism e da Escom...

Quero salientar uma coisa que, há pouco, não clarifiquei: o que me apareceu não foi aprovação de operações novas. Isso, nunca aprovei nenhuma! Eram renovações de operações que já vinham em curso e que tinham sido feitas antes e que, pela prática habitual do banco, eram sujeitas a reapreciação periodicamente. Eu nunca autorizei qualquer operação nova nessa matéria.

Normalmente eram clientes com muito mais envolvimento no Banco em que parte, digamos, das garantias dadas eram constituídas por títulos desses; usualmente não eram exclusivamente títulos desses, tanto quanto me recordo, mas eram parte das garantias oferecidas por esses títulos. E foi assim

que eu sabia que havia uma Espírito Santo Tourism. Foi isso que eu há pouco referi...

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Mas, as operações que tinham estes títulos como colateral ou como garantia, eram que operações? Eram empréstimos a quem? Às próprias empresas ou...?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Não, não, não! Era a clientes particulares internacionais, sobretudo da rede *private internacional*.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — É que isso... Eu só posso dar como garantia de uma coisa que eu tenha! E, portanto, quem dá a Espírito Santo Tourism como garantia quer dizer que é dono da Espírito Santo Tourism.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Era dono da dívida da Espírito Santo Tourism.

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Não eram ações, eram dívida da...?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Obrigações...

A Sr.^a **Mariana Mortágua** (BE): — Está esclarecido!

O Sr. **Presidente**: — Srs. Deputados, antes de continuarmos vamos fazer uma breve pausa.

Pausa.

Recomeçando os nossos trabalhos, dou a palavra o Sr. Deputado Pedro Alves.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Muito obrigado, Sr. Presidente.

Quero cumprimentar os Srs. Drs. Jorge Martins e João Freixa e agradecer a colaboração prestada durante esta tarde, aqui, na Comissão e cuja informação tem sido bastante útil para os nossos trabalhos.

Começaria por fazer uma apreciação à intervenção inicial que fizeram, porque já percebemos que existem aqui duas questões muito distintas que se prendem com a criação do produto e com o novo regime jurídico de fundos de investimento, que entrou em vigor em novembro e que levou a que se criasse um conceito nunca antes utilizado, pelo menos do que aqui foi dito também, ou seja, de não havia ou nunca houve no BES qualquer tipo de comercialização de papel comercial que não fosse do Grupo GES. É isto, não é? Nunca houve comercialização de um outro papel de um outro grupo.

Ora, o que é me suscitou alguma confusão ou dúvida, no meio disto tudo? Relativamente à vossa intervenção inicial quando falam dos valores que estavam no Fundo ES Liquidez e, ao descreverem o perfil dos investidores, chegamos à conclusão de que haveria, no segmento a retalho, um valor pouco significativo dado o volume de investimento que existia nesse fundo e percebemos que, após a venda do papel comercial, houve, se calhar, um aumento, comparativamente à percentagem que havia no fundo, desses mesmos investidores do retalho.

Confirmam essa situação? Pergunto, ainda, qual o motivo desse aumento dos clientes do retalho comparativamente aos outros, do *private* ou dos 360.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Vou tentar responder à primeira pergunta.

Digamos que o papel comercial, como instrumento «papel comercial», nunca foi comercializado anteriormente aos balcões do banco. No entanto, o papel comercial é um título de dívida, de muito curto prazo, mas nós comercializamos obrigações no banco diretamente. Aliás, lembro-me de algumas obrigações que não tinham tomada firme por parte do banco, algumas de prazo bem superior ao papel comercial que aqui está, e que, naturalmente, foram comercializadas. Não vou agora recitar nomes, mas são algumas dezenas de operações dessa natureza; agora, como papel comercial não.

Portanto, é só para ficar claro que quando dizemos que papel comercial nunca fizemos; é verdade. Títulos de dívida vendidos ao banco sem tomada firme e com risco direto para os clientes, sim fizemos várias vezes, nomeadamente com empréstimos obrigacionistas. Portanto, acho que fica convenientemente clara essa separação.

Segundo ponto, relativamente à intervenção do retalho, ele globalmente não tem uma grande diferença na constituição, quer no fundo relativamente depois à distribuição final, chamemos-lhe assim, do papel comercial.

O que existe de diferença substancial é que os clientes, os chamados particulares de retalho, portanto de pequeno e médio rendimento, que podiam aceder ao fundo — porque a entrada no fundo era de 500 € — perderam expressão relativamente a outros segmentos quer do retalho, quer do próprio *private*, quer das médias empresas. Portanto, esse segmento quase que se eclipsou quando se passa para o papel comercial.

Pelo contrário, o número de clientes afetados sofre uma redução bastante importante e, como o valor mínimo de subscrição do papel comercial era de 50 000 €, naturalmente que o valor médio por cliente, esse, sim, também aumenta substancialmente.

Portanto, é esse fenómeno que, de certa forma, terá ocorrido, do ponto de vista qualitativo, entre uma coisa e outra. Isto é, apesar do papel comercial que comercializado aos balcões do banco isso não tem, necessariamente, a ver com os mesmos clientes que tinham unidades de participação no fundo, exatamente por causa do valor mínimo de subscrição, o que faz uma alteração sensível no acesso a um outro instrumento.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Então, perante o problema que tinham que gerir do fundo de liquidez criou-se, aqui, uma alternativa que foi o papel comercial. Então, surge-me sempre uma dúvida, porque é muitas vezes aqui referenciado o investidor qualificado, o investidor não qualificado, o perfil conservador, muito conservador, a gestão diversificada da carteira, mas sempre numa perspetiva de defenderem o cliente. Correto?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Sim.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — O que não conseguimos, ainda, esclarecer é qual foi a estratégia que houve com o papel comercial, percebendo nós que há aqui diferentes formas de o vender, seja ao balcão, no retalho, seja *private*, seja dos tais clientes 360.

Pergunto se as estratégias eram diferentes, se a informação que era fornecida no balcão era igual, isto é, se, em alguns casos, era dada só a ficha técnica ou se a ficha técnica era acompanhada da nota informativa. Que tipo de informação era dada?

Foi-nos dito aqui que quando havia negociação com o cliente, o cliente tinha, pelo menos, três alternativas. Também sei que há técnicas de comercialização e que podemos três propostas para apresentar, mas se quisermos vender uma determinada temos de valorizar aquela que queremos colocar e o que nos foi dito foi que os clientes foram pressionados para comprar aquele tipo de produto.

Por isso, queremos perceber o que é um investidor qualificado, qual é o perfil desse investidor, se havia estratégias diferentes e se todos tinham conhecimento de tudo, efetivamente.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Vou falar dos clientes não qualificados, porque a CMVM depois distingue, efetivamente, o que é qualificado e não qualificado.

De uma forma geral, podemos dizer que tudo o que está no nosso retalho do BES, mais o *private banking*, mais alguns institucionais de pequena dimensão estão na categoria dos não qualificados. Portanto, a maior parte daquilo que era, de facto, distribuído no retalho, para não dizer a quase totalidade, era, efetivamente a clientes não qualificados.

A distribuição de documentação era idêntica para cada um dos segmentos de clientes e dos canais com que, eventualmente, se enviavam, ou seja, era *standard* relativamente a esses clientes.

O que se distinguia na oferta era que o preço subjacente ao papel comercial era um preço bastante atrativo relativamente aos outros produtos.

É evidente que era um produto suficientemente atrativo quer pelo prazo — porque era de curto prazo —, quer pela taxa de juro e, naturalmente, que os clientes, perante uma panóplia de três, quatro ou cinco produtos oferecidos, tinham uma especial preferência por este produto, atendendo às respetivas características.

Na altura, e repito, o GES estava acima de qualquer suspeita, é preciso partirmos desse pressuposto, o preço era atrativo, eu diria, muito atrativo, e os prazos eram curtos.

Portanto, pressão para venda foi coisa que, efetivamente, não houve. Aliás, tenho ouvido testemunhos de pessoas do banco, em vários patamares, que são totalmente coincidentes ao dizer que este produto, pelas características de que se revestia não se necessitava de, praticamente, nenhuma pressão junto dos clientes, porque, passo a expressão, quase que se vendia por si próprio.

É isto que eu gostava de deixar claro.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — O Sr. Doutor, diz que não houve pressão, mas nós sentimos aqui e ouvimos por parte das associações dos representantes dos clientes do BES, que houve essa pressão clara.

Pode garantir-nos que não houve nenhuma abordagem a clientes com perfil conservador ou muito conservador por parte dos gestores do banco?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — A sua pergunta tem dois níveis e a primeira parte é uma questão.

Em relação à segunda parte, sobre se foram abordados clientes com perfil conservador e muito conservador, eu diria que, muito provavelmente, alguns foram, porque as características deste produto resultavam de um cálculo equivalente àquilo que é feito nas aplicações típicas, sendo que o juro é facilmente calculado sobre a base do capital, não tem nenhuma complexidade especial, não está dependente de um índice qualquer, tratava-se de uma referência direta e objetiva, facilmente compreensível por qualquer cliente, e, portanto, sobre esse assunto não tenho muito mais a dizer.

Mas sobre se, efetivamente, havia clientes que tivessem perfil muito conservador, que tivessem uma faixa etária elevada e que tivessem uma iliteracia elevada e, portanto, se tivesse sido, nessa perspectiva, mal vendido, naturalmente que esses assuntos têm de ser tratados de uma forma própria, em separado, como o banco sempre fez. Quando há um erro, esse erro tem de ser reconhecido e tem de ser reparado.

Uma coisa é ser casuístico, outra coisa é ser generalizado e, portanto, a grande diferença — tenho muito respeito pela associação de que estamos a falar — está em perceber se estamos a falar de uma situação com uma proporção generalizada, ou se estamos a falar apenas de um pequeno segmento que está, naturalmente, a ser extrapolado como sendo global.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Se não havia incentivo, como aqui disseram, para a colocação deste papel não se compreende, então, por que é que se faz esta abordagem, ou seja, por que é que um gestor faz uma abordagem a clientes com este perfil para investirem num papel de risco.

Mais: se não havia nenhum incentivo e se, como aqui foi dito, o objetivo era crescer — e aqui não há crescimento nenhum, isto é, estamos a pegar no mesmo cliente e a trocar-lhe o investimento e a dar-lhe um risco, ou seja, se não há crescimento algum — por que é que há este estímulo ou incentivo ao cliente? Tem alguma razão?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — A conclusão de que é um estímulo é vossa, porque nós já dissemos que não havia nenhum estímulo, nem nenhum incentivo na rede comercial para a colocação do papel comercial... Acontece que o papel comercial tinha condições de remuneração e de prazo que, face às alternativas do mercado, eram atrativas.

Os clientes informados de alternativas de aplicações, no contexto em que as taxas de juro estavam sistematicamente em queda e em que os bancos estavam até limitados nas taxas de juro que podiam oferecer, procuravam alternativas em fundos de investimento, em produtos de seguros, de capitalização e de tudo o que o banco comercializava e, também, em papel da Rioforte.

Não consigo perceber como se chega à conclusão de que há um grande esforço de venda...! Há pouco tentei dizer-lhe que no segmento 360, eram menos de 2% os clientes que tinham papel comercial. Se for à generalidade do banco, e não lhe estou essa comparação, porque não seria correta, então seria 0,0 qualquer coisa por cento... Mas só no segmento 360 é menos de 2% do banco.

Há pouco perguntava por que é que os gestores iam a casa vender papel comercial. Os gestores vão a casa ou ao escritório dos clientes para tudo, porque estes clientes, tipicamente, não se deslocam ao banco. Os gestores vão a casa dos clientes e vão onde os clientes lhes pedirem para irem e marcam as reuniões com eles nos sítios convenientes para os clientes.

Depois, sobre o risco, este produto, tanto quanto julgo, é considerado em âmbitos de regulamentação de dívida, um produto financeiro não complexo. É assim que ele é classificado, no contexto da classificação de produtos do mercado de capitais e julgo que, também, pela própria CMVM. É considerado um produto simples.

É um produto, de facto, relativamente simples, tem um prazo curto, uma taxa de juro e não em nenhuma estrutura complexa por trás e tem como complexidade ou como diferença, vamos dizer assim, um emitente que não é o banco que o está a colocar. Mas o banco colocou obrigações e há de continuar, com certeza, a colocar.

Mas, em relação à circunstância de ter colocado papel comercial pela primeira vez, repito, isto no banco era feito com algum cuidado do ponto de vista do suporte técnico às operações. Para se fazerem estas emissões de uma forma regular foi criado um sistema informático que se designou por BES Ordens e que permitia a recolha nos balcões, o controlo da situação das subscrições, estava bem documentado, porque os papéis eram verificados centralmente, e permitia saber os vencimentos que os gestores — que eram de curtíssimo prazo, não eram obrigações a 5 anos — tinham de saber para avisar os clientes que iam ter vencimento, etc.. Tudo isso era um processo que tinha de ser montado! E este processo começou com a comercialização de dívida do banco.

Em setembro foi-nos referido que estavam em condições de suportar papel comercial e que havia intenção de alargar esta iniciativa a outras entidades mais tarde... Começou pelo GES, mas, quer dizer, não vejo nisso nada de absolutamente singular ter começado por dívida do GES...! O que foi singular neste caso foi que a dívida do GES era suportada por informação que não era verdadeira. Esta é que foi a única coisa singular.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Compreendo isso. Já tivemos conhecimento de que esse foi o grande problema: a manipulação das contas.

No entanto, e agora que estamos nesta dicotomia obrigações/papel comercial, por que é que o banco, neste caso a ESI, não optou pelas obrigações?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Foi uma solução alternativa. Foi um programa estabelecido com várias emissões de curto prazo. As obrigações teriam, eventualmente, inerente compromissos de mais longo prazo... Quando estamos a falar em emissão de obrigações, normalmente estamos a

falar em prazos de 3, 5, 7, 10 anos, ou mais e o papel comercial, de certa forma, permitia aos clientes terem um tipo de investimento a mais curto prazo, porque o prazo máximo de investimento era de um ano, ao abrigo da própria lei que regulamenta o papel comercial e a maior parte dos prazos estava concentrada entre três e seis meses, o que é um prazo mais compaginável com aquilo que os clientes tipicamente mais utilizam.

Como se pode imaginar, três ou seis meses é, de facto, um prazo mais gerível com um cliente que, naturalmente, tem um investimento e que pode ter a programação de uma compra de casa, que vai comprar um automóvel ou que tem um problema de saúde... Portanto, se for comprar obrigações a 3, 5 e 7 anos, vai ter essa imobilização, ou vai ficar sujeito à cotação das obrigações no mercado.

Esta questão do risco capital inerente às próprias obrigações, também desincentivava muitos eventuais investidores a comprar as obrigações, precisamente porque tinham de incorrer, digamos, em volatilidade do mercado em função das respetivas taxas de juro.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Ou seja, o prazo era um incentivo para que houvesse um investimento e para que as pessoas não tivessem o capital empatado. Não é?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Peço desculpa, mas não é um incentivo; é uma forma de estar mais adequada às necessidades típicas dos clientes que estão mais concentradas no curto prazo.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Por isso mesmo é que o perfil conservador não me parece se coadunar com este tipo de produto...

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Ao contrário, peço desculpa. O perfil conservador normalmente prefere prazos relativamente curtos.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Sim?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Portanto, não há uma incompatibilidade entre os prazos de papel comercial e o perfil conservador, pelo contrário, eles encaixam-se perfeitamente.

A situação é saber, de facto, se determinado cliente em concreto tem condições de literacia, de assunção daquilo que está, efetivamente, em causa no que está a subscrever, para assumir o risco que está inerente que é de perda do capital que tem, em última instância. Essa é que é a questão de fundo!

Isto porque posso ter um perfil conservador e comprar papel comercial... Posso ter perfil conservador e comprar obrigações de uma empresa que conheço, onde posso eventualmente trabalhar. A questão do perfil conservador não inibe o acesso a outro tipo de instrumentos que não, propriamente, o depósito a prazo. Portanto, há aqui uma ilusão. O que normalmente tem é perfil de produtos, como disse o Sr. Dr. João Freixa, não complexos. Isto é que faz a separação entre o perfil de venda ao cliente conservador ou, eventualmente, a um cliente mais sofisticado.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Não complexo e sem risco?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Peço desculpa,...

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — O conservador não tem a ver com risco também...?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Poderá ter a ver, ou não, mas a decisão do cliente é soberana. Posso vender a um perfil conservador um produto com risco, se ele quiser. Repito, em última instância, a decisão é sempre do cliente e pode, no seu património, não sei se tem 5000 € ou 10 000 € para aplicar, mas pode ter 1000 € aplicados num produto de risco capital, desde que esteja ciente do risco em que está a incorrer e que a comercialização tenha sido feita dentro das regras que estão implementadas e que tenham sido tacitamente aceites e que estejam dentro da lei em vigor.

Não vejo que haja incompatibilidade. A proporção é que pode ser diferente, ou seja, não posso colocar num cliente conservador 100% do seu património num produto de risco. Isso é que, eventualmente, me parece uma incompatibilidade, mas não propriamente o facto de ter 20 ou 30...

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — São esses casos que temos assistido aqui de queixas... Quem verifica esse perfil não alerta, depois, o cliente para o risco?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Conforme tive, há bocadinho, o cuidado de responder, normalmente esse controlo era feito *a posteriori*. Porquê? Porque, naturalmente, o cliente quando está a comprar o produto, seja ele qual for, nomeadamente no caso dos 360 e do *private banking*, tem um gestor com quem tem um relacionamento e o que é tipificado é perguntar-lhe: «Veja lá se não está a concentrar demasiado isto num único produto?». Mas o cliente é soberano! Não posso, eu, banco, negar a um cliente a possibilidade de querer comprar um produto e ter 100% do seu património investido nesse produto! É errado? É errado! Mas é uma decisão soberana do próprio cliente.

Quando estamos a falar de concentração, é preciso levar dois aspetos em consideração, na minha opinião: um, saber se foi o banco que induziu a essa situação toda; outro, saber se foi uma opção do próprio cliente de decisão final, ponderando a questão que o gestor pode ter colocado sobre o facto de essa concentração poder ser prejudicial para o cliente.

Estou convencido que — não quero falar na totalidade dos casos para não ser demasiado abrangente — na grande maioria das situações, para não dizer na quase totalidade, os clientes foram, com toda a certeza, confrontados com esse facto. Não tenho a menor das dúvidas!

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Ou seja, foi uma decisão pessoal?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — O que não quer dizer que não tenha, do meu ponto de vista, perante esses clientes em concreto, uma noção de que, eventualmente, merecerão um tratamento especial no âmbito do tratamento global.

Se me permite, ia buscar o que disse há pouco a Sr.^a Deputada Mariana Mortágua, mas eu, depois, não tive oportunidade de intervir, porque fizemos um intervalo, dir-lhe-ei que há aqui uma questão de fundo que é a seguinte: na decisão do dia 14 de agosto do Banco de Portugal houve um requisito, que era a relação custo/benefício, de cada cliente em concreto, o que, naturalmente, levantou alguns problemas operacionais e de tratamento quer com as pessoas que tivessem mais elevada idade, porque a sua perspetiva de relação futura com o banco será, com toda a certeza, inferior a quem tenha 20 anos, quer, por outro lado, com quem tivesse maiores concentrações, porque estaria, em última instância, mais penalizado, porque não teria outro património onde poderia, eventualmente, recorrer para dar ao banco um

conforto substancial e aumentado, incrementado, relativamente à tal justificação do custo/benefício.

Portanto, estas situações concretas, salvo melhor opinião, terão que merecer uma análise em separado, porque, por um lado, não vão conseguir ser abrangidas por aquele despacho e, por outro lado, provavelmente, são daquele tipo de clientes que, nesta altura, se sentem, de facto, muitíssimo mais afetados, porque têm a sua concentração a 100%, ou perto dos 100%, ou, eventualmente, são clientes que, pela sua elevada idade, estão fortemente dependentes desse património financeiro. Portanto, eu diria que há aqui uma aparente incoerência entre uma coisa e a outra.

A resolução ou decisão do Banco de Portugal, que respeito e que, do meu ponto de vista, faz sentido para a generalidade dos clientes, mas há, certamente, algum segmento que terá de ser apreciado num contexto não de má venda, mas num contexto mais alargado, chamemos-lhe assim, de alguma consideração por alguns fatores socioeconómicos que terão de ser devidamente ponderados para a resolução desses casos.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Aproveitando também a deixa deste tema — porque já o iria referir —, e uma vez que também transitaram como administradores do BES para o Novo Banco, pergunto se têm conhecimento de clientes que já tenham sido reembolsados após a resolução.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — A minha resposta objetiva é nenhum, que seja do meu conhecimento.

Portanto, qualquer que tenha sido a situação — repito, que seja do meu conhecimento — não houve até ao momento o reembolso desses clientes e penso que posso quase afiançar, com certeza absoluta, que isso se terá passado.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — E, já agora, há alguma razão particular para a vossa cessação de funções no Novo Banco?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — As razões são pessoais e eu não gostava, naturalmente, de trazer para cima da mesa as razões pessoais subjacentes, se tal me fosse permitido, naturalmente, pelo Sr. Presidente.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Razões pessoais são razões pessoais.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — São razões pessoais alargadas...

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Muito bem.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Mas, de facto, se me permitissem, acho que não seria oportuno, nesta altura, dissertar sobre essa temática.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — E, já agora, também lhe pergunto se tem noção de por que é que alguns dos vossos colegas administradores foram suspensos da atividade bancária por parte do Banco de Portugal.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — A resposta é relativamente simples: porque essas pessoas tinham pelouros que estavam relacionadas ou com o *compliance*, ou com o risco, ou com a auditoria interna.

Portanto, nessa sequência presumo que o que terá sido invocado pelo Banco de Portugal é que pelouros que, eventualmente, tinham a ver com o controlo tiveram essa suspensão.

Sobre isso a autoridade de supervisão é que terá de dizer mais alguma coisa, mas presumo que terá sido esse o motivo.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Retomando, então, a cronologia dos factos e passando para 4 de dezembro, pergunto se têm conhecimento que, após terem tido conhecimento — e passo o pleonasma — das contas da ESI, se continuam ou não a vender papel comercial da ESI nos balcões, sejam eles no retalho ou no *private*.

O Sr. Dr. **João Freixa**:— A informação que tenho é de que também houve — e digo com reserva, pois, confesso, não tenho estas coisas completamente detalhadas — liquidações de papel comercial após o dia 4 de dezembro, que, julgo, eram um bocado à semelhança do que o Dr. Jorge Martins referiu há pouco em relação a fevereiro.

Julgo que terão existido, segundo soube muito posteriormente, apesar da decisão, nesse caso até da Comissão Executiva, registada numa ata do dia 4, de terminar a suspensão. Julgo que terão havido emissões que liquidaram depois e que estariam em comercialização. Não sei o montante... Foi isso que me foi dito, que não liquidaram, que as ordens que estavam recolhidas e que alguém terá interpretado a decisão como de não se comercializar mais, mas o que estava por liquidar teria até já subscrito, presumo eu, e seria liquidado.

Mas a decisão de suspender imediatamente é do dia 4 de dezembro.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — É de suspender imediatamente?

O Sr. Dr. **João Freixa**:— Sim, sim.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Mas pode ter continuado, se aquela operação estava em curso...

O Sr. Dr. **João Freixa**:— Mas estou a falar de mais uns dias, que sei que existiram, em que houve papel comercial liquidado posteriormente, que só soube depois, tal como só soube em relação ao dia 14 de fevereiro, embora este dia tenha sido com mais relevância do que a outra data, porque quando o Banco de Portugal, no dia 14 de agosto (são muitos 14...!) disse quais eram as condições, fez ali um corte ao dia 14 de fevereiro. Esta, na prática, não teve tratamento diferente.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Grande parte dos investidores em papel comercial eram do *private banking*, certo? Nós queríamos perceber como funciona o *private banking*, a quem reportam, quem administra, para percebermos os procedimentos.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Posso responder de uma forma genérica. Nós não tínhamos nada a ver com o *private banking*, portanto vou falar apenas daquilo que é do meu conhecimento geral.

O *private banking* reportava ao Dr. José Manuel Espírito Santo, tinha um conjunto de centros de *private* que estavam espalhados ao longo do País, de acordo, naturalmente, com aquilo que era designado ou considerado como adequado para essa situação e funcionava como um canal ou, se quisermos, como uma rede completamente autónoma da rede de retalho típica.

A única situação era que temporariamente, de acordo com aquilo que estava designado — normalmente uma vez por ano — havia um rastreio dos clientes, que eram 360, que, eventualmente, tivessem características para poder passar para o *private* e, nessa altura, era feita uma análise de perfil de

cada cliente, nomeadamente se tinha as características, a literacia, etc., suficientes para passar para o *private banking*.

Portanto, em termos gerais o que posso dizer é que o canal *private* era independente e dependia, naturalmente, da pessoa que já referi.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Para que a verdade seja toda pormenorizada, assim como tem sido o nosso comportamento, quero dizer que eu fui administrador do *private* a partir de meados de julho, quando se deu a demissão do Dr. José Manuel Espírito Santo, e depois também fiquei com esse pelouro no Novo Banco, embora em circunstâncias muito transitórias.

Portanto, nada tenho a acrescentar ao que o Dr. Jorge Martins disse. Não o referi na nossa apresentação porque, de facto, naquele contexto saíam uns administradores e entravam outros, pelo que estivemos naquele ínterim em vários outros pelouros de forma transitória.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Como já não há muito mais para questionar, queria tentar perceber também, para além da decisão de comercializar o papel comercial, quem é que estabeleceu o montante a comercializar.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Quem estabeleceu o montante é uma boa pergunta, que eu estava à espera que eventualmente fosse formulada.

Esse montante foi fixado em negociações diretas, presumo, com a DGP e, naturalmente, com o respetivo administrador, e foram fixadas no documento de emissão, embora estejamos a falar do programa geral, se bem que dentro do programa geral, depois, havia várias emissões.

Esse programa geral foi assinado entre o banco e a ESI, e, como já tive oportunidade de referir, não foi aprovado em sede de Comissão Executiva,

foi entendido que a DGP teria poderes para, eventualmente, fazer esse documento que não foi aprovado em sede própria.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — E qual foi o valor aprovado?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — O que está aí indicado, salvo erro, são 1600 milhões de euros na ESI e 600 milhões na Rioforte.

Portanto, esse foi o programa geral.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Na nota informativa de 23 de setembro são 1000 milhões. Certo?

O Sr. **João Freixa**: — Este programa é assinado com o BES, enquanto locador, o organizador da emissão é o Banco Espírito Santo de Investimento, o BESI, aliás, era lá que estava alojada a equipa técnica especializada em programas de papel comercial, com os fazia para muitíssimos clientes.

Sobre os 1500 milhões — julgo que são, mas não tenho a certeza — na ESI, quero dar nota que em nada resultava que esses 1500 milhões fossem para ser colocados na rede de particulares ou de retalho do banco.

Esse programa de 1500 milhões podia ser colocado em clientes institucionais, como, aliás, teria sido provavelmente muito natural. E, portanto, ao vermos um número de 1500 milhões em subscrições particulares, estou longe de inferir, de imediato, que é para ser colocado em retalho, pois pode ser colocado em clientes profissionalíssimos.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Não tenho aqui os valores totais, mas depois poderei fornecer o valor total dos programas, que é uma informação pública, fácil de obter.

Eu estava a falar um pouco de memória, mas só queria ressaltar, para além do que o Dr. João Freixa referiu, o seguinte: não havia obrigação de pagamento por parte do banco. Portanto, do ponto de vista formal, a situação é um pouco diferente daquelas em que, naturalmente, o banco tem tomada firme ou tem responsabilidade pelo pagamento direto e nesses casos em concreto teria de ser obrigatório ir à comissão executiva.

Neste caso, eu diria que é relativamente omissa no normativo do banco, qual era o órgão que, de facto, devia ter decidido, embora, do nosso ponto de vista, pela responsabilidade reputacional que obrigava, teria sempre que passar pela comissão executiva.

É esta a nossa interpretação relativamente ao facto, mas quanto ao papel comercial era, de facto, uma situação relativamente omissa — que isto fique completamente claro.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Era omissa, mas não parecia muito normal...

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Se me permite, o bom senso aconselharia a que tivesse ido à própria comissão executiva com todos os formalismos e características.

Se quisermos pegar no exemplo de um empréstimo obrigacionista de um valor bem mais modesto do que esse, que não tinha tomada firme, que era colocado aos balcões do banco, que me lembre, todas essas operações foram, efetivamente, à comissão executiva para serem devidamente sancionadas e ser ponderado, em cada caso, qual era, por um lado, a comissão que o Banco iria aportar por colocar à disposição esse serviço de colocação e, por outro lado, para que fosse ponderado o risco reputacional associado ao

respetivo emitente, não porque o banco tivesse a obrigação de reembolsar, mas porque há um risco reputacional associado a essa entidade.

Portanto, esse risco reputacional, no caso de papel comercial, obviamente que também existe e, por isso mesmo, deveria ter ido naturalmente à comissão executiva.

O Sr. **Pedro Alves** (PSD): — Sr. Presidente, eu não tenho mais perguntas a fazer, mas o meu colega Pedro Saraiva queria ainda fazer duas ou três perguntas.

O Sr. **Presidente**: — O Sr. Deputado Pedro Saraiva tem sempre perguntas a fazer.

Sr. Deputado, faça favor.

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — Muito obrigado, Sr. Presidente.

Saúdo também os nossos depoentes de hoje. Para haver uma maior precisão, quero colocar as seguintes questões: há factos que se correlacionam com a reunião da comissão executiva de 4 de dezembro, onde penso que os senhores terão estado presentes, já que aqui foi várias vezes referida.

Há pouco foi dito que uma das razões para poder ter havido alguma pressão, vamos chamar-lhe assim, em janeiro de 2014, podia ser a circunstância de já haver a renovação de papel comercial da ESI a essa data.

Ora, a 4 de dezembro de 2013 a comissão executiva delibera que não se deve proceder à colocação renovada do que for atingindo a maturidade e, portanto, eu não percebo como é que em janeiro podia haver uma nova onda, se a 4 de dezembro do ano anterior já tinham decidido que não haveria renovações.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — A resposta é que o papel comercial da ESI não foi renovado.

Havia outra oferta que, neste caso, era a Rioforte — certamente é a que estão a referir — onde, eventualmente, essa, sim, ainda estava em aberto nessa data. Aliás, a oferta da Rioforte só é excluída a partir de 14 de fevereiro. Portanto, estamos a falar em papel comercial, mas não estamos a falar exatamente na mesma entidade.

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — Portanto, podemos ficar descansados: não houve nenhuma renovação de papel comercial da ESI posterior a 4 de dezembro de 2013?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Que seja do meu conhecimento, não.

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — A outra questão prende-se também com esta mesma reunião, porque nos foi dito que, apresentada a situação da falsificação das contas da ESI, teria sido apontado um caminho que passava por um aumento do capital social da própria ESI.

Sucedo que nessa mesma reunião de 4 de dezembro, o caminho foi outro: aprovaram uma correção às contas de 2012 que passou por considerar determinados ativos imobiliários, que passaram a integrar o balanço da Espírito Santo Resources, e, por via disso, a ter também impacto sobre o balanço da própria ESI.

Portanto, fiquei um pouco confuso entre aquilo que nos dizem que foi transmitido e aquilo que foi deliberado na própria reunião como forma de tentar compensar uma ocultação de passivo com uma invenção criativa de ativo.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Não me leve a mal, mas penso que o Sr. Deputado estará a laborar num erro: nós na comissão executiva do BES nós não apreciamos contas da ESI.

Nessa reunião de 4 de dezembro foi-nos dito, por um lado, que o exercício ETRICC — e sabem do que estou a falar — tinha identificado uma dívida na ESI superior àquela que... No fundo esse ETRICC, feito pelo Banco de Portugal, tinha uma vantagem: que era a visão transversal de oito bancos do sistema que, no fundo, é o sistema financeiro quase todo, e bastava somar a dívida de todos, julgo eu, que não acompanhei, para ver que não batia certo com o balanço.

Portanto, julgo que foi relativamente fácil chegarem lá, ou foi por este caminho, pelo menos. Enfim, andaram vários meses a fazê-lo...

E foi-nos dada uma informação consubstanciada em dois documentos, aliás, dois documentos informalíssimos: um, de uma empresa chamada ESI e outro de uma empresa chamada Espírito Santo Resources,...

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — Exatamente!

O Sr. Dr. **João Freixa**: — ... que tinham na primeira coluna o valor tal como reportado, tinha uns ajustamentos, tinha, salvo erro, o valor corrigido e, depois, tinha as contas pró-forma a setembro de 2013. Estou a dizer bem, não estou?

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — Exatamente!

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Nós não aprovámos esses documentos; esses documentos foram-nos dados a título informativo para dizer: bom, a

situação reportada em 31 de dezembro destas sociedades foi esta, as correções são estas e, já agora, ficam a saber a situação em setembro.

Ora bem, da análise destes quadros, aliás, devo dizer que a fiz nos últimos dias, até digo que isto parece que melhorou...

A situação identificada de insuficiência de registo de passivos e sobrevalorização de ativos na ESI só surge, depois, quando foi feita a auditoria da KPMG às contas e que só nos é dada a conhecer, salvo erro, em março.

Em fevereiro relataram-nos uma situação de uns balanços corrigidos que tinham umas diferenças, que, enfim, não me pareciam materialmente enormes, e dissera-nos que iriam resolver essa situação com um aumento de capital de 1000 milhões de euros — aliás, julgo que o Sr. Deputado tem aí a ata e isto está aí dito —, sendo que um parte desses 1000 milhões seria a realizar em muitíssimo curto prazo. Penso que também na ata consta o montante e o prazo.

Portanto, saímos dali relativamente tranquilos; ainda assim, face à circunstância de haver umas contas irregulares, a decisão da comissão executiva do Banco foi a de suspender imediatamente a comercialização e não haver renovações, porque, contas irregulares são contas irregulares e enquanto isso não fosse clarificado nós não comercializávamos mais nada.

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — Então, não foi discutida em sede de comissão executiva a natureza das correções do lado do ativo em termos de bens imobiliários que, de repente, passam a valer mais 1 100 milhões de euros na Espírito Santo Resources.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Se o Sr. Deputado tiver os anexos tem a mesma informação do que eu. Literalmente a mesma informação que eu.

A informação que nos foi dada nesse dia consta desses dois documentos anexos que, devo dizer-lhe, olhando só para as folhas, como eu voltei a olhar, não me originou nenhuma preocupação por aí além, e, depois, uma exposição verbal onde somos informados da existência de um défice de cerca de mil e qualquer coisa milhões de euros nas contas, que iria ser resolvido através do tal aumento de capital, da venda de ativos e de mais não sei quantas operações. Está aí dito na ata!

Consultando a informação que está na ata e a informação que está em anexo nesse caso concreto — às vezes as atas refletem, apenas, as conclusões —, sabe tudo o que eu sei sobre essa matéria.

Quando se lê a ata e quando se lê esses documentos anexos, devo dizer que o que sai de lá é alguma tranquilidade. Ou seja, há aqui um problema de 1000 milhões de euros, mas vai ser resolvido a curto prazo e nós, pelo sim, pelo não, vamos suspender a comercialização de papel comercial.

Sr. Deputado, eu disse alguma tranquilidade; não lhe disse tranquilidade, porque quando faltam 1000 milhões podem faltar muito mais...

O Sr. **Pedro Saraiva** (PSD): — Ah!...

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Por isso, é que eu lhe disse que o que nos foi transmitido, não foi o que eu li, repito, foi o que nos foi transmitido foi, se quiser, no sentido de nos tranquilizar. Nós, ainda assim, tomámos a decisão de suspender a comercialização de papel comercial, ou seja, não ficámos tranquilos.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Queria só dizer que relativamente ao papel comercial da ESI, o valor global foram 1500 milhões de euros e da Rioforte foram 600 milhões de euros.

O Sr. **Presidente**: — Feita esta precisão, tem a palavra o Sr. Deputado Filipe Neto Brandão.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Sr. Presidente, começo por cumprimentar os Drs. João Freixa e Jorge Martins e, aliás, registo o ineditismo desta sessão, porque parece a versão testemunhal de um concerto a quatro mãos; é um depoimento a duas vozes.

Obviamente, evitarei repetir, o que seria uma inevitabilidade, questões já colocadas, tentarei não o fazer, e, portanto, provavelmente, nem esgotarei o tempo que me está atribuído, mas gostaria que procedessem, quase, a uma interpretação autêntica de umas atas e me esclarecessem algumas dúvidas com que fiquei da análise aqui feita.

A 2 de julho o Dr. José Manuel Espírito Santo traça um cenário catastrófico da situação do GES, referindo o incumprimento generalizado do Banco Privée, fala do risco sistémico e, nessa reunião, o Dr. João Freixa é nomeado membro de um grupo de gestão de crise do banco.

Penso que desse grupo, dos Srs. Doutores só o Sr. Dr. João Freixa fez parte pelo que gostaria de saber como é que esse grupo surgiu, qual era a sua razão de ser e qual foi o seu trabalho.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — O dia 2 de julho não é, Sr. Deputado?

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — O 2 de julho é a data da sua nomeação.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Eu não lhe chamaria uma nomeação; este era um grupo informal, porque, face à informação que estava no mercado de que havia dificuldades de pagamento por parte de sociedades do Grupo — e lembro que nós soubemos disso no final de junho —, os procedimentos internos do banco determinavam a existência de uma comitê de crise, sobretudo de um comitê que acompanhasse a liquidez, porque num banco esse é o primeiro problema imediato e o grande risco é o de que haja uma corrida aos depósitos em função da preocupação que os clientes possam ter.

Portanto, eu fiz parte de um grupo de trabalho que se ocupava da comunicação com os clientes — aliás, numa passagem muito breve, porque as coisas precipitaram-se a um ritmo extraordinário — na sequência de eu, o Dr. Jorge Martins e outros colegas termos feito algumas apreciações mais críticas à forma como a comunicação estava a ser feita para os clientes, nomeadamente não transmitindo toda a informação e toda a atuação do banco e, portanto, foi nesse contexto e o que fiz foi reunir, algumas vezes, com a pessoa que liderava esse grupo de trabalho, que era um diretor da casa, e trocar algumas opiniões no sentido de tornar a informação mais relevante, mais clara e mais verdadeira, até se quiser, para a nossa rede.

Já agora, se me dá licença, não me leve a mal — aliás, houve quem me sugerisse isto —, no dia 2 de julho também aconteceu outra coisa importante: essas chamadas de alerta do Dr. José Manuel Espírito Santo não são mais do que um alerta que seis administradores executivos, em funções no dia 2 de julho, e que não tinham nenhuma ligação acionista fizeram ao próprio Banco de Portugal, primeiro, aos acionistas — o Crédit Agricole e o Grupo Espírito Santo —, alertando para o facto de que, e passo a ler algumas partes de uma carta, «a redução da dívida colocada junto dos créditos do BES tinha ocorrido, mas as dificuldades financeiras visíveis por parte das

empresas do GES em fazer face aos vencimentos que estavam a ser do domínio público fazem recear que o Grupo ou partes relevantes venham a entrar em incumprimento e a verificar-se tal acontecimento terá consequências diretas para o BES, mas não se exclui para o conjunto do sistema financeiro ao nível da confiança dos clientes, financiadores, sistema bancário internacional, acionistas e mercado em geral, para além do efeito direto traduzido em perdas de crédito de entidades do GES» — esta é parte de uma carta que seis de nós subscrevemos no dia 2 de julho.

Já agora, também lhe digo que, na sequência de uma reunião do conselho de administração do dia 1 de julho, em que fiz uma declaração para a ata deste mesmo teor, fui eu que, permitam-me a imodéstia, convidei os meus colegas a subscrevermos uma carta para o Banco de Portugal e para os acionistas a alertar para o facto de o modelo de *governance* e a inexistência de uma resposta por parte do Banco de Portugal, absolutamente legítima, sobre a aceitação das pessoas então nomeadas, tudo isso estava a criar uma incerteza interna e, sobretudo, nos mercados, que gerava riscos muito consideráveis.

Portanto, está aqui tudo dito — aliás, julgo que esta carta é do conhecimento da Comissão, já aqui foi entregue, julgo que pelo Dr. Rui Silveira numa ocasião anterior — e penso que é muito importante ter esta carta presente. Ou seja, nós estávamos lá, estávamos atentos ao que se passava, preocupávamo-nos com o futuro do banco e com o futuro dos clientes e expressámos isso no dia 2 de julho de forma inequívoca.

A partir de finais de junho princípios de julho, estar aqui a rememorar é muito fácil, mas, de facto, os acontecimentos tinham um ritmo absolutamente diabólico: até meados de junho, não havia sinais de nada correr mal; entre o dia 15 e o dia 30 de junho percebemos que havia algumas dificuldades de tesouraria e tentou-se, com acordo, julgo, do supervisor, dar

algum apoio à ESFG, em particular, para conseguir ir fazendo face a dificuldades que nos eram apresentadas como dificuldades de liquidez e antecipando alienações de ativos que estavam em curso; de repente, a partir do final de junho e meados de julho implodiu.

É preciso ter consciência que nós, que somos administradores executivos e estamos envolvidos no dia-a-dia, peço desculpa de estar a insistir muito nisto, temos muitas tarefas no nosso dia-a-dia, vivemos momentos absolutamente dramáticos, porque tudo isto foi totalmente surpreendente para nós e não deixámos de exercer a nossa responsabilidade alertando os acionistas e o regulador para a situação que estávamos a viver.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Continuando a reportar essa interpretação autêntica das atas, com a entrada do Dr. Vítor Bento para o BES, aliás, na ata de 14 de junho — ao que creio o dia em que chega o Dr. Vítor Bento — consta uma referência de que o Dr. Vítor Bento terá recebido um ofício do Banco de Portugal e solicita ao DAJ a possibilidade de o banco poder reembolsar determinados clientes sem que tal constitua *ipso facto* uma obrigação de reembolsar os demais.

Parece-me que era importante contextualizar isso, porque, pelos vistos, neste momento, o Novo Banco também está empenhado nessa possibilidade de poder estabelecer um tratamento diferenciado relativamente àquilo que é aqui aludido.

Portanto, gostaria de saber como é que surgiu esta possibilidade. Está aqui solicitado um pedido de parecer, e eu gostaria de saber, se ainda no mandato dos Srs. Doutores, veio resposta a esta solicitação.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Eu posso contextualizar isso, mas interpretações autênticas só as faz a pessoa que fez a declaração, pelo que a minha interpretação não seria autêntica, por isso é que vou contextualizar.

Quer nas últimas semanas no BES, quer nas semanas que estivemos na administração do Novo Banco a nossa posição foi a de procurar soluções para os clientes detentores de papel comercial. Não mudou, de todo, nem podia mudar esta nossa posição!

Portanto, o que está aí, não sei contextualizar; sei que é pedida uma análise técnico-jurídica a dizer que podemos diferenciar os clientes, pagar mais a uns, pagar menos a outros, etc. Mas, enfim, isso é se fosse um trabalho pedido no sentido de buscar soluções que, na medida do possível, acautelassem aquilo que no dia 14 o Banco de Portugal também nos tinha dito que seriam as condições. Portanto, é apenas trabalho técnico que está encomendado, chamemos-lhe assim... Não é uma decisão de diferenciar os clientes. Aliás, nem podia ser...

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Decisão, seguramente não; mas reformulo a questão: haveria uma predisposição?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Também penso que não, tratava-se, apenas, de saber se essa possibilidade existia ou não juridicamente, mas nada mais do que isso.

Posteriormente, é que, de facto, existem propostas concretas sobre esse tema.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — No dia seguinte, 15 de julho, o Dr. Vítor Bento solicitou o acordo da comissão executiva para o teor de uma

carta resposta a enviar à Portugal Telecom, declarando que o banco não era responsável pelo investimento feito pela PT em dívida emitida pela Rioforte.

Pergunto: já eram conhecedores de que a PT havia investido na Rioforte, que a PT estava a solicitar ao BES o pagamento e a que título é que o faria? É que, do ponto de vista jurídico, esta demanda já seria absurda e, portanto, parece-me muito estranho que seja o Dr. Vítor Bento recém-chegado a ter de informar a comissão executiva, isto nos termos em que isto está redigido, e como os senhores já preexistiam ao Dr. Vítor Bento gostaria, se pudessem, também, contextualizar este inciso.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Já nessa altura tinha vindo a público a situação do investimento da Portugal Telecom na Rioforte.

Portanto, tinha havido, na imprensa, uma nota de que a Portugal Telecom iria reagir relativamente à situação — e consubstanciou isso através dessa carta — e sendo investidor qualificado naturalmente que está fora de toda esta situação para além de que, naturalmente, nos parece que, eventualmente, tem toda a competência necessária como investidor qualificado para poder julgar um investimento dessa natureza, e enviou uma carta ao Dr. Vítor Bento e o que aí está, fundamentalmente, é a expressão daquela que seria a resposta formal dada à própria PT.

O contexto é este e, naturalmente, eu diria que a PT estava a fazer uma insistência no sentido de obter o ressarcimento desse valor, mas isso estava completamente fora de causa nessa altura, tal como hoje.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Então, interpreto a sua resposta como a PT tendo enviado a carta para receber a resposta que já antecipadamente saberia que ia receber.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Exatamente.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Para terminarmos a questão das atas só uma última questão.

Não vou repetir a questão das carta-conforto, portanto foram confrontados com a existência das cartas-conforto na reunião de 15 de julho.

A 21 de julho o Dr. Moreira Rato informa que o BES tem vindo recomprar obrigações, acima do preço do mercado secundário, portanto vulgo a questão da Eurofin.

Então, pergunto: quando é que os senhores tiveram conhecimento dessa realidade na medida em que, aparentemente, já no dia 15, essa situação teria sido denunciada pela Dr.^a Isabel Almeida, não sei se por modo próprio ou se por instâncias do Dr. Vítor Bento? Era importante clarificar esta data.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — O Dr. Moreira Rato informou-nos antes que estávamos a ter perdas, o que nós não percebíamos era a razão da dimensão das perdas e no dia 21 de julho, com mais um alerta porque as perdas continuavam a subir, pedimos a comparência nesta reunião, primeiro, do diretor do departamento de contabilidade e, de seguida, da diretora respetiva.

O Sr. Deputado têm essas atas consigo, com certeza. No dia 21 de julho foi o dia em que soubemos não das perdas, mas da causa das perdas. Repito: as perdas aconteceriam mesmo que as obrigações não tivessem sido recompradas, atendendo à necessidade imposta pelas regras contabilísticas e, segundo o auditor, de essas perdas se registarem.

Depois, no dia 25 de julho, voltámos a ter mais um *round* numa outra comissão executiva também com a Dr.^a Isabel Almeida, que era responsável deste departamento e que prestou mais alguns esclarecimentos, e esse nome da Eurofin foi, de novo, mencionado.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Certíssimo.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Se me permite, no meio desta situação, o mais grave não foi a Eurofin; foi a constituição das provisões que teve de fazer por causa dessa montagem financeira.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Não foi a essa a pergunta que fiz. Há pouco, ficámos na dúvida, mas não é, particularmente, relevante sobre se é a 27 de julho ou se é a 23 de julho...

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Eu tenho aqui cópias das atas...

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Da provisão de 2000 milhões...

O Sr. Dr. **João Freixa**: — O Dr. João Moreira Rato teve duas reuniões anteriores em que não terá assumido o valor total das perdas, mas... Repito: não é a transação final que faz as perdas, é antes. Mas, enfim, passando por cima disso, a Dr.^a Isabel Almeida, que foi quem, no fundo, nos prestou mais esclarecimentos sobre esta matéria, teve na comissão executiva no dia 21 e no dia 25 de julho.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Mas só no dia 25 é que precisou.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — E, entretanto, os auditores estiveram a calcular em que é que isto impactava nas nossas contas.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Se esteve a 25 de julho, é natural que a necessidade da constituição de provisão de 2000 milhões tenha sido a 27 de julho.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Esta provisão não é a dos 2000 milhões; estas transações originaram uma perda na ordem de 1250 milhões de euros.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Os 2000 milhões dizem respeito à exposição direta ao BES e ao papel comercial. Portanto, são coisas diferentes.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Foi determinado...

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Pelo Banco de Portugal.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Quando?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — A 27 de julho, salvo erro.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Essa provisão foi comunicada pelo Banco de Portugal por volta desses dias...

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Salvo erro, foi comunicada a 27.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Agora não sei a data exata, mas poderei dizer-lhe quando foi.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Estamos a falar de um intervalo de cinco dias. Não é relevante.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Mas o que é mais relevante saber é que a provisão foi aceite no conselho de administração do dia 30, que é quem tem poderes para aprovar contas; nem sequer é a comissão executiva.

Posso dizer-lhe exatamente quando nos foi comunicada a provisão, que foi no dia 23 de julho.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Portanto, a primeira informação é a correta.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Mas essa é a provisão do GES.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Do GES. Exato.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Estas são as provisões relativamente à tal, como foi chamada, circularização de obrigações.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Para arrumar a questão da provisão — e os Srs. Doutores bastas vezes fizeram menção, e bem, que prognoses póstumas toda a gente faz, portanto apreciar postumamente o acerto de qualquer decisão qualquer pessoa faz, e é evidente que tem de ser contextualizada a data com que foram confrontados —, pergunto-vos, tendo em conta que são conhecedores de todo o devir e do resultado final, se esta provisão de 2000 milhões, e reporto-me obviamente ao seu montante, era adequada ou desproporcionada.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Não temos opinião, porque esta foi uma provisão imposta pelo supervisor, logo o que teríamos de fazer era aplicar, naturalmente, o que o supervisor determinou.

Portanto, peço desculpa, mas não podemos opinar sobre uma decisão que só tínhamos, única e exclusivamente, de fazer cumprir.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Sr. Doutor, pode não querer expressar a sua opinião, agora não me vai dizer que não pode expressar opinião, porque se lhe expusessem uma provisão de 10 cêntimos, o Sr. Doutor aplicá-la-ia, mas diria que era absurda.

Portanto, convirá que...

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Eu acho que percebeu o espírito...

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Eu percebi o espírito, por isso é que lhe fiz a pergunta.

O Sr. Doutor pode escusar-se a responder dizendo que presta esclarecimentos sobre factos e não propriamente sobre opiniões, mas, obviamente, tratando-se de administradores, portanto não investidores qualificados mas pessoas particularmente qualificadas sobre a matéria é óbvio que tem uma opinião sobre o montante da provisão. Pode é, eventualmente, escusar-se a responder, mas, sinceramente, deverá ter opinião sobre a matéria.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Tenha presente que as contas também tinham de ser aprovadas.

Primeiro, havia este valor: 2000 milhões tinham de ser feitos e havia que saber como é que se chega a 2060 milhões e, no fundo havia que saber

por que é que são 2060 milhões e não 2000 milhões. Isto tem algum cálculo por trás, não é um número à toa.

Na discussão que houve no Conselho de Administração, e vários administradores questionaram sobre o porquê de tal montante, os parâmetros em consideração eram os seguintes: exposição direta ao Grupo Espírito Santo e exposição dos clientes ao papel comercial do Espírito Santo. No fundo, eram estas as duas considerações que estavam em causa e havia de ponderar qual era a exposição e quais eram as garantias reais e a taxa de recuperação previsível.

Dado que o GES, em geral, e a Financial Group, em particular, tinham apresentado proteção de credores, mas não tinham apresentado nenhum plano, a essa data, de reestruturação, porque o que eles pediram inicialmente foi a reestruturação mas não lhes foi concedida, nós não estávamos em condições — aliás, dissemo-lo e isso consta de várias atas — sequer de avaliar rigorosamente as perdas. Não era possível avaliar as perdas!

As perdas foram estimadas — e isto pode ser relevante —, salvo erro, em 100% para a ESI e 85% para a Rioforte, excluindo garantias reais, pois estas, em princípio, seriam cobertas e, depois, foram feitas, na mesma proporção, para o papel comercial.

Perguntou-me o Sr. Deputado se, tendo em conta estes parâmetros, 2000 milhões, face às taxas de recuperabilidade e de recuperação possíveis e conhecidas à data, seriam o valor exato. De facto, havia muito pouca informação, para não dizer nenhuma informação, porque como não havia planos de recuperação era impossível fazer estimativas.

Há imposição dos auditores, que, nessa altura, foram bastante severos em relação às imparidades...

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Não nestas, porque estas foram...

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Mas é assim que lá se chega aos dois mil e sessenta e tal milhões. Exposição, taxa de recuperação...

O Sr. **Presidente**: — Muito bem. O Sr. Doutor já disse isso.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — É exatamente essa a resposta que eu esperava, porque, de facto, tem a ver também com a previsibilidade, à data, da capacidade de recuperação desses passivos. *A posteriori* sabe-se exatamente... ou melhor, provavelmente, ainda não se saberá, mas já se tem um valor mais aproximado do que, então, se tinha.

Última questão: quando é que os Srs. Doutores souberam, pela primeira vez, que o Dr. Ricardo Salgado iria afastar-se — é irrelevante o facto de ter sido afastado ou ter sido ele a afastar-se —, da presidência do BES?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Sinceramente, foi alguns dias antes de isso se ter verificado. Não consigo agora precisar a data, para lhe ser completamente sincero, mas foi alguns dias antes.

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Julgo que foi à volta do dia vinte e tal de junho...

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Junho?

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Sim, certamente no mês seis, junho. Entre o dia 20 e o dia 30, presumo eu, num comunicado interno, que, aliás, ele fez aos colaboradores.

Nessa mesma altura — julgo que foi na véspera — foi feito um comunicado público ao mercado em que se informou que a ESFG realizaria uma assembleia geral no dia 30 de julho e ia propor como administradores um conjunto de pessoas que vinham identificadas nesse comunicado — e isto foi entre o dia 20 e o dia 30, ou, basicamente, foi no mesmo dia em que esse comunicado foi feito.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Para concluir, passe a redundância, posso concluir que, quando o Dr. Ricardo Salgado escreveu ao Banco de Portugal, em 7 de abril, dizendo que na reflexão interna a que procedi, concluímos que para assegurar o sucesso do aumento de capital do BES, já em preparação e de mais operações de reforço do Grupo, é essencial que o mercado não percecionasse qualquer instabilidade na *governance* do banco até ao seu *closing* — que veio a ocorrer em meados de junho —, o conselho de administração e a comissão executiva não intervieram na reflexão interna relativamente a esta questão?

É que o Dr. Ricardo diz que procedeu a uma reflexão interna e se foi a reflexão interna poderia ser junto da comissão executiva...

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Foi uma reflexão interna noutra sede.

O Sr. **Filipe Neto Brandão** (PS): — Exato.

O Sr. **Presidente**: — Tem, agora, a palavra o Sr. Deputado Miguel Tiago.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sr. Presidente, voltando a algumas questões que já foram colocadas, o Sr. Doutor disse, há pouco, que não

poderia haver queixas sobre a forma como os instrumentos de dívida chegavam ao cliente e que poderia haver queixas sobre a conceção do produto, sobre a arquitetura do produto.

Está escrito num documento interno do BES, analisando as reclamações, o seguinte: «Os clientes não receberam nenhuma informação por escrito sobre o instrumento financeiro»; «os clientes não foram informados por escrito dos riscos envolvidos nas operações propostas»: «os clientes alegam que tinham a intenção de constituir um depósito a prazo, embora acabassem por subscrever produtos, neste caso séries comerciais também constituídas exclusivamente por títulos da dívida GES»; «não existe informação disponível publicamente sobre este produto».

Isto está escrito num documento interno do BES. Isto é sobre a colocação do produto ou é sobre a originação?

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Julgo que...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Nesta fase não é de pergunta-resposta. Peço desculpa. Ou é, Sr. Presidente?

O Sr. **Presidente**: — Se tiver mais perguntas para colocar...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sr. Presidente, tenho aqui mais três.

O Sr. **Presidente**: — Queira, então, continuar, Sr. Deputado.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Tenho aqui vários contactos da CMVM com o banco, que, pelos vistos, não chegavam a quem era responsável pela colocação do produto.

Também tenho aqui, por exemplo, casos em que a CMVM diz que «nenhum dos clientes realizou o questionário do perfil de investidor», «que os boletins destes produtos não têm *disclamers*» — julgo eu, a que estão legalmente obrigados —, «que não tinham identificação e ISIN, além de uma identificação interna do banco».

E há mais: há sobre séries comerciais, há avisos para riscos demasiado concentrados em títulos do Grupo... E tudo isto são avisos que vêm da própria CMVM, que chegam ao DGP e à *compliance* e a pergunta que vos fiz há pouco foi no sentido de saber se esta informação chegava ao vosso departamento, em que termos e como é que lhe era dada resposta.

É que julgo que estas questões que aqui são levantadas não são apenas de originação nem de encapsulamento...

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Sr. Deputado, vou clarificar, então, o que é que quisemos transmitir e, porventura, não teremos transmitido bem.

O que nós dissemos foi que o problema está na venda de um produto desconforme, como eu lhe chamei, ou seja, há um produto que é vendido aos clientes com base em informação do emitente que não é verdadeira — este é um aspeto.

O outro aspeto é se a venda desse produto, conforme ou não conforme, foi bem-feita e se há má venda. O que nós transmitimos — não dissemos, nem escrevemos que não há má venda — foi que, de uma forma geral, é nossa convicção de que não há má venda e também transmitimos, com toda a sinceridade, em relação aos testes que nós fizemos e do acompanhamento das reclamações que nós fizemos ao longo do tempo, em média, neste tipo de produtos poupança, tínhamos 6% de reclamações.

Portanto, se me vier dizer que, em 2500 clientes, há 150 casos desses, eu diria que está dentro dos 6%; se for um bocado mais, é porque também as

circunstâncias são peculiares, as pessoas não receberam e, ao não receberem, reclamam mais do que quando recebem e aí, normalmente, não reclamam.

Em relação aos comentários que fez, queria transmitir-lhe que as reclamações em geral eram apreciadas por um departamento chamado Departamento de Qualidade de Serviço. As reclamações que vinham diretamente dos clientes ou da rede comercial e as dos reguladores iam para o departamento de *compliance* e todas essas reclamações eram respondidas a tempo e horas, sendo que as reclamações dos reguladores, quando envolviam uma resposta não de acordo com as expectativas do *compliance*, normalmente, eram vistas com o administrador da área que geria o cliente — aliás, eu discuti muitos casos desses — ou seja, quando o caso parecia mais complexo, era menos preto ou branco, era preciso fazer uma apreciação mais aprofundada.

Na apreciação das reclamações diretas ou indiretas dos clientes, via reguladores, por manifesta desconformidade ou por não cumprimento normativo interno, ou por não cumprimento das obrigações de informação ao cliente, ou por, manifestamente, vendas desajustadas a clientes, por concentração ou por idade, o banco, enquanto lá estivemos, sempre tratou delas e resolveu-as diretamente com os clientes, ressarcindo-os, e tratando, depois, internamente, do que houvesse para tratar. Sempre! Sempre!

Quando o banco entendia que as reclamações não tinham razão, nomeadamente quando vinham dos reguladores, os departamentos comerciais eram sempre consultados e quando o departamento comercial entendia, fosse pela expressão, pela razão ou pelo menos claro, branco ou preto, discutia com o administrador... Era para gerir e também para isso que servíamos... E muitas vezes resolveram-se essas coisas a favor dos clientes, outras vezes sem ser a favor dos clientes, porque entendíamos que eles não tinham razão — aliás, havia competências delegadas nos administradores

para compensações a clientes dessa natureza, mas quando elas ultrapassavam determinados limites iam à comissão executiva do banco para serem lá apreciadas. Portanto, enquanto lá estivemos, isso não ficava na gaveta, sempre foi respondido a tempo e horas, e creio que ainda hoje será assim.

Quanto à inexistência de informação, Sr. Deputado, tenho aqui, e acho que todos os Srs. Deputados têm estas informações, uma ficha técnica que não tem *disclaimer*, mas que refere que o papel comercial não pode ser um investimento adequado para todos os investidores, que o papel comercial constitui obrigação apenas do emitente.

Está cá tudo explicado, numa página inteira. Se calhar, não tem a palavra *disclaimer*, porque alguns clientes têm mais dificuldade em ler inglês; se calhar, não está cá o ISIN, coisa que não me surpreende, porque o ISIN é útil para títulos que são transacionados noutros mercados e, portanto, é necessária uma referência ao ISIN, mas, sendo esta uma colocação particular, não vejo por que é que há de ter um ISIN... Mas pode ser ignorância minha! E não vejo em que é que a circunstância de haver um ISIN dava mais clareza aos clientes... Confesso que tenho muita dificuldade em perceber por que é um cliente beneficia de maior informação, se tiver um ISIN.

Agora, está aqui tudo explicadinho: quem é o emitente...

A seguir a isto, vai uma nota informativa que também tenho aqui, da Rioforte, que diz o seguinte: «Nota informativa — programa de papel comercial...», enfim, é uma nota extensíssima que os clientes assinam, mas dizem que leram e receberam antes de terem subscrito, e não depois.

O Sr. Deputado vai dizer-me assim: «Está bem, mas as pessoas não leem isto, confiam nos gestores». Não lhe digo que não, mas não podemos, num fórum destes, generalizar reclamações de clientes — e, repito, tenho a maior consideração e preocupação em relação a esses clientes, acho que é

muito importante encontrar uma solução para eles —, dizendo que a rede comercial do BES não fez vendas de forma adequada.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sr. Presidente, tenho apenas mais duas questões que colocarei de forma muito breve.

O Sr. **Presidente**: — Faça favor, Sr. Deputado.

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — Sr. Presidente, gostava de reiterar que não estou aqui para generalizar nada, apenas para tentar compreender quais foram os mecanismos que nos expuseram, a todos, a esta situação.

E reafirmo que bem sabemos que entre os titulares de papel comercial — séries comerciais, obrigações —, há vários tipos de investidores e não será o PCP a meter todos no mesmo saco. Gostava apenas que isto ficasse claro.

Quanto a estas questões a que agora se referiu, elas foram colocadas pela CMVM. Limitei-me a ler as cartas que a CMVM mandou para o *compliance* do banco de que eram administradores. E apenas as suscitei agora, porque, há pouco, disseram que nunca tinham tido conhecimento de qualquer reparo, por parte da CMVM, sobre a colocação do produto, mas, pelos vistos...

Por exemplo, é verdade que a CMVM, a determinada altura, em 2013, referiu que uma das questões era a do «risco concentradíssimo em títulos do Grupo, muitos deles de baixa liquidez». Portanto, já em 2013, a CMVM alertava para isto e isto é sobre a originação, sobre a conceção do produto.

Mas, por exemplo, também se refere que um dos clientes, que tinha 79 anos e pouca instrução, que, por sugestão de um colaborador do banco, investiu 70 000 € numa aplicação, em abril de 2012, com base na informação

prestada pelo colaborador, e que, afinal de contas, quando foi resgatá-la, apenas conseguiu resgatar 68 400 €, descrevendo, depois, um conjunto de procedimentos com os quais se cruzou.

Quanto às duas perguntas que faltavam, gostava de lhe pedir que nos descrevesse, se pudesse, o que se passou com a emissão das obrigações perpétuas de 2010, a 8,5%, o porquê da sua conversão em ações do banco, como é que se processou essa conversão — se conseguiram boa adesão, se foi preciso esperar que as ações valorizassem e se nos podem descrever como tudo se processou, desde a emissão obrigacionista perpétua, a 8,5%, ao porquê da sua conversão... O banco, em 2011, tinha dificuldade em assegurar o pagamento de obrigações perpétuas a 8,5%? Por que é que sugeriu a sua conversão em ações?

Termino, perguntando se têm conhecimento de algumas remunerações, além daquelas que já são publicamente conhecidas, através da Multipessoal ou de qualquer outro veículo, não um *special purpose*, uma entidade de propósito especial, que possa ter sido usado para assegurar a manutenção dos níveis das remunerações de administradores e diretores de topo, na altura em que já se dizia que estavam a ser cortadas.

Portanto, nós sabemos que estavam a ser utilizados outros expedientes para manter esse nível de rendimento e, por isso, gostávamos de saber se, enquanto administradores, têm conhecimento de algum mais, além daquele que é publicamente conhecido, do Dr. Melo.

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

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Sr. Deputado, depois, o meu colega responderá ao resto, mas quero apenas clarificar, porque, há pouco, fui eu que lhe respondi: não tenho conhecimento de que a CMVM tenha alertado o

banco — o que não quer dizer que não o tenha feito — para uma comercialização defeituosa em geral. Nós temos conhecimento, aliás, há pouco, dei-lhe vários exemplos, de que há reclamações pontuais de clientes...

O Sr. **Miguel Tiago** (PCP): — A CMVM diz que desde 2012 faz várias... Dirigidas!...

O Sr. Dr. **João Freixa**: — Por isso é que há pouco lhe estava a tentar perguntar se essas cartas se referem a casos concretos.

É que há dezenas de reclamações, através da CMVM, como também do Banco de Portugal, que são apreciadas no departamento de *compliance* e seguem, depois, o circuito que lhe descrevi. Há várias, mas são casos pontuais.

Do que não tenho conhecimento é de uma apreciação negativa da CMVM sobre a globalidade ou a generalidade de algum processo de comercialização de dívida, ou de outra natureza, no banco.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. Jorge Martins.

O Sr. Dr. **Jorge Martins**: — Sr. Presidente, Sr. Deputado, vou falar ligeiramente sobre as obrigações perpétuas.

De facto, a oportunidade que surgiu para alguns clientes, dado que, efetivamente, as datas de eventual ou potencial conversão seriam bastante alargadas, foi a de transformar obrigações perpétuas em capital social. O Sr. Deputado sabe e sobre isso não me vou alargar muito mais, pois são conhecidas as condições em que isso foi efetuado.

Muitos clientes, posteriormente, venderam essas ações a preço muitíssimo bom e, portanto, nessa altura, o banco teve o cuidado de informar os clientes que converteram obrigações perpétuas em ações de que, nesse momento, no mercado, o valor transacionado das ações estava a superar o valor de conversão das obrigações perpétuas em ações, sendo que competiu a cada cliente, em concreto, tomar, naturalmente, a sua opção de fundo.

Portanto, respondo-lhe mais na ótica de que, de facto, houve todo o cuidado em fazer esse seguimento, em fazer esse alerta, que teve vários alertas subsequentes ao longo do tempo, para que os clientes ficassem devidamente informados sobre essa possibilidade e devo dizer-lhe que a grande maioria, ou seja, todos aqueles que, eventualmente, acharam que era conveniente transformar, o fizeram na plena convicção de que, naturalmente, estavam a fazer um negócio adequado. É isto que lhe posso transmitir de uma forma muito geral.

Quanto à questão da Multipessoal, enfim, para além do caso conhecido, posso presumir que existam outros, mas não me lembro, neste momento, de nenhum caso. Refiro-me à Multipessoal em concreto, porque, relativamente a outras entidades que, eventualmente, tenham suportado alguma outra ação, desconheço, em absoluto, outra entidade que tenha promovido essa situação.

O Sr. **Presidente**: — Não havendo mais pedidos de esclarecimento, agradeço aos Srs. Drs. Jorge Martins e João Freixa.

Ficou clara a afinidade de VV. Ex.^{as}, em termos de percurso profissional, tanto no BES quanto no Novo Banco, o que justificou esta audição conjunta. Naturalmente, foi uma novidade, mas as novidades são sempre para experimentar.

Sr.^{as} e Srs. Deputados, está encerrada a reunião.

Eram 19 horas e 59 minutos.

A DIVISÃO DE REDAÇÃO E APOIO AUDIOVISUAL.