

**Comissão Parlamentar de Inquérito ao Processo de
Nacionalização, Gestão e Alienação do Banco Português de
Negócios, SA.**

17.^a Reunião
(26 de junho de 2012)

SUMÁRIO

O Sr. Presidente (Vitalino Canas) declarou aberta a reunião às 9 horas e 47 minutos.

Foi ouvido, em audição, o Sr. Dr. Jorge Pessoa, Administrador do BPN Crédito e da Parvalorem, tendo usado da palavra os Srs. Deputados João Semedo (BE), Basílio Horta e Ana Catarina Mendonça (PS), João Pinho de Almeida (CDS-PP), Honório Novo (PCP), Hugo Velosa e Afonso Oliveira (PSD).

Foi também ouvido, em audição, o Sr. Dr. Carlos Correia Rodrigues, representante da Comissão de Trabalhadores do BPN Crédito. Usaram da palavra os Srs. Deputados João Semedo (BE), Honório Novo (PCP), João Pinho de Almeida (CDS-PP), Carlos Abreu Amorim (PSD) e Ana Catarina Mendonça (PS).

Foi ainda ouvido, em audição, o Sr. Dr. José Lourenço Soares, ex-Administrador do BPN, tendo usado da palavra, a diverso título, os Srs. Deputados Hugo Velosa e Hugo Lopes Soares (PSD), João Pinho de Almeida (CDS-PP), Pedro Delgado Alves (PS) e Honório Novo (PCP).

O Sr. Presidente encerrou a reunião eram 20 horas e 26 minutos.

O Sr. **Presidente** (Vitalino Canas): — Srs. Deputados, está aberta a reunião.

Eram 9 horas e 47 minutos.

Para esta audição convidámos o Dr. Jorge Pessoa, que foi membro do conselho de administração do BPN Crédito e administrador da Parvalorem.

Agradeço a presença do Dr. Jorge Pessoa e os comentários e informações que aqui nos vai deixar, certamente úteis para o desempenho desta Comissão.

Recordo que a grelha de hoje prevê a seguinte ordem de intervenção: BE, PS, CDS-PP, PCP e PSD. O Sr. Dr. Jorge Pessoa irá proferir uma intervenção inicial e depois ficará à disposição dos Srs. Deputados.

Tem, pois, a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa** (Administrador do BPN Crédito e Administrador da Parvalorem): — Sr. Presidente, Srs. Deputados: Em primeiro lugar, quero agradecer a esta Comissão de Inquérito a oportunidade de poder apresentar, perante a Assembleia da República, uma muito breve e condensada síntese do elevado esforço de reestruturação, reorganização e dinamização comercial realizado na rede de agências do BPN, desde a nacionalização até à reprivatização.

Contudo, e antes de iniciar propriamente esta breve intervenção, gostaria de informar VV Ex.^{as} que, e tal como já nesta Comissão foi afirmado pelo meu colega de administração Dr. Mário Gaspar, também no passado dia 30 de maio renunciei a todos os meus cargos de gestão nas empresas associadas ao ex-Grupo BPN (Parvalorem SA, Parups SA, Parparticipadas SA, BPN Crédito IFIC, BPN Imofundos, Astroimóvel-

Imobiliária SA, BPN Serviços ACE, Banco Efisa e BPN Participações Financeiras, SGPS).

Desde a nacionalização do BPN, em novembro de 2008, a sua marca ficou associada a conotações fortemente negativas, fruto do que aconteceu com o Banco e a respetiva cobertura mediática, junto de, praticamente, todos os *stakeholders* externos.

Desde então, a administração do Banco desenvolveu esforços para minimizar e reverter estes impactos negativos no intuito de não apenas o manter atuante como de o preparar para a devolução ao mercado nas melhores condições possíveis.

Neste sentido, promoveu-se o lançamento de um vasto conjunto de iniciativas em diversas áreas, das quais destaco, pela sua relevância, as que tiveram maior impacto na rede comercial.

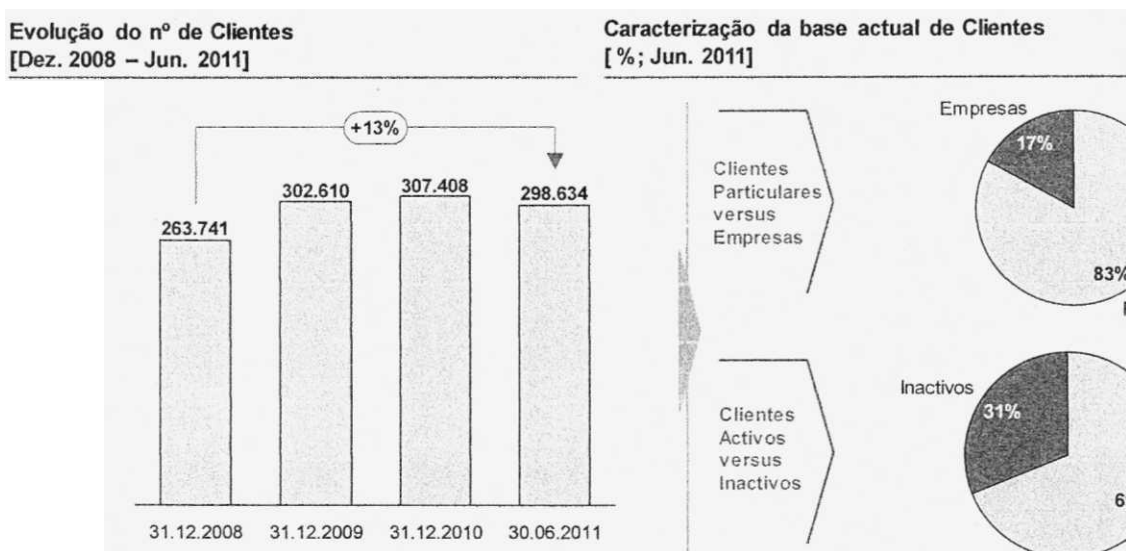
Nesta área foi efetuada uma aposta no lançamento de planos de dinamização comercial, com objetivos definidos ao nível de cada colaborador (gerente, gestor e assistente), apostando fortemente no aumento de clientes e produtos com uma maior vinculação e fidelização ao Banco.

Estes planos de desenvolvimento traduziram-se num aumento líquido de 34 893 clientes entre dezembro de 2008 e junho de 2011, o que corresponde a um crescimento de 13%. Dos cerca de 299 000 clientes existentes a 30 de junho de 2011 cerca de 83% são clientes particulares, correspondendo os restantes 17% a clientes empresariais. Como quase cerca de um terço (31%) dos clientes, nesta mesma data, ainda se mantinham inativos (esta percentagem rondava os 50% aquando da nacionalização), foram desenvolvidos elevados esforços de forma a incentivar a utilização de produtos do Banco.

Pretendeu-se, desta forma, deixar reunidas as condições para um futuro reforço de criação de valor, suportado naquele que, a seguir ao seu

quadro de colaboradores, é, com toda a certeza, o mais importante ativo de um banco, ou seja, a sua carteira de clientes.

Evolução e caracterização dos



A evolução do número de contas encerradas manteve-se estável, sendo que cerca de 1190 contas eram encerradas mensalmente (o maior número foi registado durante o primeiro semestre de 2010 e o segundo trimestre de 2011). No entanto, a angariação de novos clientes foi sempre superior ao encerramento das contas, criando um saldo positivo no total de clientes do BPN SA, com uma média mensal de 2270 novos clientes a aderirem ao BPN (o maior aumento foi verificado durante o ano de 2009).

Foi também realizado um enorme esforço no lançamento de novos produtos e campanhas que viessem melhorar a oferta do Banco, tendo sido lançados cerca de 70 produtos e campanhas desde o princípio de 2009.

Uma das grandes prioridades do BPN no lançamento destes produtos e campanhas foi aumentar a vinculação dos clientes (medida pelo rácio entre o número de produtos subscritos e o número de clientes). O número de produtos médio por cliente subiu, progressivamente, até ao final do

primeiro semestre de 2010, tendo vindo, posteriormente, a decrescer ligeiramente, coincidindo com o desenrolar do processo de reprivatização do BPN. De entre os produtos que registaram um maior crescimento desde a nacionalização, contribuindo deste modo para uma maior vinculação dos clientes, destacam-se os cartões de débito (42%) e de crédito (52%), o BPN Interactivo (44%) e a Conta Ordenado (239%).

Para além do investimento na angariação de novos clientes e no lançamento de produtos, foram também desenvolvidos 63 projetos estruturantes na rede de agências, no âmbito comercial, tecnológico, *reporting*, recursos humanos e procedimentos, de entre os quais se destacam:

Planos de dinamização comercial (PDC) — incutir uma dinâmica comercial à rede de agências, promovendo uma evolução na forma de trabalhar face às práticas existentes à data da nacionalização; enfoque no crescimento sustentado em clientes e na sua completa vinculação.

Foram lançados os seguintes planos: plano de dinamização comercial 2009, com o objetivo de controlar orçamentalmente a evolução das agências, carteira a carteira, isto é, colaborador a colaborador, no sentido de aumentar o número de clientes do Banco, o negócio do Banco (depósitos e crédito) e, conseqüentemente, o número de produtos colocados em cada cliente; e plano de dinamização comercial 2010, lançado na sequência de uma análise crítica do plano de dinamização comercial 2009, fruto da constatação da necessidade de adaptar as carteiras de clientes a segmentos, que teve como objetivo que cada colaborador se focasse em determinada tipologia de clientes e negócio (segmentos) em função da sua categoria — em simultâneo com o plano de dinamização comercial 2010, foi lançado o plano de ação comercial (PAC), visando permitir a cada colaborador planear a sua semana, definindo objetivos individuais para cada produto do plano de dinamização comercial.

Tableaux de bord — introdução de um reporte orientado para o negócio, com fácil leitura e análise de desempenho diário e nível de concretização de objetivos. Dados visíveis desde o nível da rede (consolidado) até ao nível do colaborador (individual) — foi criada uma prática de divulgação de informação constante à rede com divulgações transversais (produção/crédito vencido/crédito titularizado/depósitos, etc.).

Campanha de ativação de clientes — face ao elevado número de clientes sem uma relação ativa com o BPN, foi lançada uma campanha (permanente) de ativação; em conjunto, foi disponibilizada em CRM (*customer relationship management*) interno a listagem (por carteira) de clientes nessas condições para atuação dos comerciais;

Solução de *Front-End* — implementação de um vasto e robusto leque de funcionalidades, garantindo índices de eficiência e produtividade na execução dos processos de negócio por ela suportados, fruto de constantes introduções (novas) e otimizações de funcionalidades já existentes — desde novembro de 2008 até agosto de 2011 foram implementadas 118 novas funcionalidades;

Rede *Netpay* — desde dezembro de 2010 que a rede *Netpay* está certificada, tornando-se o BPN o primeiro e único banco certificado na gestão da rede de terminais. No final de todo este processo o BPN detinha mais de 20 000 TPA (terminais de pagamento automático) e mais de 15 000 clientes, correspondendo a uma quota de *acquiring* multimarca superior a 15%.

BPN Interativo — introdução de novas funcionalidades e alteração nos acessos — foram identificadas junto das redes de agências e de empresas as maiores lacunas percebidas no BPN Interativo, resultando numa lista inicial com propostas concretas para a sua resolução. Foi criada uma equipa de trabalho para desenvolver novas soluções.

Formação — vendas de alta *performance* — identificada a necessidade de melhorar o desempenho de todos os elementos da rede de agências, na capacidade de venda de produtos, tendo em conta a alteração que passou a prevalecer de que todos são comerciais e todos possuem carteira de clientes para aumentar e dinamizar. Foi efetuado um investimento em formação transversal a todos os colaboradores (mais de 1000) da rede de agências sobre vendas, ministrado pela CEGOC. Foi também efetuada formação às hierarquias (diretores e gerentes) em aspetos como liderança, análise técnico-financeira e gestão por objetivos.

Reforça-se que este esforço de dinamização foi condicionado por diversos fatores, de entre os quais se destacam, naturalmente, a situação de insuficiência de capitais próprios, a constante mediatização e escrutínio público do caso BPN, que se agudizou, ao contrário do que seria de esperar, no período pós-nacionalização (com fortes impactos na imagem do Banco e na sua relação de confiança com os clientes) e os constrangimentos gerados pela não liquidação do papel comercial da SLN Valor (que levou a invasões de agências e notícias diárias que se traduziram numa progressiva redução de recursos, que apenas se inverteu aquando da liquidação do papel comercial em Abril de 2010).

A par do lançamento destes projetos, foi efetuada uma profunda reestruturação na rede. Foi implementada uma segmentação da rede, entre rede de agências e rede de empresas, com base no tipo de clientes (particular ou empresa) e volume de negócios das empresas.

A estrutura orgânica da rede de agências e da rede de empresas foi otimizada, passando a ter apenas duas direções coordenadoras por cada rede, reduzindo-se as anteriores 24 zonas para 11 direções comerciais.

Especificamente, na rede de agências, procedeu-se a um redimensionamento das estruturas, com particular ênfase na fomentação da

polivalência comercial de todos os colaboradores, ou seja, todos passaram a ter função e objetivos comerciais.

Com esta reorganização da área comercial foram conseguidas sinergias e impostos métodos de trabalho mais eficientes e que iam de encontro às necessidades dos clientes.

Antes de terminar esta primeira intervenção, gostaria de aproveitar a oportunidade para realçar o exemplar comportamento profissional dos trabalhadores do BPN, apesar da situação muito difícil e muitas vezes incompreendida com que desempenharam a sua atividade, reconhecendo-lhes as qualidades e as competências adquiridas e demonstradas, que lhes permitirão estar à altura de quaisquer futuros desafios e exigências da atual banca de retalho.

Os meus agradecimentos vão também para o acionista, para as entidades de supervisão e, naturalmente, para a Caixa Geral de Depósitos.

O Sr. **Presidente**: — Antes de dar a palavra ao Sr. Deputado João Semedo, recordo que na última reunião de coordenadores e de Mesa se entendeu que deveríamos circunscrever a primeira intervenção a 10 minutos para que a primeira volta seja razoavelmente curta. Portanto, pedia aos Srs. Deputados que cumprissem essa nossa orientação.

Tem a palavra o Sr. Deputado João Semedo.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Presidente, Sr.^{as} e Srs. Deputados, Sr. Dr. Jorge Pessoa, pedia-lhe que, de uma forma resumida, nos descrevesse o seu percurso profissional no BPN.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, peço desculpa por interrompê-lo, mas queria pedir ao Sr. Dr. Jorge Pessoa que nos

disponibilizasse a sua intervenção inicial, que pode ser útil para os Srs. Deputados.

Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, o meu percurso no BPN iniciou-se em maio de 2005. Era diretor comercial da zona centro do Banco Santander Totta e fui recrutado pela administração da altura para ser diretor coordenador de Coimbra. Posteriormente, passei a diretor-coordenador de empresas do Centro, isto em 2007, salvo erro, e tinha sob a minha supervisão quatro centros de empresas — Aveiro, Coimbra, Viseu e Leiria —, depois, à data da nacionalização, fui convidado para integrar o conselho de administração. Basicamente é isto.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, tem a palavra.

O Sr. **João Semedo** (BE): — O Sr. Dr., está no BPN desde 2005,...

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Exatamente.

O Sr. **João Semedo** (BE): — ... grande parte do tempo com funções de direção.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sempre com funções de direção.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Quem o convidou para a administração em 2008?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Foi o Sr. Dr. Francisco Bandeira.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Alguma vez trabalhou ou conhecia por qualquer outro motivo o Dr. Francisco Bandeira?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Trabalhei com o Sr. Dr. Francisco Bandeira desde 1981 a 1987 num instituto que, na altura, se chamava IFADAP. Iniciámos o percurso profissional juntos. Isto em Coimbra.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, tem a palavra.

O Sr. **João Semedo** (BE): — O Sr. Dr., quando foi convidado para a administração do BPN, tinha, com certeza, conhecimento de um processo de contraordenação que tinha sido instaurado contra si pela CMVM.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Jorge Pessoa, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, desconheço em absoluto qualquer processo de contraordenação de qualquer entidade de supervisão contra mim.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, tem a palavra.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Não sei que lhe diga, porque toda a gente conhece, exceto o Sr. Dr.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, nunca fui notificado para o efeito. As únicas respostas que foram dadas tanto ao Banco de Portugal como às entidades de supervisão e, inclusivamente, ao DCIAP, onde tive oportunidade de me deslocar para me reunir na altura com o Procurador Adjunto, Sr. Dr. Rosário Teixeira, teve a ver com um dito *mail* anónimo,

falso, e que foi efetivamente deslocado do contexto e objeto de uma montagem, em que, fruto também de cartas anónimas, o Banco de Portugal, na altura, solicitou esclarecimentos ao conselho de administração do BPN. Eles foram dados rigorosamente da mesma forma a estas três entidades e, até hoje, desconheço... Depreendo que se esteja a referir a isto, porque não conheço mais nada. Desconheço em absoluto que tenha alguma contraordenação. Pelo menos, nunca fui notificado, nem nunca fui informado de tal.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, tem a palavra.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Dr., eu não quero referir-me a cartas anónimas, mas não posso deixar de perguntar se as cartas anónimas, de alguma forma, referiu este processo de contraordenação.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Jorge Pessoa, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, desconheço.

O Sr. **João Semedo** (BE): — O Sr. Dr. disse que tinham existido umas cartas anónimas, na sequência das quais foi realizado um conjunto de diligências.

A minha pergunta não é para saber o que estavam nas cartas anónimas — as anónimas são anónimas, não nos interessa, pelo menos, a mim não me interessa. Queria apenas perguntar se, relativamente a essas cartas anónimas, elas, de alguma forma, se relacionavam com um hipotético e eventual processo de contraordenação aberto pela CMVM e que, aliás, o Sr. Dr. acabou de nos dizer que desconhecia.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Jorge Pessoa, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, não, acho que não. Tinham a ver, fundamentalmente, com este *e-mail* relativo à venda do Papel Comercial e as continhas..., e assim umas coisecas... Francamente, não tenho...

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Dr., desculpa, mas não percebi o que disse.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Houve efetivamente algum conjunto de cartas anónimas, mas que... Referiu-me basicamente esta questão deste tal *e-mail* que foi descontextualizado relativamente à venda do Papel Comercial, de uma continhas, contas abertas com zeros e tudo..., que terei todo o prazer em explicar aqui o contexto dessa situação também. Mas não tenho qualquer referência, qualquer indicação, dessa contraordenação, muito sinceramente.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, tem a palavra.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Manifesto a minha surpresa, mas se o Sr. Dr. diz que não conhece, que nunca foi ouvido, que não tem conhecimento seja de que forma for... Enfim, passamos adiante.

Diga-me o seguinte: o Sr. Dr. disse-nos que tinha renunciado ao cargo de administrador das sociedades veículo. Pode explicar-nos porquê, qual foi o motivo da sua renúncia.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Jorge Pessoa, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, tal como já foi aqui referido pelo meu colega Mário Gaspar, passou-se exatamente aquilo que ele aqui referiu. Ou seja, eu, o Dr. Mário Gaspar e o Dr. Rui Pedras fomos convocados pela Sr.^a Secretária de Estado, em representação, obviamente, do acionista — isto foi no dia 29 de maio — e a Sr.^a Secretária de Estado informou-nos que efetivamente tinha terminado um ciclo e que ia nomear uma nova administração. E nós — eu, pelo menos, e o meu colega Mário Gaspar —, logo no momento, dissemos «Sim, senhora. Renunciaremos de imediato a todos os nossos cargos». Atenção: são todos cargos executivos. E no dia 30 renunciámos a esse cargo, como há pouco fiz referência.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, tem a palavra.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Dr., foi-lhe dada alguma explicação, para além dessa de se ter chegado a um final de ciclo? Foi acrescentada alguma outra razão para a mudança do conselho de administração?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Jorge Pessoa, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, não foi.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, tem a palavra.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Dr., durante o período em que foi administrador do BPN, quais eram exatamente as suas responsabilidades enquanto administrador do BPN?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Eu tinha o pelouro da rede Agências do Departamento de Dinamização Comercial e a BPN Crédito, IFIC.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, tem a palavra.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Dr., comecemos pela BPN Crédito.

A minha primeira pergunta é no sentido de saber quando é que o Sr. Dr. tomou conhecimento de que alguns créditos da BPN Crédito iriam ser transferidos para o BPN, se participou na seleção desses créditos e qual foi o período de tempo em que essa seleção foi feita.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Jorge Pessoa, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Estava a referir-se ao BPN Crédito para o BIC, não é?

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sim. Para o BIC, desculpe.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, tive conhecimento na fase final do processo de venda... Não lhe posso precisar exatamente... Sei lá, talvez princípios de 2012, após o BIC ter feito a seleção da carteira com que pretendia ficar junto do BPN e terão chegado à conclusão de que a carteira, porque era necessário satisfazer o montante de 2250 milhões — era, pelo menos, o que vinha no *draft* do Acordo-quadro a que tive acesso gráfico, porque depois não tive acesso ao documento final — e, efetivamente, os créditos selecionados pelo BIC não seriam suficientes para perfazer estes 2250 milhões. Portanto, houve necessidade de alargar o âmbito de seleção, e o âmbito de seleção terá sido alargado, por indicações do acionista, à BPN Crédito e ao Banco Efisa.

Já agora, direi que não tive nenhuma participação na seleção dos créditos que transitaram..., que foram adquiridos à BPN Crédito para o Banco Efisa... Ao Banco Efisa, não, perdão para o BIC.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Isto é uma grande confusão de bancos, de facto.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — É para o BIC.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Mas concentremo-nos neste.

O Sr. Dr. recorda-se como é que tomou conhecimento de que o acionista tinha tomado essa decisão?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Jorge Pessoa, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, se bem me lembro, penso que foi... O nosso interlocutor direto com a Secretaria de Estado, nessa altura, era o Sr. Dr. Rui Pedras. E o Sr. Dr. Rui Pedras, na altura, deu-nos nota, a mim e ao meu colega Mário Gaspar, que havia indicações do acionista, porque o processo de alienação do Banco precisava de avançar, a carteira não estava efetivamente ainda fechada e já não havia mais possibilidade de o BIC selecionar — pelo menos, de acordo com o que nos era dito — mais carteira de créditos no BPN e, portanto, havia que fazer o tal montante dos 2250 milhões, e efetivamente foi concluído através da alienação de 186 milhões de créditos que foram transacionados.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, tem a palavra.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Dr., quem fez a seleção desses 186 milhões de créditos?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Foi o BIC.

O Sr. **João Semedo** (BE): — O BIC através... Como?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Dos seus serviços. Tinha uma equipa no Banco que fazia... Aliás, como fizeram no BPN, tinha uma equipa de risco, uma equipa multidisciplinar que fazia essa seleção.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, tem a palavra.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Com a saída destes 186 milhões de créditos, a empresa continua viável?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Jorge Pessoa, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, na minha opinião...

O Sr. **João Semedo** (BE): — Desculpe interrompê-lo. É só para precisar porque faço esta pergunta.

Pelo que vi dos relatórios e dos balanços, a empresa, apesar de todas estas circunstâncias, era uma empresa razoavelmente equilibrada nos seus resultados.

Por isso faço-lhe a pergunta se esta empresa, com este corte de 186 milhões em créditos, tem ou não condições e viabilidade.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Jorge Pessoa, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, vamos lá ver... Estes 186 milhões, para nos identificar em termos de dimensão, representam sensivelmente à volta de um terço de carteira, basicamente, e naturalmente que a seleção, tal como foi feita no BPN pelo BIC foi dos melhores créditos, como é óbvio. Mas também é um facto que essa venda foi efetuada ao valor nominal. Ou seja, a BPN Crédito recebeu exatamente 186 milhões de euros. Não houve aqui nenhum *haircut* e permitiu-lhe liquidar também igual montante de dívida, porque a BPN Crédito, à semelhança das restantes participadas do Grupo, tem um problema idêntico: era financiada a 100% pelo BPN. Portanto, não tinha grandes condições para ir ao mercado.

Já agora, acrescento que essa liquidação dessa carteira, a redução de ativos, permitiu que a BPN Crédito satisfizesse, mais ou menos, está lá próximo, o rácio de capitais públicos chamado «Tier 1», que está, neste momento, na casa dos 9,9%, coisa que não tinha.

Agora, o que posso dizer-lhe — eu acredito nisso piamente — é que mesmo assim, com uma forte reestruturação, ou seja, à semelhança do BPN, a BPN Crédito também está sobredimensionada, nomeadamente a nível pessoal. Agora, é uma empresa que, com uma exigente reestruturação, é passível de ser viável. Aliás, só para os Srs. Deputados terem uma noção do que estamos a falar, não estamos a falar... Para termos aqui uma similitude, direi o seguinte: a quota de mercado do BPN já era residual, menos de 1%, eventualmente. A BPN Crédito chegou a ser, digamos, o segundo *player* no mercado, a concorrer de igual para igual com o Santander Consumer, por exemplo, com uma quota de 12%. Neste momento, apesar de todas estas dificuldades e desse sobredimensionamento, a BPN Crédito tem, neste momento, ainda uma quota de mercado que rondará os 9%.

Resumindo e concluindo, dificultou mais porque efetivamente tornou menos atrativo o ativo que tínhamos para vender... Atenção: o processo de venda ainda está em curso. Naturalmente que não o tornou tão atrativo porque... Posso já agora, se me permitem, dizer que consultámos entre IFIC nacionais, bancos nacionais e estrangeiros, nomeadamente brasileiros, umas 50 entidades e ficámos reduzidos, num *data room*, a umas 3. Neste momento, vão permitir-me que não avance muito mais, porque algumas só querem carteira, outras só querem gestão de carteira, outras querem efetivamente comprar a BPN Crédito num processo negocial que está em curso e que acredito que, se houver um esforço de ambas as partes, um esforço negocial de ambas as partes, seja possível levar a bom porto a manutenção da BPN Crédito com um número significativo de colaboradores.

Estamos sempre a falar na casa de metade, no mínimo: 90 a 100 colaboradores, que é isso que... o BPN Crédito tem 193 colaboradores.

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

O Sr. **João Semedo** (BE): — Já iríamos falar sobre a venda da BPN Crédito, mas antes queria fazer-lhe a seguinte pergunta: ao longo deste período, qual foi a evolução do quadro de efetivos da BPN Crédito?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Jorge Pessoa, faça favor.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Manteve-se relativamente estável, não teve grande evolução.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Mas houve trabalhadores que passaram para o BPN ou para empresas do Grupo BPN, outras empresas? Houve

alguns trabalhadores que já passaram para o BIC, por exemplo? Houve alguma dessas situações ou foi, como disse, tudo muito estável, desse ponto de vista?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Jorge Pessoa, faça favor.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Vamos lá a ver: a BPN Crédito tem para aí umas 10/12 colaboradores a trabalhar no ACE, no BPN, que era a central de compras do Grupo e que, mais tarde ou mais cedo vão ter de regressar. São colaboradores da BPN Crédito.

Agora, que algum tenha ido para o BIC, não foi; pelo menos até agora não foi nem sei se irá.

Basicamente...

O Sr. **João Semedo** (BE): — O Sr. Dr. disse que eram...

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Se a memória me não falha, incluindo estes que estão destacados no ACE e um ou dois que ainda estavam no Banco, estaremos a falar em 191 ou 193. Se a memória me não falha.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Dr., quando começaram as tentativas de venda da BPN Crédito?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Começaram, Sr. Deputado... não quero mentir, mas, talvez, aí para o final do ano passado, início deste ano. Ou seja, quando o processo de venda do BPN ao BIC começou a ficar mais tranquilo. Talvez tenha sido um bocadinho mais para a frente.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Dr., não houve nenhuma tentativa de venda da BPN Crédito ao longo do período da nacionalização, excluindo nesta fase final?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Que me recorde, não, Sr. Deputado.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Dr., tem alguma explicação para isso, ou seja, estou a partir do princípio que, nesse período, era também responsabilidade da entidade que administrava o Banco a tentativa de alienar o maior número de ativos, nomeadamente aqueles que eram bons ativos. Portanto, fiquei surpreendido com a sua resposta.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, é evidente que havia essas indicações mas, efetivamente, elas também não eram absolutamente claras e admitia-se que uma ou outra participada pudesse ter uma abordagem a que chamávamos *stand alone*, ou seja, manter-se no mercado até que o mercado viesse a ter melhores condições.

Temos de ser claros e francos: nesta altura, estar a colocar empresas no mercado não é um suicídio mas quase... Não há liquidez, não há capital. É efetivamente uma tarefa muito, mas muito, difícil.

Portanto, a BPN Crédito teria condições para... Atenção, repito: tem o problema das linhas de financiamento do BPN, que é um problema complicado. Se elas não forem asseguradas, a BPN Crédito não tem futuro. Elas têm de ser asseguradas, não tenho a mínima dúvida. Neste momento, penso que não há no mercado nenhum investidor que esteja efetivamente disposto a substituir estas linhas, que são linhas com um montante significativo.

Mas isso também aconteceu no BIC e as coisas acabaram por se desenrolar da melhor forma

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, faça favor.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Dr., se bem percebi, quer porque a situação, hoje, no mercado ainda é mais difícil do que era há três anos, quer porque a própria empresa se desvalorizou, pudemos concluir que hoje é mais difícil vender a empresa do que ao longo destes últimos três anos. Ou estou a ver mal o problema?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Jorge Pessoa, faça favor.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Não, Sr. Deputado, não está a ver mal. Está a ver bem.

Não é que isto seja desculpa, como é óbvio, mas diria que também não se iniciou a de nenhuma participada do Banco, até estar concluída a venda do BPN, que eu saiba... Perdão, houve uma, mas era residual: o BPN Paris, França. Mas é residual. Todos os outros, efetivamente, não avançaram.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, faça favor.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Dr., aproximamo-nos do fim e vou mudar de assunto, para falar agora das agências, pondo-lhe primeiro uma pergunta de resposta «sim» ou «não».

O Sr. Dr. não teve interferência direta ou indireta no conhecido «projeto César»?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Jorge Pessoa, faça favor.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Não, Sr. Deputado, não era um pelouro que eu, efetivamente, gerisse.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, faça favor.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Dr., na intervenção que leu no início, fez um esforço para valorizar, num período que todos reconhecemos difícil, as mudanças registadas no Banco, sem escamotear as dificuldades e as coisas que correram menos bem. No entanto, tem uma panorâmica relativamente positiva e favorável sobre essa evolução.

Queria que nos esclarecesse sobre o seguinte: como é que se explica que o saldo de clientes tenha sido positivo e, ao mesmo tempo, os depósitos não tenham parado de descer nos anos em que o Banco esteve nacionalizado, pois há uma aparente contradição. Embora o Sr. Dr. tenha explicado os clientes que saíram e os que entraram, o saldo global é mais clientes, por um lado, mas menos depósitos, por outro, e, tanto quanto se sabe — e gostaria também que nos esclarecesse sobre isso —, havia um elevadíssimo número de contas sem movimento e até sem saldo.

Gostava que nos explicasse isso e também que nos falasse com mais detalhe sobre a situação dos depósitos, exatamente.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Jorge Pessoa, faça favor.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, efetivamente, o número de clientes que aqui referi não se traduziu, nem de longe nem de perto, no aumento de depósitos, e por uma simples razão: os constrangimentos conhecidos, que o são por demais, as aberturas das primeiras páginas dos jornais e dos telejornais, tudo isso, efetivamente, logo a seguir à nacionalização, provocaram danos praticamente irreparáveis na carteira de

depósitos do BPN. E porquê? Porque, por muito esforço que fizéssemos na abertura de contas,...

É preciso que se note aqui uma coisa: o que é fundamental é ter o cliente cá dentro. Ao contrário daquilo que já foi aqui dito nesta sede, eu não estava muito preocupado... É evidente que se era o cliente com um saldo enorme... se eu puder abrir a conta de um cliente com 1 milhão de euros não a abro com 1 euro ou com 1 cêntimo... Agora, o que é fundamental é que tenha o cliente cá dentro. Para quê? Porque um cliente é um cliente para uma vida, é um cliente para ser trabalhado; eu tenho é que o ter cá dentro e, depois, se ele tiver condições socioeconómicas para ser potenciado, segmento-o, através de ferramentas específicas, CRM (*Customer Relationship Management*), e depois começo a potenciá-lo, a colocar produtos. O meu problema era tê-lo cá dentro... Se não o tiver cá dentro, não o consigo trabalhar.

Hoje em dia – os senhores não são bancários, ou pelo menos penso que nenhum de vós será...

O Sr. João Semedo (BE): — Nem banqueiros!

O Sr. Dr. Jorge Pessoa: — Nem banqueiros... Eu sou bancário, banqueiro não.

Mas há uma coisa que posso aqui afirmar: o processo de abertura de conta é o processo mais complexo. Diria que, na banca, é um processo sagrado. É de uma dificuldade extrema. Hoje, o nível de bancarização na banca é imenso e, portanto, o que é fundamental é ter os clientes cá dentro. Esse é um aspeto absolutamente crítico, independentemente do saldo.

É evidente que o normativo interno impunha que as contas fossem abertas com determinados saldos, mas não posso evitar que um cliente abra

uma conta com um saldo e, depois, efetivamente, retire o saldo, saque um cheque.

Não preciso de um cliente que abra uma conta com um milhão de euros e, passados uns dias, saque um cheque de um milhão de euros e nunca mais lhe volto a pôr a vista em cima. Preciso é de um cliente que vá trabalhando com regularidade e que ao longo de uma vida... A abertura de uma conta não é um processo estático, e este é um aspeto que gostaria de realçar.

Um segundo aspeto tem a ver com o seguinte: naturalmente que, fruto de uma relação de proximidade, não era a marca, que a marca era altamente destrutiva de valor, a marca BPN... Eu tinha clientes que não queriam ser vistos comigo dentro do balcão, tinham vergonha de ser vistos dentro de agências do BPN! Não entravam!...

A conotação negativa da marca BPN era terrível. Portanto, nestas contas que fomos abrindo e naquelas que já cá estavam, alguma inativas, o objetivo era colocar o maior saldo que se pudesse, mas nem sempre era possível.

Deixe-me só concluir, porque vou responder-lhe: posso dizer que, inclusivamente, era muito difícil ultrapassarmos o montante dos 100 000 euros, que é o que está garantido pelo Fundo de Garantia de Depósitos. Mas, a certa altura, os clientes não queriam saber disso para nada. Qual Fundo de Garantia de Depósitos?! Não queriam saber disso para nada, queriam era, pura e simplesmente, sair dali o mais rapidamente possível, e os grandes depositantes saíram logo no início, não só pela mediatização como também pelas taxas, porque eram clientes de taxas.

Posso dar-vos duas referências: quando chegámos, em 2008, a taxa média era de 5.6 e quando terminámos era de 2.9 – abaixo de 3. Viemos logo para taxas próximas das do mercado e isso afugentou logo os principais depositantes.

Deixem-me dar mais duas notas, porque acho que isto é importante que fique expresso.

Só a nível de institucionais, saíram mais de 500 milhões de euros – institucionais! –, após a nacionalização. Quer dizer, a nacionalização devia ter dado credibilidade e segurança aos institucionais, a entidades do Estado, – não vou aqui referir nomes, por razões óbvias, do dever de sigilo bancário – e saíram mais de 500 milhões. Dá para ver as dificuldades com que nos debatíamos no dia-a-dia.

Deixem-me dar só mais dois exemplos. No final do processo da primeira tentativa de reprivatização, concurso que, como sabem, ficou deserto, em setembro de 2010, e foi prorrogado até novembro, só com esta notícia saíram 128 milhões.

No mês seguinte, em outubro, gerou-se uma tremenda indefinição e os clientes e os colaboradores – atenção que eles eram assediados todos os dias, porque não eram só as notícias dos jornais e a abertura dos telejornais, era o assédio e o enxovalhamento diário que os nossos colaboradores sofriam nas agências, no seu âmbito local...

Mas dizia eu que, no mês seguinte, começou a falar-se logo em liquidação e saíram mais 98 milhões. No final do mês de dezembro, iniciou-se um processo, como bem sabem, de eleições, e os processos de eleições são muito suscetíveis... O caso BPN era um caso muito interessante a nível de eleições e saíram mais 300 milhões – isto só num mês.

Sr. Deputado, não era a gestão do impossível mas do quase impossível...

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, faça favor.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Dr., claro que não lhe vou perguntar quais são os clientes institucionais – já disse, aliás, que o sigilo o impediria

de dar essa informação – mas queria que confirmasse se entre esses clientes institucionais estariam organismos públicos e empresas públicas.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Jorge Pessoa, faça favor.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Tudo isso, Sr. Deputado.

O Sr. João Semedo (BE): - Sr. Dr., e algum desses clientes institucionais se transferiu «de armas e bagagens», como se costuma dizer, para a Caixa Geral de Depósitos?

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Jorge Pessoa, faça favor.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, não tenho conhecimento. Chegámos a fazer, a certa altura, um levantamento da dita canibalização dos depósitos e chegámos à conclusão de que a Caixa era dos que tinha «lucrado» mais com a situação. Houve um conjunto de bancos privados de dimensão para os quais foram transferidas importâncias, para os quais houve a saída de importâncias de maior dimensão, também por um simples motivo: pagavam mais, pagavam muito mais do que nós pagávamos e a Caixa, que, como sabe, é uma instituição que paga relativamente abaixo da média do mercado.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, faça favor.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Dr., mesmo a terminar, queria ainda fazer uma ou duas perguntas, sendo que uma delas é a seguinte... Aliás, primeiro vou ainda fazer um comentário. Claro que, sobre a multiplicação dos clientes e dos baixos depósitos, o Sr. Dr. deu uma explicação benigna,

que é o esforço que qualquer banco faz, usando as suas palavras, para ter o cliente lá dentro, e depois se verá o que se faz com o cliente. Esta é a explicação benigna. Depois, há uma explicação maligna, que é, para alguns, o entendimento de que isso foi um esforço para, de uma forma artificial, criar no Banco uma imagem que não correspondia à realidade do Banco. Mas, enfim, depois, a própria Comissão discutirá e verá qual das versões corresponde à opinião e ao consenso desta Comissão.

A pergunta que lhe quero fazer é a seguinte: o Sr. Dr. teve algum papel na seleção das agências que o BIC escolheu para ficar com elas?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, antes de responder a esta pergunta deixe-me que retroaja um bocadinho relativamente à sua...

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Dr., desculpe interromper.

Sr. Presidente, eu já não sei se prefiro que a bancada do Partido Socialista esteja em peso, porque faz muito barulho, ou se só esteja a Deputada Ana Catarina Mendonça, que é bem mais silenciosa do que os restantes. É que é muito difícil... Até ouço bem, mas é muito difícil ouvir as palavras do Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. **Presidente**: — Tem toda a razão, Sr. Deputado. Há um som de fundo na sala, que é amplificado pelo ar condicionado que também não é silencioso, que às vezes torna difícil escutarmo-nos uns aos outros. Peço aos Srs. Deputados que tenham isso em conta.

Sr. Dr. Jorge Pessoa, pode continuar a responder.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, como estava a dizer, deixe-me retroagir um bocadinho na sua intervenção quando dizia que havia algum aspeto maligno no aumento do número de clientes.

Não concordo em absoluto com o Sr. Deputado, porque, tendo cá os clientes, tendo a carteira dentro do banco, logo que estivessem reunidas as condições de capital, de imagem, de marca, de produto, de formação, efetivamente esses clientes são, clara e inequivocamente, a seguir aos seus colaboradores, o maior ativo de um banco. Não tenho dúvidas nenhuma. E o BIC tem, neste momento, uma carteira, um ativo valiosíssimo que naturalmente o vai trabalhar. Se eles não estivessem cá dentro é que efetivamente não havia hipótese nenhuma, porque hoje abrir uma conta, como já lhe disse, Sr. Deputado, é uma tarefa herculana, é muito difícil, porque a bancarização é imensa. Era só para lhe dar esta nota.

Relativamente à seleção das agências do BIC, Sr. Deputado, não tive a mínima das mínimas interferências. E, aliás, que eu saiba, ainda não selecionaram nenhuma agência. O processo, em princípio... Por aquilo que me consta, só estará concluída essa seleção no final do ano. É o que lhe posso dizer.

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

O Sr. **João Semedo** (BE): — Para concluir, o Sr. Dr., julgo eu, era um observador privilegiado dessa rede de agências. Como é que é possível nem sequer ter tido qualquer intervenção nessa pré-seleção, digamos assim?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, terá de perguntar ao BIC. Não tive mesmo nenhuma intervenção.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Foi uma pré-seleção ou seleção, digamos assim, pode ser das duas maneiras, feita exclusivamente por responsáveis do BIC?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, repare, tal como há pouco referi, a seleção ainda não está feita, porque o BIC comprou as 216 agências do Banco e os 12 gabinetes de empresas do BPN. Comprou, ficou com 216 agências e com 12 gabinetes de empresas. E, que eu saiba, ainda não está feita nenhuma seleção. Eles diziam, na altura, que iriam fazer uma seleção e que, até ao final do ano, essa seleção estaria concluída, mas desconheço. Não tenho conhecimento de que tenha sido feita, até ao momento, qualquer seleção ou que tenha sido encerrada qualquer agência.

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

O Sr. **João Semedo** (BE): — O Sr. Dr. falou em 216 agência e...?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — E 12 gabinetes de empresas.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sim, mas é conhecido que o contrato não inclui tudo isso naquilo que foi comprado.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, tal como já lhe referi há pouco, eu não conheço o contrato final que foi assinado com o BIC.

O Sr. **João Semedo** (BE): — Sr. Dr. Jorge Pessoa, cheguei ao fim do meu tempo. Muito obrigado.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Semedo, agradeço ter respeitado os 10 minutos. Houve um pequeno deslize, mas também foi por causa de uns segundos que contaram a mais há pouco.

Tem, agora, a palavra o Sr. Deputado Basílio Horta, do Partido Socialista, para colocar as suas questões.

O Sr. **Basílio Horta** (PS): — Sr. Presidente, vou colocar algumas questões e, depois, a minha colega Ana Catarina Mendonça completará as questões.

Sr. Dr. Jorge Pessoa, quero colocar-lhe uma questão concreta, que é a seguinte: disse que o BIC tinha escolhido créditos no valor de 186 milhões que eram créditos sobre o Banco Efisa e o BPN Crédito, se bem entendi.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Eu corrijo, Sr. Deputado: exclusivamente BPN Crédito. Que eu saiba, não escolheram nenhum do Banco Efisa.

O Sr. **Basílio Horta** (PS): — Muito bem. E o Sr. Dr. disse que estes créditos foram comprados ao valor nominal, portanto, sem nenhum desconto.

Vou colocar duas perguntas.

Primeira pergunta: como é que foi pago? Foi pago em dinheiro, em liquidez? Este é o primeiro ponto.

Segunda pergunta: se foi pago em dinheiro, qual acha que seria o interesse em o BIC escolher estes créditos pagos ao valor nominal para correr o risco de qualquer forma de o receber? Qual teria sido o interesse em escolher este tipo de crédito?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, os créditos foram pagos através da redução da dívida. Ou seja, a BPN Crédito tinha uma dívida na casa dos 480, 490 milhões, em que o credor era exclusivamente o BPN, e este valor dos 186 milhões abateu à dívida. Portanto, a BPN Crédito deixou de ter menos 186 milhões de dívida e deixou de suportar encargos financeiros com essa dívida.

Relativamente à segunda questão que me coloca, Sr. Deputado, a carteira que foi vendida, seleccionada pelo BIC, era a melhor carteira da BPN Crédito, carteira sem *default* e muito bem remunerada. Estamos a falar, basicamente, de carteira de crédito ao consumo. Cerca de 150 milhões de crédito ao consumo — e, quando falo em crédito ao consumo, falo em financiamento automóvel — e o resto estamos a falar em *leasing* e *factoring*. Portanto, carteira, repito, muito bem cotada e sem sinistralidade. Que foi o melhor!

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Basílio Horta.

O Sr. **Basílio Horta** (PS): — Sr. Dr., então, significa isto que, para o Estado, ficaram aqueles créditos que não prestam, dificilmente cobráveis. O Sr. Dr. é capaz de quantificar estes créditos que ficaram para o Estado e que, no fundo, saem dos contribuintes ou vão sair dos contribuintes?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, essas contas não podem ser feitas assim de uma forma tão linear. Ficou uma carteira... Isto, aliás, tal como se passou no BPN. Ou seja, foram transferidos para a Parvalorem aqueles créditos que não foram seleccionados pelo BIC. Naturalmente que, se o BIC tivesse seleccionado os piores, os melhores estariam na Parvalorem. Portanto, naturalmente seleccionaram os melhores. E aqui, no BPN Crédito, também seleccionaram aqueles que tinham zero de imparidades e que estavam mais bem cotados.

A carteira que ficou, como é evidente, não é uma carteira muito boa, mas ainda é uma carteira razoável. Posso dizer-lhe que a carteira... Digamos que um terço, dois terços — um terço com mais rigidez — ainda é uma carteira aceitável. Agora, é uma carteira que tem de ser trabalhada, que tem de ser renovada. Portanto, isto leva o seu tempo, como é evidente.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Basílio Horta.

O Sr. **Basílio Horta** (PS): — O Sr. Dr. confirma exactamente a pergunta que lhe fiz, ou seja, os créditos que ficam para o Estado, no fundo transitam para o Estado, são aqueles que dificilmente são cobráveis e a quantificação é difícil de fazer. Mas o Sr. Dr. não tem uma ideia, uma vez que conhece tão bem o processo, de qual será o montante dos créditos não cobráveis, daqueles que serão mesmo perdidos? Tem alguma ideia sobre isso?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, quando lhe estou a falar de que ficaram 300 milhões, basicamente... Corrijo: 350 milhões, porque 300 milhões é o financiamento e teremos de somar mais 46 milhões de fundos próprios. Estaremos a falar em 350/360 milhões de euros.

Esta carteira é líquida, já líquida de imparidades. Só que, efetivamente, é aquela que já teve algum *default*, já teve uma prestação ou duas em atraso. Ou seja, são carteiras que, face à atual conjuntura, a probabilidade de degradação é forte se não for rapidamente renovada. Agora não lhe posso adiantar muito mais, porque tudo vai depender do tratamento que lhe for dado, do acompanhamento que lhe for dado.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Basílio Horta.

O Sr. **Basílio Horta** (PS): — Sr. Dr., qual é o tipo de crédito que compõe esta carteira? É imobiliário? É consumo? Qual o tipo de crédito de que esta carteira é composta?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, estaremos a falar sensivelmente meio por meio entre o que lhe referi de crédito ao consumo — e, quando falo de crédito ao consumo, falo em crédito automóvel. Tem como colateral a viatura, crédito automóvel usado. O resto é o que designamos na gíria bancária de crédito especializado, que é *leasing* e *factoring*, basicamente *leasing* imobiliário. O *factoring* é residual, são 10 ou 20 milhões, e o *leasing* mobiliário também é pouco.

Estamos a falar, repito, em *leasing* imobiliário que tem subjacente o ativo, o imóvel em si.

Entretanto, assumiu a presidência o Sr. Vice-Presidente Duarte Pacheco.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Basílio Horta.

O Sr. **Basílio Horta** (PS): — Portanto, em síntese, temos aqui créditos no valor de 360 milhões de euros, aproximadamente, que serão aqueles que o BIC não quis escolher e, conseqüentemente, que entende que são aqueles que têm um maior risco, que ficaram para o Estado. Esta é uma conclusão que se poderá extrair.

Gostaria, para finalizar as minhas perguntas, de colocar uma última questão. O Sr. Dr. pode indicar-nos, uma vez que tem um conhecimento tão aprofundado e tão próximo dos processos, algumas daquelas operações que foram feitas e que foram operações nitidamente «escandalosas» que contribuíram para o buraco do BPN? Pode enunciar algumas delas, as mais importantes que conheça e, se possível, com nomes?

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, está a falar do BPN ou do BPN Crédito?

O Sr. **Basílio Horta** (PS): — Estou a falar do BPN, Sr. Dr..

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, o que lhe posso garantir é que no período pós-nacionalização nenhuma dessas operações existiu, porque nós limitámo-nos basicamente a reestruturar e reforçar garantias. No período até à nacionalização, efetivamente, há um conjunto de

operações, mas, Sr. Deputado, não gostaria de entrar por aí, porque estou ao abrigo do dever de sigilo bancário e, portanto, vai perdoar-me.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra o Sr. Deputado Basílio Horta.

O Sr. **Basílio Horta** (PS): — Sr. Presidente, quero levantar a V. Ex.^a, nesta altura, a seguinte questão: quando queremos apurar quem é responsável por este buraco, há sempre uma barreira que se opõe. Quer dizer, toda a Comissão de Inquérito continua a incidir fundamentalmente sobre a supervisão, sobre a administração, mas naquilo que tem a ver e que não ficou apurado na anterior comissão, tudo o que tem a ver com as operações ruinosas para o BPN, com nomes dos respetivos responsáveis, há a barreira que agora, aqui, o Sr. Dr. levanta do segredo bancário.

Quero pedir ao Sr. Presidente que, rapidamente e como se fez para o Banco de Portugal, fossem realizadas as diligências necessárias para que o segredo bancário seja levantado nestes casos, sob pena de esta Comissão ficar amputada da parte mais importante do seu trabalho.

Protestos do Deputado do CDS-PP João Pinho de Almeida.

Acabou de falar no segredo bancário a propósito de uma pergunta sobre as operações ruinosas que foram feitas. A não ser que alguém tenha interesse em esconder isso! A pergunta foi esta: quais são as operações e se tem conhecimento delas. O Sr. Dr. diz que tem, mas que não pode dizer aqui, uma vez que está sujeito a segredo bancário.

É isto que está cima da mesa e, se é isto que está em cima da mesa, Sr. Presidente, vamos levantar o segredo bancário para que o Sr. Dr. e

outras pessoas que aqui vêm possam referir essas operações fundamentalmente com o nome de quem as praticou.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Sr. Deputado, estou a substituir o Sr. Presidente e transmitirei ao Presidente da Comissão a sua questão.

Desde já, quero colocar a seguinte questão em cima da mesa: esta questão, mais do que de sigilo bancário, é de sigilo profissional a que o colaborador bancário está obrigado e que tem aqui de colocar a questão para se proteger a si próprio. Essa é a primeira nota.

Em segundo lugar, Sr. Deputado, penso que poderemos refletir sobre isso na reunião da Mesa e de coordenadores, que pedirei ao Sr. Presidente para convocar logo que seja oportuno. Mas, mesmo que esse levantamento venha a ocorrer, significaria que parte desses depoimentos teria de ocorrer à porta fechada, visto que, mesmo que fosse levantado o sigilo para o depoente poder transmitir informações que são alvo de sigilo, a informação que é transmitida aos Srs. Deputados no âmbito de uma comissão de inquérito não é para ser publicitada nesta fase do inquérito.

O Sr. **Basílio Horta** (PS): — Sr. Presidente, concordo inteiramente consigo. Essa matéria seria, com certeza, inquirida à porta fechada, com toda a reserva. Mas, obviamente, constaria do relatório, porque é isso que as pessoas estão à espera.

O Sr. Dr. Jorge Pessoa falou de segredo profissional, mas eu prefiro falar no segredo bancário, porque o segredo profissional em termos de comissão de inquérito — que funciona, como sabem, com poderes de instrução criminal — não é arguível. O segredo profissional não é arguível em sede de comissão de inquérito. V. Ex.^a seria obrigado a responder se

fosse pelo segredo profissional; o segredo bancário é outra matéria que está regulada em lei específica.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, deixe-me dar-lhe a seguinte referência: todos os processos em que detetámos irregularidades... Como eu disse, esse não era o meu pelouro, tenho o da rede de agências, embora, obviamente, participasse nas sessões todas do conselho e era permanentemente informado de todas as decisões; também participei sempre nos conselhos fiscais e, portanto, estou ao corrente de todas estas situações. Mas, os processos que indiciavam, efetivamente, qualquer ilícito foram todos, sem exceção, comunicados às autoridades, ao DCIAP e julgo saber que muitos dos que estão, neste momento, com ações judiciais em curso têm a ver com eles. Todos, sem exceção!

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra o Sr. Deputado Basílio Horta.

O Sr. **Basílio Horta** (PS): — Sr. Presidente, queria apenas dizer que, em relação às operações irregulares em que há indiciados criminalmente, o Partido Socialista, como já disse, nada fará para prejudicar as iniciativas em sede de processo-crime. Mas há as outras, ou seja, embora não sendo criminais, são operações que deram grande prejuízo ao Banco. Queremos saber quais são essas operações, como é que foram feitas, em que condições foram feitas, porque entre o crime e a ética por vezes vai um palmo de distância!

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra a Sr.^a Deputada Ana Catarina Mendonça.

A Sr.^a **Ana Catarina Mendonça** (PS): — Sr. Presidente, Dr. Jorge Pessoa, tenho só mais duas ou três questões.

A primeira é a seguinte: percebendo eu que o Sr. Dr. não tenha conhecimento real do desfecho deste negócio, por isso mesmo, dos termos do contrato de compra e venda, considera que as escolhas que o BIC fez e o negócio feito com o Estado, isto é, a venda do BPN ao BIC acautelaram o interesse público?

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr.^a Deputada, a realidade era esta: se não fosse perfeito aquele montante de 2250 milhões muito possivelmente a venda não seria concretizada, e estavam em causa pelo menos 750 postos. Não, o BIC levou 750 trabalhadores, que, neste momento, já ultrapassam os 1000. Na altura, estavam em causa 1600 postos de trabalho e, portanto, independentemente de todas as considerações que possamos fazer sobre essa matéria, o que é um facto é que a venda do Banco e a preservação deste tão elevado número de postos de trabalho, para mim, era mais do que relevante para que se pudesse ir por esse caminho.

Confesso, teria desejado que tanto no BPN como no BPN Crédito as carteiras seleccionadas não fossem as melhores, mas isso era inevitável para quem estava a escolher.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra a Sr.^a Deputada Ana Catarina Mendonça.

A Sr.^a **Ana Catarina Mendonça** (PS): — Sr. Presidente, Sr. Dr., percebo que o argumento — penso que não há ninguém nesta sala que não concorde com ele — seja o de proteger o maior número possível de trabalhadores. Mas o Sr. Dr. também sabe que quando foi feito o negócio, quando foi feita a venda ao BIC, o BIC considerou que ficava apenas com 750 trabalhadores e, felizmente, já tem mais de 1000 trabalhadores consigo. Portanto, penso que não podemos usar sempre esse argumento porque ele não colhe na sua totalidade. Não colhe porque, inicialmente, o BIC exigiu ficar com 50% dos trabalhadores, felizmente está a precisar de mais e felizmente isso não trouxe mais desemprego do que aquele que era expectável.

A questão é muito simples: o Sr. Dr. sabe que, desde 2008, uma das funções principais foi tentar limpar o Banco e, por isso mesmo, libertá-lo das imparidades. Como dizia o seu colega Dr. Mário Gaspar, foi um trabalho megalómano de análise de 12 000 créditos, de transferências de 12 000 créditos, e não podemos olhar para este negócio dizendo apenas: «Não interessa se o interesse público ficou ou não acautelado, o que interessa é que 1000 postos de trabalho ficaram assegurados». Uma coisa não pode ficar dissociada da outra.

Ora, o Dr. Mário Gaspar também aqui disse — e creio que isto talvez tenha alguma razão de ser — que a esmagadora maioria dos créditos que ficaram para a Parvalorem são créditos do setor imobiliário, mas o Sr. Dr. fala aqui em 50% para o consumo, 50% para o setor imobiliário. O Dr. Mário Gaspar diz: «essencialmente setor imobiliário».

Portanto, pedia-lhe que precisasse qual é o tipo de crédito. E, evidentemente, se estamos a falar de setor imobiliário, estamos a falar de uma conjuntura de mercado que atualmente é muito difícil, o que significa que a recuperação destes ativos é, seguramente, muito difícil.

Volto à mesma questão, porque considero que é importante que esta Comissão de Inquérito entenda este ponto: não discuto o preço, porque o preço da venda do BIC foi o possível; o que discuto é se continuaremos a ter injeções no Orçamento do Estado e, por isso mesmo, se vamos continuar a ter encargos financeiros para o Estado que talvez tivessem sido desnecessários se os termos do acordo tivessem sido outros. Isto independentemente — e volto a frisar e a sublinhar que ainda bem que o fez — de o BIC ter escolhido 750 trabalhadores já ter mais de 1000, porque isto não pode deixar-nos descansados quanto aos encargos que vêm no futuro sobre esta venda.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr.^a Deputada, quando há pouco falei em 50%-50%, entre crédito ao consumo e crédito do setor imobiliário, referia-me à BPN Crédito, não à Parvalorem.

Relativamente à questão que coloca, há um conjunto de fatores que terá de ser verificado para que as contas possam ser definitivamente apuradas.

No que diz respeito à Parvalorem é preciso tempo. Como disse aqui o meu colega Mário Gaspar, a concentração no imobiliário é enorme e o imobiliário hoje está completamente parado — sabemos como é que estão os mercados financeiros — e, portanto, tudo vai depender da estratégia que o acionista entenda promover. Mas se houver tempo, se houver um acompanhamento cuidado, se continuar todo o esforço de reestruturação que iniciámos e, se, entretanto, a conjuntura se alterar para melhor, é evidente que é destes 3000 milhões líquidos que estão na Parvalorem que vai resultar se o negócio foi muito bom, médio ou assim-assim.

Se, efetivamente, a estratégia for de rápida liquidação, com *haircuts* tremendos que hoje o mercado exige, não tenho dúvidas de que valor vem por aí abaixo, de uma forma significativa. Portanto, é muito difícil prever, tem muito a ver com a estratégia e com a evolução do mercado. E repito: continuo a pensar que é preciso tempo.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra a Sr.^a Deputada Ana Catarina Mendonça.

A Sr.^a **Ana Catarina Mendonça** (PS): — Sr. Dr, ainda bem que pega na questão do tempo — e termino com mais duas questões —, porque tem sido dito ao longo destas audições que demorou muito tempo para ser vendido o BPN, que demorou muito tempo a sua reprivatização. Mas, a verdade é que os senhores, quando chegaram ao BPN, tiveram uma situação para gerir: por um lado, o Banco e a sua... Aliás, há pouco fiquei um bocadinho perplexa com algumas das suas afirmações, mas de facto... O Sr. Dr. sabe que, quando se iniciou o processo de nacionalização, havia, de facto, nas palavras de alguns depoentes nesta Comissão, uma crise reputacional do próprio BPN.

Portanto, ainda bem que se conseguiu estabilizar algumas carteiras de clientes, mas a verdade é que as pessoas não queriam ouvir falar da marca BPN — aliás, há pouco o Sr. Dr. evidenciou que alguns clientes tinham vergonha de ir ao BPN. Mas, precisamente porque é preciso tempo, foi preciso tempo para que a reprivatização se fizesse. Volto, por isso, ao mesmo ponto: em março, já se sabia que as condições de mercado eram as que são hoje. Por muitas perspetivas que tenhamos (não vamos entrar agora na discussão sobre os indicadores económicos do País, a qual será feita noutra sede, seguramente), o que o Sr. Dr. parece afirmar — creio poder concluir — é que vai ser muito difícil recuperar os 3000 milhões face à

atual conjuntura do mercado, e não é expectável que, por exemplo, no próximo ano, ela venha a melhorar consideravelmente.

Por último, não sei se está em condições de explicar-nos o seguinte: no dia em que o Dr. Mário Gaspar cá esteve, fomos surpreendidos por uma notícia de um jornal, enquanto decorria a audição, que informava da renúncia, do pedido de demissão por parte... Ou seja, indo diretamente ao ponto, queria perceber se os administradores das três «Par» foram chamados à Secretária de Estado e, portanto, ao membro do Governo responsável, para serem informados de que seriam demitidos. E quais são as razões?

Sei que o Sr. Deputado João Semedo já tentou questioná-lo sobre isto, mas pode avançar quais foram as razões objetivas que levaram a que os senhores renunciassem no dia seguinte, não sem antes terem sido informados de que seriam dispensados no mês seguinte?

É tudo, Sr. Presidente.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Agradeço à Sr.^a Deputada por ter respeitado o tempo.

Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr.^a Deputada quando chegámos à gestão do BPN nacionalizado fizemos aquilo que na gíria bancária se chama o *restatement* das contas, a reexpressão das contas. E foi, efetivamente, uma reexpressão transversal a todo o Grupo. Isso permitiu detetar logo, de imediato, se a memória não me falha, cerca de 1600 milhões de imparidades que, depois, vieram a fixar-se em 2200 milhões de euros.

Portanto, penso que isto prova, inequivocamente, que não era possível vender o Banco; os *timings* foram os possíveis até porque, repare, o Banco foi colocado no mercado em 2010, depois de selecionado o

chamado *good bank* e, mesmo assim, não apareceu ninguém! Isto porque, entretanto, houve um conjunto de fatores externos que também propiciou essa situação. Quer dizer, não valia a pena: por muito que nos esforçássemos, por muito que definíssemos objetivos de gestão, por muito que propuséssemos estratégias, o mercado não se coadunava, não permitia, não iria resultar enquanto o Banco não estivesse completamente limpo, e mesmo assim foi o que foi! Não vale a pena pensarmos que há milagres. E veja-se que bancos é que se venderam ou compraram nestes últimos dois ou três anos, não só no mercado nacional como no mercado internacional.

Relativamente à questão que diz respeito à minha renúncia, repito o que disse ao Sr. Deputado João Semedo: eu, o meu colega Dr. Mário Gaspar e o Dr. Rui Pedras fomos convocados para uma reunião na Secretaria de Estado e a Sr.^a Secretária de Estado disse-nos — aos três — que, efetivamente, tinha terminado um ciclo e que ia nomear um novo conselho de administração. E nós, eu e o Dr. Mário Gaspar, prontificámo-nos logo, de imediato, a dizer à Sr.^a Secretária de Estado: «Amanhã, tem as cartas de renúncia junto dos conselhos fiscais de cada uma das empresas».

Não se passou mais nada a não ser isto. Não houve mais nada, não houve conversa nenhuma. Agradeceu-nos.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra a Sr.^a Deputada Ana Catarina Mendonça, para fazer uma pequena precisão.

A Sr.^a **Ana Catarina Mendonça** (PS): — É apenas para fazer uma precisão muito simples, Sr. Presidente. O mandato terminava quando? E quando começam os novos administradores?

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr.^a Deputada, o do BPN terminou em dezembro de 2010, os outros começaram em 2010 e iam até 2012, ou seja, iam até final deste ano.

Mas, repare: o do BPN Crédito também já tinha terminado, o da Imofundos também já tinha terminado... É como diz o Sr. Deputado: é a vida!

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem, agora, a palavra, de acordo com a ordem já estabelecida, ao Sr. Deputado João Pinho de Almeida.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Sr. Presidente, O Sr. Dr. Jorge Pessoa disse, em resposta ao Sr. Deputado João Semedo, que quem o tinha convidado para a administração do BPN foi o Sr. Dr. Francisco Bandeira, que conhecia por ter trabalho com ele entre 1981 e 1987 no IFADAP. E eu pergunto: também conheceu no IFADAP o outro seu colega de administração, o Sr. Dr. Mário Gaspar?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, já não. Ele entrou quando eu saí, entrou posteriormente a mim.

Já agora, deixe-me também fazer uma correção: não conheço o Dr. Francisco Bandeira desde o tempo do IFADAP, eu conheço o Dr. Francisco Bandeira desde os meus 10 anos de idade. Fizemos um percurso escolar, liceu e faculdade, exatamente paralelo, acabámos o curso no mesmo dia e entrámos no IFADAP no mesmo dia.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco) — Tem a palavra o Sr. Deputado João Pinho de Almeida.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Relativamente aos processos, o Sr. Dr. já foi aqui questionado sobre isso e disse que não tinha conhecimento de processos que corresse contra si, fosse na CMVM ou no Banco de Portugal, e depois falou sobre uma questão de cartas anónimas, de um suposto *e-mail* truncado e de algumas situações, mas eu pergunto se foi ouvido ou pela CMVM ou pelo Banco de Portugal sobre essas questões?

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco) — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, não fui ouvido nem pela CMVM nem pelo Banco de Portugal; apenas fui prestar declarações ao DCIAP ao Sr. Procurador Adjunto, Sr. Dr. Rosário Teixeira, onde deixei cópia das informações que tinha transmitido ao Banco de Portugal e à CMVM, e ficou por aqui.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco) — Tem a palavra, Sr. Deputado João Pinho de Almeida.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Portanto, não tem conhecimento nem sequer foi ouvido por estas entidades.

Uma das questões, que é relevante do período que o Sr. Dr. foi administrador e atendendo aos pelouros que tinha, tem a ver com a evolução das contas. Já aqui se falou disso, o Sr. Dr. já reconheceu que houve, ao nível dos depósitos, aquilo que nós sabemos e que é expresso nos relatórios, uma sangria muito acentuada de depósitos, e também já falou

aqui sobre um outro indicador contraditório, que é o da evolução do número de clientes e de contas abertas.

Nós sabemos que os depósitos passaram de cerca de 5000 milhões para cerca de 1500 milhões, o que é uma redução muito significativa, e sabemos que, apesar disso, o número de depositantes aumentou de 264 028 para 298 871.

O Sr. Dr. falou aqui do lado positivo desta evolução do número de clientes, por estarem no universo do Banco e assim serem suscetíveis de ser trabalhados. Pergunto que custo implica este aumento do número de clientes, sabendo nós que muitos deles tinham saldos reduzidos, o que é inevitável com esta evolução dos depósitos, e se isso, nessa altura, não significava mais um custo que o Banco tinha dificuldade em suportar.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Sr. Dr. Jorge Pessoa, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, antes de mais, permita-me que corrija o número dos depósitos: o BPN SA tinha 5400 milhões com o IFI e Cayman. O BPN SA tinha 4400 milhões, que baixaram para cerca de 1700 milhões, infelizmente.

Relativamente à questão das contas, repito o que já disse há pouco, Sr. Deputado: a nossa gestão não foi uma gestão de três anos e meio; a nossa gestão resumiu-se a nove ou dez processos de gestão, em que, a qualquer momento, aguardávamos que se pudesse tomar uma decisão, ou de venda, ou de uma abordagem *stand alone*, ou do que quer que fosse.

Portanto, havia necessidade de manter as equipas perfeitamente ativas, os comerciais estavam completamente angustiados, eram todos os dias — desculpem-me a expressão — bombardeados, para além das notícias, também no seu local de trabalho. Eram eles que, efetivamente,

andavam na rua a dar a cara e, portanto, era importante mantê-los dinâmicos e ativos, porque mantendo esta carteira... Esta carteira não foi um custo, seguramente; é um proveito que aqui está e que — espero — o comprador, com toda a certeza, vai potenciar. Vai ser um investimento vultuosíssimo e poderosíssimo, não tenho dúvidas nenhuma quanto a isso, Sr. Deputado.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Mas esse tipo de estratégia, mesmo dentro do Banco, foi pacífica ou sentiu algumas vezes que, da parte dos colaboradores, havia, de alguma forma, um questionar da utilidade deste tipo de estratégia?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, visitei todas as agências de norte a sul, andei mais de 200 000 km, fiz reuniões comerciais e nunca notei nenhum constrangimento, até porque sabiam que o futuro e a banca moderna não se compadecem com esse tipo de atuação.

O senhor vai perguntar-me: os meios anónimos, das continhas e mais sei que mais... Portanto, é gente que não... Quer dizer, não serão, com certeza, os trabalhadores que estarão mais empenhados em que a casa fosse avante, mas isto é a vida, como diria o Sr. Deputado! Não vale a pena pensarmos que a realidade noutra banca do mercado é diferente; nós tínhamos de trabalhar, nós tínhamos, efetivamente, de gerar valor para que a possibilidade de vender o Banco... Eu atrevo-me a dizer o seguinte, Sr. Deputado: se não tivéssemos feito esse esforço de dinamização não teríamos acabado com 299 000/300 000 clientes, teríamos acabado com 100 000, dos quais 50% inativos. Ou seja, no final do dia, o Sr. Deputado não tinha banco para vender. Atrevo-me a fazer esta afirmação, mas com uma elevada dose de segurança no que estou a afirmar.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Sr. Deputado João Pinho de Almeida, tem a palavra.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP). — Tenho conhecimento de que o Sr. Dr. fazia esse acompanhamento das agências, inclusive, que reportava aos seus colegas de administração com especial zelo o estado das agências, incluindo limpeza, exposição comercial, etc. Sei que tinha esse zelo. Mas sabe, também, que a administração bancária tem outro tipo de responsabilidades.

Ora, pergunto-lhe sobre uma pessoa em concreto: o Dr. Pedro Cristo era um desses funcionários mais diligentes ou era daqueles que eram suscetíveis de não estarem tão empenhados neste momento difícil do Banco?

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Sr. Dr. Jorge Pessoa, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, o Dr. Pedro Cristo era meu assessor, fui requisitá-lo à direção de zona de Aveiro. Quando era diretor de empresas do centro tinha a zona de Aveiro e relacionava-me com as agências daquela zona e posso dizer-lhe que, a par de outros, foi dos diretores mais ativos e empenhados. E, quando há pouco lhe referi que lançámos 70 produtos e campanhas e 63 projetos estruturantes, ele esteve em todos sem exceção.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Sr. Deputado João Pinho de Almeida, tem a palavra.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — E, assim sendo — pergunto se o confirma —, quando o Dr. Pedro Cristo lhe manifestou preocupação sobre a emissão de cartões de crédito, o senhor não ponderou que, de facto, esse tipo de estratégia podia ser errada?

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Sr. Dr. Jorge Pessoa, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — O Sr. Deputado, com certeza, terá aí qualquer documento onde isso possa ser referenciado, mas, quase de certeza, isso estará descontextualizado. É evidente que nós não conseguíamos evitar os incumprimentos, mas as preocupações que tínhamos eram as de apertar a malha a nível de risco, até porque implementámos métodos extremamente rigorosos a nível da concessão e da análise, que nos permitisse não gerar incumprimentos na concessão de crédito.

Como sabe, o crédito concedido ao abrigo do cartão de crédito é um crédito de *scoring* e, portanto, nesses modelos, Sr. Deputado, fizemos pelo menos dois ou três ajustamentos. Havia uma preocupação quase, diria, mensal nas reuniões do conselho de administração do Banco em analisar essas situações e tentar ajustar a malha, porque o crédito ao consumo também não funciona de outra forma, a concessão do crédito de cartão não funciona de outra forma.

Agora, pode ter acontecido alguma sinistralidade, sim, mas só ajustando o modelo é que ela vai diminuindo. Mas também o mercado, as taxas de sinistralidade neste tipo de crédito aumentaram de uma forma muito significativa e o BPN, que eu saiba, não estava muito longe — estava um bocadinho longe, mas porque já vinha de trás, porque, basicamente, os incumprimentos que foram gerados com o crédito de cartão tiveram a ver,

fundamentalmente, antes da nacionalização, com o facto de esses cartões serem concedidos sem o *scoring*.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Sr. Deputado João Pinho de Almeida, tem a palavra.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Não estou a falar do período antes da nacionalização, estou a falar do pós-nacionalização e o que lhe pergunto é se se recorda de o Dr. Pedro Cristo lhe ter reportado haver reclamações de clientes por terem recebido cartões de crédito que não tinham solicitado. Lembra-se disso?

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Sr. Dr. Jorge Pessoa, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, clientes que tenham recebido cartões de crédito sem os terem solicitado? É possível... Mas acredito que, para lhe estarmos a atribuir um cartão de crédito, era com certeza um bom cliente e porque nos interessava que ele o utilizasse. É possível.

Mas, atenção: nunca entrámos na questão do pré-aprovado, que é algo que toda a banca faz, que é seleccionar na sua base de clientes *affluent*, dos melhores clientes, dos *prime*, e, efetivamente, oferece-lhes o cartão. Nós não chegámos a entrar por aí! Mas, digo-lhe uma coisa: se tivéssemos avançado para a área de trabalhar especificamente a direção de *prime* e *affluent*, coisa que não conseguimos, por razões várias (que também poderei explicar), essa era uma das opções estratégicas, claramente.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Sr. Deputado João Pinho de Almeida, tem a palavra.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Sr. Dr., tem ideia de qual era o valor dos cartões de créditos emitidos e o valor dos cartões de crédito ativos, por alturas de janeiro de 2009?

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Sr. Dr. Jorge Pessoa, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — O Sr. Deputado disse 2009, não foi?

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Sim, em janeiro de 2009.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, posso dizer-lhe que os cartões de débito — e tenho dados de dezembro de 2008 e não de janeiro de 2009, mas é próximo — seriam 98 510 e os cartões de crédito seriam 17 274. Estou a falar em número de cartões. De crédito, não tenho esse número, porque só tenho o crédito financeiro, que, nesta altura, ainda não estava desagregado.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Sr. Deputado João Pinho de Almeida, tem a palavra.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Se lhe perguntasse, em termos genéricos, o que era normal em termos de proporção entre cartões de crédito emitidos e cartões de créditos ativos, sabe responder-me?

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Sr. Dr. Jorge Pessoa, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, o desejável é que não houvesse nenhum *gap*, que todos os cartões emitidos fossem ativados, mas, infelizmente, não foi assim e tivemos muitos clientes que, depois de terem acedido a subscrever o cartão de crédito, devolveram-no, pura e simplesmente, porque não quiseram trabalhar. Nós tivemos muita fuga de clientes e isso teve a ver com todos os constrangimentos que acabei de referir.

Repare, Sr. Deputado, estamos a falar em crédito; não estamos a falar de recursos; estamos a falar em conceder crédito, embora estejamos a falar de *plafonds* relativamente reduzidos.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Sr. Deputado João Pinho de Almeida, tem a palavra.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Numa situação destas, a emissão de um cartão de crédito tem custos associados e, obviamente, deve revestir-se de especial prudência para quem gere um banco a fim de diminuir esse risco.

Se eu lhe dissesse que lhe foi reportado, em janeiro de 2009, que o número de cartões de crédito emitidos era de 8774 e que o número de cartões de crédito ativos era de 1805, o Sr. Dr., por um lado, acha que isso é possível e, por outro, acha que isso é normal?

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Sr. Dr. Jorge Pessoa, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, não acho que seja normal, mas o que posso dizer-lhe é que tivemos durante três anos e meio uma campanha permanente de ativação de cartões. Permanente, Sr. Deputado! Só que, efetivamente, o cliente aceitava subscrever, porque acreditava no nosso colaborador, porque era «pressionado» pelo nosso colaborador, pelo gestor, pelo gerente e, depois, efetivamente, acabava por desistir.

Mas, Sr. Deputado, nós é que nunca podíamos desistir. Nunca podíamos desistir, porque isto, efetivamente, é *core* do banco, é fundamental. Não há banco que sobreviva sem ter crédito-ordenado, cartões, crédito pessoal. Não há banco nenhum que sobreviva, em termos de retalho.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra, Sr. Deputado João Pinho de Almeida.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — E se eu lhe disser que, na mesma altura em que este colaborador lhe reportou tudo isso, lhe transmitiu que, além de haver esta diferença, que era preocupante, o Banco estaria a gastar recursos que eram escassos, porque é exatamente disso que temos estado a falar.

O Sr. Dr. fala de uma estratégia, mas temos de confrontar essa estratégia com a situação em que o Banco está e com os recursos que são empenhados nessa estratégia. O Sr. Dr. lembra-se, ou não, de lhe ter sido reportado, por um colaborador da sua confiança, que entendia que este tipo de estratégia estava a fazer com que o Banco gastasse recursos que, nesse momento, lhe eram escassos.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra, Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, não tenho isso presente, mas há uma coisa que posso garantir: não deixaria nunca... Não estamos a falar em investimentos, estamos a falar no plástico, não é, Sr. Deputado? Estamos a falar no plástico, não estamos a falar em mais do que isso, estamos a falar em investimentos absolutamente residuais. E ouça, Sr. Deputado: era absolutamente impossível deixar de o fazer! Não podíamos deixar de o fazer, sob pena de, como disse, quando chegássemos a um processo em que tivéssemos reunidas as condições para o Banco ser vendido, não termos Banco para vender. Digo isto nesta área e digo-o noutras áreas. Tínhamos de o fazer!

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra, Sr. Deputado João Pinho de Almeida.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Sr. Dr. Jorge Pessoa, as perguntas que lhe estou a fazer não resultam, sequer, de uma avaliação minha, estou a falar-lhe de um colaborador que o Sr. Dr. identificou aqui como sendo um colaborador da sua estrita confiança e que lhe emitiu todas estas opiniões. E emitiu uma opinião final, que me parece muito marcante, sobre a estratégia de dinamização seguida pelo Sr. Dr., no Banco, enquanto teve esta responsabilidade, pelo que lhe pergunto se se lembra disto também.

O mesmo Sr. Dr. Pedro Cristo disse-lhe, nessa altura, que «espera-se que os milhares de cartões sejam ativados, para que não fique a ideia de que foi utilizado mais um expediente com o intuito de fazer que se trabalha». Pergunto-lhe: o que é que queria dizer este colaborador direto e da confiança do Sr. Dr, ao dizer que este era mais um expediente para fazer que se trabalha. O que é que estaria a querer dizer com isso?

Em segundo lugar, pergunto-lhe se o desejo do Sr. Dr. Pedro Cristo, de que os milhares de cartões fossem ativados, aconteceu, ou seja, se nos pode dizer, então, qual foi a evolução destes 8774 cartões para 1805 ativos e se houve, de facto, uma recuperação deste *gap*, que, como disse, ainda há pouco, era desejável que não existisse.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra, Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, se bem me recordo, repito, se bem me recordo, isso terá sido um *mail* que o meu assessor, na altura, para a rede comercial, o Dr. Pedro Cristo, terá enviado à rede — lá está a tal descontextualização —, dando nota, sugerindo e pressionando, no bom sentido, desculpem, de que os cartões não são apenas para ser subscritos, são para ser ativados. Se bem me recordo, tinha a ver com este contexto.

Relativamente ao número de cartões com que fechámos a nossa gestão, em 30 de dezembro de 2011, ou seja, no final de 2011, foram 154 609 cartões de débito e 28 533 cartões de crédito. A nível de ativação, Sr. Deputado, com os de débito, basicamente, não haveria qualquer problema, com os de crédito, devíamos andar para aí nos 60% ou 70% de ativação. Mas se quiser essa informação mais em pormenor, em detalhe, terei todo o gosto em remeter-lha.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra, Sr. Deputado João Pinho de Almeida.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Sr. Dr. Jorge Pessoa, volto a dizer que toda esta avaliação é feita por confrontação de opiniões entre o Sr. Dr. e um assessor da sua confiança. Portanto, o que há aqui de

relevante para avaliar, naturalmente, é o tipo de política comercial seguida pelo Banco e a opinião que sobre ela tinham os seus principais intervenientes, e isto é bastante relevante para a nossa Comissão.

O Sr. Dr. disse que eu ia citar aqui, mas não vou, porque já o citei noutra comissão, esse *mail* em que se fazia apelo a que se abrissem contas em nome do gato e do cão — e não era do Sr. Dr., devo dizê-lo, era de uma pessoa que de si dependia, e o Sr. Doutor conhece esse *mail* —, mas pergunto-lhe: nas instruções que o Sr. Dr. transmitia àqueles que consigo trabalhavam na captação de novos depósitos, qual era o quadro e qual era o tipo de estratégia que propunha para que se captassem esses depósitos?

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra, Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, como já tive oportunidade de referir, tínhamos imensa dificuldade em captar depósitos de dimensão, por dois motivos: a destruição da marca e da imagem que tínhamos e o facto de deixarmos de praticar taxas acima do mercado, aliás, passámos a praticar taxas, inclusivamente, diria, abaixo da média de mercado. Portanto, sem prejuízo de irmos tentando, mas o sucesso era muito difícil, só nos restava uma alternativa: tentar a massificação. Daí a tentativa de ir abrindo o maior número de contas possível, para que, através nem que fosse do Nano — chegámos a lançar um nano depósito —, não interessava, se captasse, efetivamente, qualquer importância, por reduzida que fosse, porque era o início de uma vinculação e de um reforço de um negócio.

A estratégia foi, basicamente, uma tentativa de massificação. É evidente que não havia qualquer hipótese, pois, quando podíamos captar 100 000 € ou 200 000 € e nos saíam 100 milhões de euros, era, como disse há pouco, a gestão quase do impossível.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra o Sr. Deputado João Pinho de Almeida.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — O Sr. Dr. já falou aqui, várias vezes, em questões de contexto, que são, naturalmente, importantes.

Em que contexto é que o Sr. Dr. poderia ter dito que, havendo, no setor, principalmente, das micro e das PME, empresas que eram praticamente dependentes, em termos operacionais e creditícios, do BPN, os seus colaboradores tinham, obrigatoriamente, de exigir que os donos, gerentes ou diretores financeiros obrigassem ou mandassem abrir contas em nome de todos os seus colaboradores. Ou seja, em que contexto é que o Sr. Dr. pode ter dito que, uma vez que essas micro, pequenas e médias empresas estavam, por razões operacionais, dependentes do BPN, os colaboradores do Sr. Dr. tinham de mandar ou exigir que os donos dessas empresas mandassem ou obrigassem todos os seus colaboradores a abrirem conta no BPN e, inclusivamente, os colaboradores do Sr. Dr. Jorge Pessoa não poderiam dar alternativa aos donos e diretores financeiros dessas pequenas e médias empresas que estavam dependentes do BPN.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra, Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, é verdade que afirmei isso e, hoje, faria exatamente a mesma coisa.

Deixe-me que lhe diga o seguinte: o senhor, se não tiver taxa, se não tiver preço, não consegue vincular um cliente pelo depósito. Tem toda a banca a praticar melhores condições, tem melhor produto, tem melhor *know-how*, tem melhor imagem. Agora, os clientes que têm dependência

creditícia... Um cliente, para depender do BPN, a nível de crédito, também tem de ajudar, efetivamente, na parte passiva. Então, se não tenho crédito para conceder, se o crédito já está concedido, se, efetivamente, estou numa lógica de redução, o Sr. Deputado acha que não tenho de exigir a essa empresa que os sócios, ao invés de irem fazer a aplicaçãozinha ou o depósitozinho na concorrência, o façam em mim, que tenho, efetivamente, um bem tão escasso na sua posse, que é o crédito? Não tenho esse direito? Foi nessa lógica, e fá-lo-ia na mesma!

Era a única forma que tínhamos de reforçar alguma vinculação, porque, de outra forma, efetivamente,... O crédito gera alguma dependência, eu sei, mas era inevitável, porque, de outra forma, se fosse apenas pelas passivas, não tínhamos preço, não tínhamos nada. Não tínhamos produto, não tínhamos nada.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra, Sr. Deputado João Pinho de Almeida.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Sr. Dr. Jorge Pessoa, não falei dos depósitos das empresas, falei de mandar e obrigar os trabalhadores a abrirem conta no BPN, o que é uma questão muito diferente e que tem a ver, naturalmente, com a interferência na esfera da própria empresa e na liberdade de os seus trabalhadores contratarem com o banco que entenderem.

O Sr. **Presidente** (Duarte Pacheco): — Tem a palavra, Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, obrigar é uma força de expressão, porque ninguém obriga ninguém... Quer dizer, o cliente é

soberano, como é óbvio, não posso lá ir com uma pistola e dizer assim... Agora, há uma coisa que sei, Sr. Deputado: se concedo, como concedia,... Uma forma de fomentar as contas-ordenado é, efetivamente, conseguir uma sinergia adicional na empresa, em que o patrão, o acionista, o sócio-gerente, efetivamente, passe a pagar os ordenados por meu intermédio. Agora, se, inclusivamente, até tinha um produto em que financiava os vencimentos, que era uma conta-vencimento, o que fizemos, na altura, foi financiar. Estamos a falar de valores pequenos, de meia dúzia de milhares de euros para pagamento de vencimentos. E tínhamos a conta-vencimento, em que financiávamos as empresas, para que, como contrapartida, nos desse as contas-ordenado, ou seja, pagasse os vencimentos por nosso intermédio, reforçando a vinculação. É o mais básico, em termos de banca, Sr. Deputado.

Entretanto, reassumiu a presidência o Presidente, Vitalino Canas.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Deputado João Pinho de Almeida.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Sr. Dr. Jorge Pessoa, aí, sobre o mais básico e até sobre o legítimo, as interpretações divergem.

Sr. Presidente, quero chamar a atenção de que o tempo de que eu dispunha esteve a correr durante todo o período de resposta do depoente...

O Sr. **Presidente**: — Verifiquei isso, Sr. Deputado, e irei tê-lo em consideração. Faça favor de prosseguir.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Muito bem, Sr. Presidente, foi por causa da transição.

Sr. Dr. Jorge Pessoa, o Dr. Francisco Bandeira disse aqui, na Comissão, que não se lembrava de algum dia ter usado a expressão «marca branca» relativamente ao BPN. O Sr. Dr. lembra-se de o Dr. Francisco Bandeira ter usado essa expressão?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, no arranque do primeiro plano de indemnização, que referi aqui, na minha intervenção inicial — estaremos a falar, talvez, de março de 2009 —, eu e o Dr. Francisco Bandeira, na qualidade de presidente do Banco, estivemos presentes no lançamento do primeiro plano de emissão comercial.

Efetivamente, eu, a certa altura, falei da chamada «marca branca», a qual foi, depois, retomada pelo Sr. Presidente, Dr. Francisco Bandeira. Mas vamos lá contextualizar isto, porque há sempre uma questão de contexto.

Os colaboradores estavam a ser fortemente enxovalhados por toda a mediatização, pelos próprios clientes, no terreno, e, portanto, a imagem destruía valor, a marca destruía valor. Por isso, não podíamos ir para o terreno com a imagem e com a marca BPN. Só havia uma alternativa: irmos nós mesmos, nós, comerciais, com a nossa cara, nós, que tínhamos uma relação com o nosso cliente, e dizer-lhe, encarecidamente, «ajudei-o durante 10 anos, o senhor, agora, não me abandone».

Quando se falava em «marca branca», do que se falava era... A marca branca era o próprio colaborador, eramos nós mesmos que, efetivamente, perante o nosso cliente, quase lhe suplicávamos que mantivesse a conta aberta e se mantivesse connosco. O contexto foi este, Sr. Deputado. Depois, faço um *mail*, a dizer exatamente, na sequência daquilo que... Mas eu também tinha dito. O contexto foi este, tão só!

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Deputado João Pinho de Almeida.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Sr. Dr., exatamente no seguimento do que acaba de dizer, como é que se sentiu, então, uma administração, que teve a necessidade de transmitir aos seus colaboradores que valia mais, naquele momento, cada um deles do que a marca do Banco, ao ser obrigada, por um acionista, a trabalhar mais dois anos sob essa marca e, portanto, sujeita a todo o desgaste que essa marca tinha?! Como é que foi, para uma administração, estar mais dois anos, para além da data que nos referiu aqui, nesta situação? Alertou o acionista Estado para esta situação? E como é que conseguiu, depois, explicar aos colaboradores que não só essa marca branca não estava a resultar tanto quanto isso, pelas dificuldades que já aqui referiu — é verdade —, como o acionista também não tinha, aliás, já disse aqui, várias vezes, uma orientação estratégica que permitisse manter a motivação dos colaboradores e uma atividade do Banco minimamente condizente com uma tentativa de recuperação.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Jorge Pessoa, tem a palavra.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, como já tive oportunidade de fazer aqui referência, não estivemos lá três anos e meio, estivemos cerca de nove ou dez ciclos de não sei quantos meses, não é... Era sempre daqui a meia dúzia de meses que o problema ia ser resolvido, mas, depois, não era, e andámos assim, sucessivamente.

Agora, é um facto que a marca era desprovida de valor, mas, só por si, resolvendo o problema da marca, era impossível resolver o problema do Banco, porque havia o problema do capital, havia o problema do produto, havia o problema do investimento vultuosíssimo... Só na questão da marca,

era um investimento vultuosíssimo e, não estando reunidas as restantes condições, nomeadamente de capital... O senhor sem capital não concede crédito e um banco que não concede crédito não existe, é tão simples como isto.

Se se tivesse investido numa marca de *per si*, veja o problema que agora tínhamos. Quer dizer: o BIC comprou o BPN. Tínhamos uma nova marca e agora tinha que deitar tudo para o lixo, porque entretanto tinha que mudar tudo para BIC! Não podíamos! Havia necessidade de um outro conjunto de condições muito mais abrangente.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Sr. Dr. Jorge Pessoa, quando muito, consigo imaginar o problema que agora teríamos. O que consigo ver é o problema que agora temos, e que o Sr. Dr. já várias aqui caracterizou, da degradação da situação do Banco ao longo de três anos, por causa dessa indefinição estratégica e do facto de o acionista não ter...

Não é normal. O Sr. disse aqui que não esteve três anos num banco, esteve vários ciclos curtos. Os vários ciclos custos de uma administração, se não são determinados pela própria, e é evidente que não são, são determinados pelo acionista que não tem uma orientação estratégica. Portanto, não podemos dissociar a perda de valor do Banco, ao longo destes anos, com essa indefinição estratégica. Que fique claro que era isso que estava a dizer.

O Sr. Dr. Miguel Antunes era o diretor central da rede de agências e dependia do Sr. Dr. Jorge Pessoa?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — É verdade, à data da nacionalização era diretor central da rede de agências.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — E a campanha para a

colocação de PPR da Fidelidade aos balcões do BPN foi da responsabilidade desse diretor, ou foi da sua responsabilidade enquanto administrador?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, essa campanha da Fidelidade foi objeto de uma deliberação do conselho de administração - salvo erro, na segunda deliberação do conselho de administração.

Passo a explicar: tinha acontecido a nacionalização, a seguradora do Grupo, na altura, tinha sido cindida, a Real Seguros ficou na SLN/Galilei, a Real Vida ficou no Banco. Uma total instabilidade. E, atenção: estávamos no final do ano, no período áureo de subscrição de novos PPR ou de reforço de PPR. Os clientes da Real Vida, que são clientes do BPN, com uma pressão imensa, com receio, porque a nacionalização causou imenso receio a todos os clientes da mais variada índole, estavam a querer levantar os PPR e não queriam fazer reforços.

Portanto, uma das alternativas, na altura (porque isso foi em meia dúzia de dias, e estamos a falar em 15/16 de dezembro de 2008), foi tentar arranjar uma solução, e mais fácil, até porque tinha *know-how* e produto de elevada qualidade, que foi contratar com a Fidelidade dois ou três PPR, com elevadas tecnicidades, portanto do melhor produto que havia no mercado. E para quê? Exclusivamente para, caso não conseguíssemos suster os clientes com o PPR da Real Vida ou fazer reforços na Real Vida, caso eles quisessem ir embora, pelo menos os encaminharmos para a Fidelidade; ou, todos aqueles que quisessem fazer novo, canibalizando depósitos, iam para a Fidelidade. E porquê? Porque negociámos um condicionamento - não posso precisar aqui, mas sei que foi fortíssimo - com a Fidelidade.

Ou seja, a nossa alternativa era: ou «fugia» tudo, não conseguíamos suster os clientes da Real Vida, não conseguíamos que eles fizessem

reforços, não conseguíamos que eles fizessem novos seguros, e perdíamos tudo. Assim, sustivemos os que conseguimos suster na Real Vida e aqueles que, efetivamente, queriam sair eram encaminhados por nós, mas ganhávamos uma comissão, Sr. Deputado. O que sucedeu foi tão simplesmente isso.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado João Pinho de Almeida, peço-lhe que conclua logo que possa.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Sr. Presidente, é a minha penúltima pergunta, ainda sobre o mesmo assunto.

Sr. Dr. Jorge Pessoa, isso até era quase compreensível se tivesse sido assim. Mas temos conhecimento que o que houve...

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sem dúvida que foi assim! Não tenha dúvida nenhuma!

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Tenho dúvida. Vou perguntar-lhe e o Sr. Dr. vai poder esclarecer.

A primeira é se foi como escapatória para o problema que havia com a credibilidade dos PPR da Real Vida, ou se foi desenvolvida uma campanha que tinha como objetivo a colocação aos balcões do BPN de 5 milhões de euros de PPR da Fidelidade. Foi ou não lançada uma campanha?

É substancialmente diferente disponibilizar uma escapatória ou lançar uma campanha que, inclusivamente, tem um objetivo. Porque a informação que tenho é que o que este diretor reportou foi um êxito na colocação dos PPR da Fidelidade, porque teve uma execução de 147,5%. Uma campanha que foi lançada para colocar 5 milhões de euros de PPR da

Fidelidade, veja-se lá, conseguiu colocar aos balcões do BPN 7,37 milhões de euros de PPR da Fidelidade.

Pergunto-lhe, por um lado, se isto é verdade, se não foi de facto lançado como uma campanha. E, por outro lado, se é ou não verdade que a Real Vida ficou inibida de lançar idênticas campanhas aos balcões do BPN?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, não sei qual é a carteira de PPR da Fidelidade, mas 5 milhões para a Fidelidade é uma gota de água no oceano!

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Mas para a Real Vida faz diferença!

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Isto só para dizer que foi um favor que nos fizeram. Tínhamos que ganhar comissões, porque perdíamos depósitos. Já lhe disse: perdíamos PPR.

Na altura, a seguradora estava completamente desmembrada. Tinha sido há dois dias. Mas ganhei as comissões, a Fidelidade pagou-me comissões. Foram receitas! De outra forma, perdia por dois lados: não tinha a receita e perdia o depósito.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Sr. Dr. Jorge Pessoa, como calculará, isso é muito questionável, é absolutamente questionável.

Em primeiro lugar, estranho que esteja preocupado com o peso que isto tem no volume de negócios de Fidelidade. Acharia mais normal que me dissesse, por exemplo, «Ah, isso não representou muito de perda para a Real Vida, porque a Real Vida tinha uma carteira muito superior». Sei que não podia dizer isso, porque não é verdade, pois, de facto, para a Real Vida

isto significou uma situação dramática, desde o início. Ou seja, ainda há pouco tempo tinha sido nacionalizada, há pouquíssimo tempo a administração da Caixa Geral de Depósitos tinha «entrado» no BPN, mas uma coisa já se sabia: a esperança de vida de Real Vida era já muito curta, muito fruto desta opção e desta campanha, que não negou - foi uma campanha de comercialização de PPR da Fidelidade aos balcões do BPN - e que canibalizou completamente a carteira de PPR da Real Vida.

Pergunto-lhe — o Sr. Deputado Honório Novo poderá questioná-lo mais em concreto sobre essa matéria — se, em conselho de administração, alguma vez votou contra a possibilidade de os diretores ou administradores ficarem com viaturas pelo seu valor residual.

Pergunto-lhe ainda se enquanto administrador — presumo que estivesse deslocado — tinha algum direito especial pelo facto de estar deslocado e de não residir na sua cidade natal.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, penso que querer-se-á referir à viatura...

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Não, referi-me exclusivamente a deliberações do conselho de administração. Perguntei-lhe se alguma vez votou contra, no conselho de administração, a possibilidade de os diretores ou os administradores ficarem com viaturas pelo seu valor residual. Não foi uma questão particular, foi uma questão geral.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, votei contra, porque o exercício da opção, tal como eu a exerci, exigia a aquisição de novas viaturas. Exerci a opção e acabei por passar a usar um carro de agosto de 2008, com mais de um ano, com 20 000 km, que é o carro que ainda hoje uso, que tem 200 000 km. No meu caso, não houve, efetivamente,

aquisição de nenhuma viatura nova. Passei a utilizar uma viatura de serviço usada.

Nos casos desses meus colegas diretores, com certeza tinham contratualizado aquilo que eu também tinha enquanto diretor, que contratualizei em maio de 2005. Tenho comigo efetivamente, posso ler, a cláusula contratual. Só que, nessa altura, o exercício dessa opção exigia a compra de novas viaturas e o Banco não estava em condições de comprar novas viaturas. É tão simples quanto isso.

Sr. Deputado, fez mais uma pergunta?

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): - Exatamente, perguntei-lhe o que é que contratualizou relativamente a residência. Contratualizou alguma coisa, quando foi para administrador do BPN?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, não contratualizei nada. O meu escritório é no Porto, onde ainda tenho escritório, e vinha uma ou duas vezes a Lisboa, até ao final do meu mandato em 2010. E, se é isso que quer saber, quando vinha a Lisboa ficava num hotel e o Banco — negoceio condições muito favoráveis — pagava-me pura e simplesmente a estadia. Contudo, quando ficava no Porto, onde estava 60% do negócio do BPN, ficava em casa, porque vivo na Pampilhosa, Mealhada. É tão simples quanto isto.

O Sr. **Presidente**: — Tem, agora, a palavra o Sr. Deputado Honório novo, para colocar as suas questões.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Sr. Presidente, começo por cumprimentar o Sr. Dr. Jorge Pessoa e por agradecer a sua disponibilidade para estar nesta Comissão de Inquérito.

Já foi aqui tornado claro que as relações de amizade entre o Dr. Jorge Pessoa e o Dr. Francisco Bandeira levaram a que este último o convidasse para integrar a administração do BPN depois da nacionalização.

Só queria que confirmasse — e já informou a Comissão sobre o seu trabalho precedente na gestão da administração do Dr. Oliveira e Costa — quais foram os pelouros que estiveram sob a sua responsabilidade depois da nacionalização e se houve alguma evolução, alguma alteração, durante o período de nacionalização.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, como já aqui referi, fui contratado para o BPN em 2005 vindo do Santander Totta, onde estava desde 1987.

Em 2005, fui contratado pela gestão do Dr. Oliveira e Costa e assumi cargos de direção — coordenador. Nunca assumi, até à nacionalização, cargos de administração, de gestão.

Com o convite que me foi formulado pelo Dr. Francisco Bandeira... E deixe-me que também faça aí uma correção: independentemente de o Dr. Francisco Bandeira ser meu amigo, pois é um dos meus melhores amigos, se não o meu melhor amigo, tenho a certeza que nunca me convidaria se não tivesse competência e capacidade para o desempenho do cargo. Tenho 30 anos de banca, «de terreno puro e duro». Toda a minha vida trabalhei na banca. Portanto, a nível de retalho, de rede de agências, tenho muito pouco a aprender. Já estou um bocado velho, pois já tenho 54 anos. Aprendemos até morrer, mas, efetivamente, a nível de banca, de retalho, de «terreno puro e duro», Sr. Deputado, venha quem vier, não tenho receio de ninguém.

Relativamente aos pelouros, fiquei com os da rede de agências, da dinamização comercial e da BPN Credito, IFIC. E, que eu saiba, não houve, depois, nenhum ajustamento. Peço desculpa, aquando da saída do Dr. Lourenço Soares, em novembro de 2011, houve uma redistribuição dos

pelouros dele e fiquei também com o gabinete de reclamações. Mas foi uma redistribuição dos pelouros que lhe estavam entregues.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Sr. Dr. Jorge Pessoa, não emiti juízos de valor, foi o Eng.º Faria de Oliveira que, quando questionado sobre o mesmo assunto, disse a esta Comissão que quem convidou o Dr. Jorge Pessoa foi o Dr. Francisco Bandeira, de quem era amigo há muitos anos.

Portanto, foi ele que eventualmente induziu essa razão. Não foi nenhum juízo da minha parte. Se o juízo está implícito em alguém, ele foi do próprio Eng.º Faria de Oliveira.

Queria falar sobre o *mail* que o senhor considera anónimo, apócrifo, etc.

Sr. Dr., tenho a informá-lo, caso não saiba, que a CMVM, em resposta a uma questão levantada por esta Comissão, informou, em 4 de junho deste ano, que havia um processo de contraordenação em curso baseado num relatório do qual fazia parte uma mensagem de correio eletrónico de Jorge Pessoa, datada de 26 de Julho de 2008, com o assunto «emissão de papel comercial da SLN Valor SGPS, Lda.» O senhor não sabe, nunca foi notificado - afirmou-o nesta Comissão. Mas fica então formalmente informado da existência desta resposta oficial da CMVM, que foi dada a um pedido do PCP datado de 24 de maio de 2012.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, desculpe, relativamente ao *e-mail* não quer que eu esclareça nada?

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Quero que o Sr. Dr. esclareça o que quiser.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, vai-me perdoar, mas acho

que é importante, até porque ele foi aqui referenciado mais do que uma vez e acho que também tenho, entre comas, direito à minha defesa.

Sr. Deputado, quando era diretor-coordenador de empresas do Centro - e tinha Aveiro, Coimbra, Leiria e Viseu -, com a chegada da administração do Sr. Dr. Miguel Cadilhe foi lançada a famosa «operação cabaz».

No dia 26 de julho de 1988, ou melhor, de 2008 (estamos no tempo da administração do Dr. Miguel Cadilhe), na sequência da promoção dessa operação, envio um *e-mail* para 24 colaboradores (atenção que eu era diretor coordenador de empresas do Centro, repito, portanto, tinha apenas sob minha gestão e supervisão 24 colaboradores, dos quais 15 eram comerciais e 9 eram administrativos, destas 400 empresas) de dinamização e incentivo comercial. É preciso também enquadrarmos o contexto: tinha acabado de chegar uma nova administração, era urgente a liquidez, era urgente levantar o Banco. Acho que todos sabemos exatamente, ou pelo menos podemos supor, a situação que nessa altura se estaria a viver.

Portanto, envio esse *e-mail* às 7 horas e 57 minutos da manhã de um sábado para este grupo de 24 colaboradores. Passados 15 minutos, às 8 horas e 12 minutos, envio não apenas a ficha técnica do produto, porque entretanto a tinha rececionado, como envio as chamadas FAQ, ou seja, as questões e perguntas mais frequentes, onde eu claramente evidenciava os cuidados a ter na venda do papel comercial com um rigor extremo. Aliás, a grande maioria destes 15 dos 24 colaboradores que tinha sob a minha alçada já tinham trabalhado comigo no tempo do Santander Totta, sabiam exatamente o rigor que eu impunha e exigia.

O *e-mail* supostamente, anonimamente, falsamente, porque foi objeto de uma montagem, enviado é um *e-mail* que não tem a mesma hora, 7 horas e 57 minutos. Tem a mesma data, 26 de julho de 2008, mas tem como hora 8 horas e 52 minutos, portanto, até alteraram a hora e cortaram-

lhe os destinatários, fazendo crer que o *e-mail* fosse para todos os 1600 colaboradores do banco. Ora, como é que o diretor-coordenador de empresas do Centro podia enviar um *e-mail* para os 1600 colaboradores quando ainda nem sequer tinha a rede de agências? Na altura tinha só, repito, 400 empresas.

Fruto desta dinamização comercial posso também aqui afirmar que foram vendidos, foram colocados — aliás, posso dizer que foi um muito fraco desempenho, de facto, e desculpem-me o termo, insurgi-me fortemente em privado com estes meus comerciais, porque efetivamente não tiveram um grande desempenho —, apenas em 15 clientes, 2,3 milhões de euros (atenção que a emissão era de 100 milhões de euros, ou seja, estamos a falar de 2,3% em 15 clientes). Não houve uma única reclamação e o papel comercial foi todo integralmente liquidado. Era isto que eu gostava de deixar aqui expresso.

Foi esta a explicação que, com detalhe, com cópias e com anexos, remeti, em 24 de novembro de 2009, para a supervisão do Banco de Portugal e que remeti para a CMVM, conjuntamente com outros pedidos, em 20 de agosto de 2009. Já agora, Sr. Deputado, permita-me dizer que a uma solicitação do Grupo Parlamentar do Partido Comunista que fazia referência a esta situação também foi dada resposta global pelo Banco (a Secretaria de Estado, com certeza, fê-la chegar ao Grupo Parlamentar do Partido Comunista), resposta que incluía também esta situação, em 21 de fevereiro de 2011. É o que posso dizer-lhe sobre isto, Sr. Deputado.

A partir daqui fui também chamado ao DCIAP, fui ouvido, como já disse aqui, pela Procuradora-Adjunta Dr.^a Rosário Teixeira, onde lhe entreguei - porque para estas entidades foi exatamente isto que acabei de referir-lhes - o mesmo texto com os anexos, e até hoje desconheço qualquer contraordenação, a não ser o que agora o Sr. Deputado me referiu.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Sr. Dr., começo por dizer que se houve resposta ao PCP a um conjunto de perguntas feitas na altura, as respostas não versaram minimamente - na versão que nos foi transmitida pela Secretaria de Estado - os pormenores que acaba de referir; apenas falavam na emissão do papel comercial, ponto final. Se quiser, também posso enviar-lhe cópia da resposta.

O que o Sr. Dr. vai ter de explicar a esta Comissão é porque é que remeteu ao Banco de Portugal e à CMVM esse conjunto de documentação em 2009.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, foi na sequência desse *e-mail* anónimo que circulou e que também foi remetido para estas entidades de supervisão. O Banco de Portugal e a CMVM pediram esclarecimentos, e nós demos. Não foi mais nada do que isto.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Este tema, a possibilidade de existir este processo contra si, foi debatido no conselho de administração do BPN?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Não foi, Sr. Deputado.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Então, a iniciativa do Banco de Portugal foi dirigida a quem? A si pessoalmente?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Se a memória não me falha, foi dirigida ao conselho de administração. Foi preparada uma resposta — penso que não foram dados efetivamente os esclarecimentos que eu prestei —, mas penso que não foi a conselho de administração. Foi preparada uma resposta que circulou entre todos e que teve o «ok», porque nós trabalhávamos muito por *e-mail* durante todos os dias da semana.

Portanto, penso que não foi objeto de deliberação, mas posso confirmá-lo, Sr. Deputado. Penso que não, que pura e simplesmente circulou por todos os membros do conselho de administração em *e-mail*, cada um deu o «ok» e a resposta seguiu para o Banco de Portugal.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Além do Banco de Portugal, o DCIAP também o instou?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, eu fui convocado pelo DCIAP, fui ouvido exatamente nesses termos e expliquei exatamente o que acabei aqui de referir.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Por estas mesmas razões?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Por causa do *e-mail* anónimo, porque esse *e-mail* anónimo foi enviado para todas estas entidades. Fui convocado para lá ir exatamente por causa do *e-mail* anónimo, mais nada, e dei estas explicações.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — O conselho de administração soube dessa iniciativa do DCIAP?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Eu dei conhecimento ao conselho de administração muito possivelmente por *e-mail*, penso que não ficou em ata, mas posso confirmá-lo. Mas que todo o conselho de administração tinha conhecimento, isso tinha. Aliás, eram poucas as questões de que o conselho de administração, de todas as matérias que envolvessem o pelouro de cada um, não tivesse conhecimento e que não circulassem por todos.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Sr. Dr., ainda bem que diz isso, que presta essa informação relevante, porque ficamos a saber que o senhor estava a ser alvo de supostas avaliações ou investigações por parte do Banco de Portugal e do DCIAP com base num *e-mail* anónimo, chamemos-lhe assim - é a sua adjetivação - que era do conhecimento do conselho de administração, não obstante alguns dos membros do conselho de administração, quando instados a falar sobre o mesmo tema, aqui tenham manifestado o total desconhecimento deste facto, o que é, naturalmente, uma óbvia inverdade, para não dizer outra coisa, porque o senhor não só lhes comunicou a questão como foi por intermédio do próprio conselho de administração que o Banco foi instado a prestar declarações acerca de um *e-mail* anónimo, eventualmente da sua autoria. E, portanto, é importante reafirmarmos esta situação.

Só queria saber se o senhor tinha participado em emissões de papel comercial antes ou depois de julho de 2008.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, como eu estava numa rede de empresas, acho que não. Que eu me recorde, terá havido, eventualmente, o caso da CNE - Cimentos Nacionais Estrangeiros, SA, mas não participámos nisso. A única relevante emissão...

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Antes ou depois?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Antes, antes! Não participei, Sr. Deputado.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — O Sr. Dr., como diretor comercial do Centro, não participou naquilo que é um instrumento fundamental de venda do papel comercial do Grupo?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, que me recorde, acho que houve uma emissão da CNE, dos cimentos, mas nós não colocámos nada. Isto não é um produto de rede de empresas, Sr. Deputado, é um produto de rede de agências. Isto é o que me recorde, muito sinceramente.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — De qualquer maneira, Sr. Dr., para finalizar este tema, o que vou ler não merece seguramente o seu acordo.

Vou passar a ler: «Estamos a vender o equivalente a um depósito a prazo com uma excelente taxa. Quando o cliente...» — e estamos a referir-nos a papel comercial — «... efetua um depósito a prazo no BPN está a comprar risco BPN. Não vejo qualquer diferença entre isto e ‘vender’ o papel comercial». O que é que o senhor teria a comentar sobre esta afirmação de um diretor de empresas coordenador de rede comercial?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, o senhor acabou de ler a parte que não foi truncada do meu *e-mail*. É do meu *e-mail*, é! Refiro aí «equivalente a depósito a prazo», não digo depósito a prazo. Digo equivalente - entre comas - a depósito a prazo. Porém, deixe-me acrescentar que...

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Sr. Dr., não tem comas!

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Se não tem comas está com letra de outro tipo! Deixe-me ver se tem comas ou não... Eu estava convencido de que tinha comas mas... Peço desculpa, o que tem comas é a palavra «vender». Vender é que tem comas!

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Mas aqui o importante é a palavra «equivalente»!

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — A palavra «vender» é que está entre comas!

Sr. Deputado, desde 1998 que a SLN fazia emissões de papel comercial de todas as suas participadas. Fez 92 emissões. Repito: 92 emissões!

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Nós bem sabemos. E o senhor não participou em nenhuma, pelos vistos.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Deixe-me concluir, por favor, Sr. Deputado.

Portanto, fez 92 emissões. Nunca houve - obviamente, estava dentro do grupo - um *default*, um único *default*. A SLN Valor, esta mesma emitente, desde 2004, emitiu sete, e nunca houve um *default*. Ó Sr. Deputado, vai perdoar-me, mas eu estar a emitir dívida do banco ou estar a emitir dívida da dona do banco, o risco é equivalente!... Se o Banco entrasse em *default*, Sr. Deputado, quanto muito salvava-se o Fundo de Garantia de Depósito, mas já há pouco aqui referi que os clientes até isso...

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Já é alguma coisa!

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Ó Sr. Deputado, mas até isso os clientes não aceitaram a certa altura! Fugiam! Quando eu lhes dizia ou quando os nossos comerciais lhes referiam «o senhor tem o Fundo de Garantia de Depósitos», eles diziam «mas eu não acredito nisso. Eu não acredito

nisso»! Na primeira fase, ou melhor, no insucesso da primeira reprivatização, em setembro/outubro de 2010, nem nisso acreditavam!

Sr. Deputado, não sei se respondi à sua pergunta.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Sr. Dr., o que constatamos, ou pelo menos eu constato, é que, tendo havido — não sei se disse 2004 ou 1994 — várias emissões de papel da SLN,...

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Da SLN houve, desde 1998, 92 emissões e da SLN Valor houve 7 emissões, sem nenhum *default*.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — ...o senhor não participou, como diretor comercial do Centro a partir de 2005, em nenhuma.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Mas não participei, não.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Para terminar (eu disse que ia terminar e vou terminar), gostaria que o senhor ficasse a saber que o extrato que eu li do *email*, que o senhor tão depressa reconheceu como sendo de sua autoria, é extraído daquilo que o senhor designa como *e-mail* anónimo, ou *email* apócrifo. E, portanto, o senhor reconhece no *e-mail* apócrifo que eu li o texto que o senhor escreveu no chamado *e-mail* real.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, eu tive o cuidado de referir que o *e-mail* que eu enviei foi para 24 colaboradores, 15 comerciais; no *e-mail* que o senhor tem foram retirados os 24 destinatários para fazer supor que era para todo o Banco. Sim, sim, não tem destinatários... Não, não, foi para todo o Banco!...

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Sr. Dr., não me interessa para quem foi o *e-mail* enviado,...

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Não podia ser, Sr. Deputado!

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — ... o que me interessa é o que o senhor escreveu. E o que o senhor escreveu e que eu reproduzi em leitura, foi aquilo que o senhor disse que era um *e-mail* apócrifo e que havia um outro, que era o real, que não tinha nada a ver com isso. Afinal, o senhor reconhece integralmente a parte que a CMVM considera passível de uma investigação e de um processo de contraordenação. É só isso!

Não sei a quem o senhor o dirigiu, até poderia tê-lo dirigido só a mim, Sr. Dr., porque a gravidade está no conteúdo, não as pessoas a quem é dirigido o *e-mail*.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, volto a afirmar: o meu *e-mail* foi enviado às 7 horas e 57 minutos; esse *e-mail* que o senhor tem foi remetido às 8 horas e 52 minutos. Os destinatários do meu *e-mail* foram 24 colaboradores de rede de empresas. Colocaram, apenas, 2,3 milhões de papel comercial, ou seja, 2,3%. Em 15 clientes não houve uma única reclamação. O papel comercial está pago. No *e-mail* que o senhor tem, para além de adulterarem a hora, retiraram-lhe os destinatários, fazendo crer que foi para todo o Banco, e não foi verdade!

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Mas não é esse o problema!

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, não tenho mais nada a acrescentar.

O Sr. **Presidente**: — Não sei se o Sr. Deputado Honório Novo terminou. Não? Então, faça favor, Sr. Deputado.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Sr. Dr., também vou abordar o problema da venda do PPR Fidelidade Mundial Seguros.

O senhor diz que foi uma solução complementar, uma solução de emergência opcional relativamente ao que podiam vender na Real Vida. E foram definidos objetivos? Acha que uma solução complementar define objetivos para essa solução complementar?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa** — Sr. Deputado, estava em causa ganhar comissões. Não lhe posso precisar exatamente qual o valor da comissão que era recebida, mas que era significativa, era! E o Banco precisava de todo o tipo de receitas, porque aqueles depósitos, tudo o que não fosse aplicado efetivamente na Relá Vida... E estávamos com dificuldade em aplicar, porque o cliente não queria, repito. A Real Vida tinha acabado de ser cindida, tinha acabado de ser desmembrada e, portanto, havia uma pressão imensa dos clientes em não subscrever. E mais: pura e simplesmente, em transferir esses PPR para outras seguradoras.

Portanto, na eminência de perdermos tudo — porque perdíamos tudo, nem conseguíamos que se subscrevesse na Real Vida, levavam os nossos depósitos e não ganhávamos nada —, efetivamente, optámos por ganhar uma comissão.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Honório Novo.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — É estranho que tenham sido definidos objetivos para soluções opcionais ou complementares. Mas, Sr. Dr., suponho que o resultado da venda desses PPR foi bom.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa** — Sim, acho que vendeu, salvo erro, cerca de 6 ou 7 milhões, eventualmente.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Cumpriram-se os objetivos?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa** — Sim, sim, sim. Sr. Deputado, também é preciso ver que estamos naquela altura onde o PPR, efetivamente, é rei, não é? Estamos no final do ano, se não conseguimos fazer qualquer coisa e vender meia dúzia de milhões nessa altura do ano, quanto mais não fosse até por substituição de outros ou de reforços que, eventualmente, seriam feitos em outras companhias e que passaram a ser feitos nessa.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Já não lhe estou a falar nos objetivos próprios, estou a falar nos objetivos complementares. Os objetivos complementares de venda de PPR da Fidelidade foram cumpridos?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa** — Sr. Deputado, tenho a noção que sim mas, como lhe digo, o que estava aqui em causa era, efetivamente, ganharmos comissionamento, como alternativa a perdermos não só o PPR da Real Vida, como perder depósitos do próprio Banco. Era esse o objetivo, não havia aqui outra intenção. Aliás, nem sequer o voltámos a fazer de seguida

porque, entretanto, a Real Vida estabilizou e nos anos seguintes não tivemos necessidade de recorrer a esta solução.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Honório Novo.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Sr. Dr., mais uma vez, vou informá-lo de que não era essa a sua opinião no dia 1 de janeiro de 2009, porque o senhor escreveu num *e-mail*, que suponho não ser apócrifo, o seguinte: «Menos de metade das agências das zonas e apenas uma direção comercial a cumprirem objetivos. Absolutamente vergonhoso e inaceitável. Vamos aguardar pelo final da campanha para exigir responsabilidades». Portanto, os objetivos não foram minimamente cumpridos.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa** — Ó Sr. Deputado, não sei se esse... Confesso, vai perdoar-me, mas não tenho tudo na cabeça.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Tenho a sensação de que foram cumpridos e um objetivo «vergonhoso e inaceitável»!?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa** — Confesso que não sei se o que estava em causa era um objetivo global de PPR, quer da Real Vida quer da Fidelidade. Não sei. Confesso que não sei. Não sei se tinha a ver com ambas as soluções.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Honório Novo.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Fica com essa informação para avivar a memória, Sr. Dr. Foi «vergonhoso e inaceitável» o cumprimento da venda dos PPR.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Os objetivos eram sempre para ser cumpridos. Sempre! Podem é estar mal definidos, mas comigo são sempre para ser cumpridos. Podemos ter de os reajustar, mas comigo são sempre para ser cumpridos.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Honório Novo.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — O Sr. Dr. participou na elaboração de um documento do conselho de administração aos funcionários do BPN sobre *e-mails* anónimos? Cuja data não consigo precisar — não sei se foi apenas um, ou vários.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, não se importa de repetir, porque eu agora perdi-me? Se eu participei numa deliberação para comunicarmos às autoridades...? Sim, senhor, participei. Fizemos uma participação às autoridades, a qual, que eu saiba, não teve qualquer resultado.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Honório Novo.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Quantas vezes participaram ao DCIAP? Foi apenas uma vez, ou foram várias?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, relativamente aos *emails* anónimos, penso que foi só uma vez, muito embora eu tenha manifestado intenção, salvo erro por *e-mail*, aos meus colegas, por mais de uma vez, para participarem, mas o entendimento foi que não iria dar em nada e, portanto, posteriormente, só viemos a participar, efetivamente, uma.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Recorda-se em que data, Sr. Dr.?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Não, Sr. Deputado, não me recordo.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Honório Novo.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Então, satisfaça-me a curiosidade em querer saber o que era um DDC.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Departamento de dinamização comercial, que era um dos meus pelouros.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — O Sr. Dr. teve intenção de, por volta de 2010, criar uma nova equipa de elementos DDC, gestores de negócios, propostos pelas respetivas direções comerciais Norte e Sul?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Tive, sim senhor, Sr. Deputado.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Recorda-se dessa sua iniciativa e de um conjunto de elementos que terão sido propostos pelos diretores

comerciais e lhes terão sido comunicados pelo Dr. Pedro Cristo, já aqui referido pelo Sr. Deputado João Pinho de Almeida?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Recordo, sim senhor. Dos nomes, agora não. Mas sei que, efetivamente, foi tomada essa iniciativa.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Recorda-se porque é que essa intenção de criar um novo grupo — não sei se posso designar assim — não avançou?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, vamos lá, mais uma vez, enquadrar isso. A dimensão comercial era uma rede que inicialmente estava constituída para, pura e simplesmente, colocar *netpays* e que, posteriormente, entendi — até porque o mercado estava muito difícil — que esses colaboradores tinham de ser aproveitados. Portanto, para além de colocarem *netpays*, também tinham que dinamizar outro tipo de negócio.

Portanto, o que entendi é que esses colaboradores tinham de estar o mais próximo do terreno, porque só acredito no negócio de retalho no terreno. O objetivo dessa minha proposta foi... E nem foi sequer de DDC! O Sr. Deputado deve estar a querer referir-se à direção de *prime*,...

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — É, promoção comercial.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — ... direção de *prime*, promoção comercial e *netpay*.

Essa direção, basicamente, tinha a ver com o seguinte: toda a banca identifica um conjunto de clientes, os chamados clientes *affluent*, que são aqueles que geram maiores comissões. Com toda a certeza, também os senhores aqui presentes serão clientes *affluent* dos bancos com quem trabalham, seguramente.

Havia necessidade de potenciar — dado que não tínhamos outra hipótese, a margem não funcionava, não tínhamos taxas, não tínhamos capital — e a única solução era tentar gerar algumas comissões, gerar algum produto bancário. Portanto, tínhamos que trabalhar esses clientes de maior potencial, os chamados clientes *prime*, que resulta do *affluent*. Portanto, entendemos que se deveria criar uma direção específica para trabalhar esses clientes, os quais ficariam sob a gestão, numa carteira do principal gestor da agência, que era o gerente, e ficariam supervisionados, porque não tínhamos hipótese de investir no que quer que seja e os meios eram escassos. Tínhamos, portanto — e desculpe-me a expressão —, de utilizar a prata da casa. E para responsáveis destas unidades, íamos utilizar o diretor comercial adjunto. As direções comerciais tinham 20 agências, com um adjunto, e, para não estarmos a arranjar mais gente, o diretor comercial adjunto geria toda esta situação, que era uma carteira específica.

Tudo foi pensado, implementado, só que, ponto número um, estamos a falar naquilo que na outra banca se chama *private*, clientes de excelência. Nós começámos por definir alguns *layouts*, nalgumas agências, mas depois chegámos à conclusão que tinham pouca dignidade e que tínhamos de investir.

Por outro lado, precisávamos de produto, de produto específico, porque o que tínhamos era um produto banal, que não conseguia, efetivamente, aliciar nenhum desses clientes, quando nos comparávamos com os principais *players* do mercado.

Também tivemos problemas a nível do ACT, porque fomos acusados de nomear mais 12 diretores de *prime*, o que não era verdade, pois eram os diretores comerciais adjuntos que iam acumular funções. Mas como isso poderia ocasionar alguns problemas a nível do próprio ACT, os dois primeiros fatores, que eram inibidores, conjugados com estes novos, pura e simplesmente suspenderam o projeto.

O projeto está lá, o BIC necessitará apenas — se entender — de potenciar esta faixa, este segmento de clientes. É pegar nele, dinamizá-lo e, se tiver meios — que os tem, com certeza — terá já parte do caminho trilhado. Sr. Deputado, basicamente, foi isso.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Deputado Honório Novo, agradecia que reservasse algumas questões para a segunda ronda para passarmos ao último interveniente desta primeira ronda.

O Sr. Honório Novo (PCP): — Tenho bastantes para a segunda ronda, Sr. Presidente. Mas antes, vou concluir esta matéria, esta área.

Sr. Dr., a razão que procura explicitar é uma razão aparentemente lógica, mas tenho aqui uma série de documentação que me sugere que a razão possa não ter sido apenas essa e que se tenha prendido com a massa humana que lhe foi proposta; isto é, com critérios de insuficiência de qualidades — chamemos-lhe assim — dos colaboradores que lhe foram propostos pelo Dr. Pedro Cristo. Isto tem alguma validade?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, não tem. Não tem, pelo seguinte motivo: nós não tínhamos alternativa e tínhamos de trabalhar com

o que tínhamos e, à medida que a situação fosse evoluindo, íamos ajustando, íamos dando formação.

Obviamente, desejava arrancar com uma direção deste nível, que é uma direção de «primeiríssima água», com gestores recrutados no exterior. Mas como não tinha mais ninguém, tinha de me sujeitar ao que havia.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Honório Novo.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Sr. Dr., num determinado dia, a uma determinada hora, foi-lhe comunicada uma lista de propostas dos diretores do Centro, Sul e Norte para integrar esta equipa — chamemos-lhe assim — pelo Dr. Pedro Cristo. O Sr. Dr. pergunta-lhe: «Qual é a opinião?», e o Dr. Pedro Cristo responde, dizendo qualquer coisa como isto: «Os elementos que agora são propostos não são mais-valias para o negócio e não vão lá com pressões ou ameaças». Esta é a opinião que lhe é enviada pelo Dr. Pedro Cristo, 4 minutos antes das 8 horas de um dia 20 de maio.

Meia hora depois, o senhor decide voltar tudo à primeira fase, não avançando com a proposta. O que quer que eu, ou qualquer pessoa, conclua, depois de ler este procedimento? Que a proposta foi cancelada por razões que longamente explicou, ou por razões que se prendem com a inaptidão humana dos colaboradores propostos pelos seus diretores comerciais do Norte e Centro, que eram insuficientes essas aptidões para desenvolver a proposta e que essa insuficiência radicava, segundo a opinião do Dr. Pedro Cristo, que o senhor subscreve, no facto de estes colaboradores não serem mais-valias para o negócio e não irem lá com pressão ou ameaças.

A ser verdade, o que é que isto significa, Sr. Dr.?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. Jorge Pessoa.

Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Significa, Sr. Deputado, aquilo que expressei: em qualquer organização...

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — O senhor não expressou nada. Quem expressou, quem considerou foi o Dr. Pedro Cristo, e o senhor «escreveu por baixo».

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Não, não. Estou a falar das considerações que fiz relativamente ao não avançar ou suspender o projeto da direção de Prime, Rede de Promotores e Netpay.

Sr. Deputado, em qualquer organização (e o BPN também não fugia à regra), existe sempre gente muito boa (e, com certeza, é a maioria) e há outros que não são tão bons — isso faz parte, é a vida.

Também nas direções — eu também fui diretor, fui-o durante mais de 20 anos, e sei bem como as coisas funcionam —, quando nos pedem para identificar algum colaborador para uma outra área de negócios, temos tendência, mesmo que isso venha também a contribuir para os nossos resultados, para indicar aquele que menos falta nos faz.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Ah, é?!

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — É, é sempre assim. E o que os diretores fizeram foi basicamente isso — depois, acabei por chegar a essa conclusão.

Agora, isso não era impedimento, porque nomeava eu. Sendo eu administrador, se eu tivesse condições para avançar com a direção *Prime*, tanto me fazia que o diretor *A* ou *B* indicasse o Zé, o António, o Manuel ou o Francisco, porque era eu, que sabia quais eram, que os ia indicar, porque

para aquela tarefa, para tratar dos melhores clientes do banco, eu queria os melhores.

Portanto, não fique com a mínima dúvida de que eu não hesitaria um segundo em identificar, em cada uma das direções, quem é que devia ir para aquela função.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Deputado Honório Novo.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Era opinião do Dr. Pedro Cristo de que estes senhores propostos «não vão lá com pressão ou ameaças». Mas o que é que isto quer dizer, de facto? Sr. Dr., vou fazer-lhe uma pergunta, que é final e complementar. Isto, esta expressão, foi objeto de uma participação aos sindicatos. Alguma vez teve *feedback* dos sindicatos bancários?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, depreendo desse *mail* que foi dada oportunidade aos diretores para indicarem o melhor comercial que lá tinham. E os diretores, ao invés de indicarem o melhor, indicaram o menos bom. E o que o Dr. Pedro Cristo quis referir, porque também conhecia bem a rede, porque era um homem da rede, o que ele me quis dizer, admito, foi que eles não estavam a indicar os melhores.

Agora, já lhe disse que, se fosse esse o problema...

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Sr. Dr., acho isto muito estranho. É que se eu achasse que não estavam a ser escolhidos os melhores, escreveria: «Acho que estes senhores por comodidade não indicaram os melhores colaboradores». Mas não escreveria: «Estes senhores não vão lá com pressão ou ameaças». Sr. Dr., que pressão ou ameaças é que um

colaborador bom teria de sofrer para desempenhar cabalmente a função para a qual iria ser proposto?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, se ele tivesse indicado os melhores, não havia necessidade de qualquer pressão. Agora, como eles pretensamente não indicaram os melhores...

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Sr. Dr., francamente, tenho uma dificuldade. Já percebi que o Sr. Dr., às vezes, não percebe bem aquilo que eu quero perguntar. É que, quando foi do *mail*, o senhor já respondeu «alhos» quando eu perguntava «bugalhos» e, agora, está a responder-me da mesma maneira.

O Sr. **Presidente**: — Terminou, Sr. Deputado Honório Novo?

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Só não fui esclarecido sobre se houve, ou não, resposta dos sindicatos, *feedback*.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, penso que não houve qualquer *feedback*, mas não tenho a certeza.

O Sr. **Presidente**: — Tem, agora, a palavra o Sr. Deputado Hugo Velosa.

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Sr. Presidente, agradecemos a presença do Dr. Jorge Pessoa e os esclarecimentos que nos tem dado.

Antes de mais, quero deixar uma nota prévia para, face a um episódio que se passou aqui há pouco, dizer ao Deputado Pedro Nuno Santos que transmita ao Deputado Basílio Horta que o Grupo Parlamentar do PSD e todos os Deputados do PSD apoiarão todas as medidas que queiram tomar a nível do Partido Socialista para apurar os atos ruinosos, que nunca escondemos, que aconteceram no BPN. Portanto, não temos qualquer problema em dar todo o apoio ao Partido Socialista nesse objetivo.

Sr. Dr. Jorge Pessoa, antes de lhe fazer a primeira pergunta, gostaria de dizer o seguinte: tem havido um pouco a tendência para considerar que a venda do BPN ao BIC foi ruínosa, como, aliás, já aqui foi apelidada. Uma vez que o Sr. Dr. participou nas negociações até à sua demissão (tendo, portanto, acompanhado de perto as negociações nos contactos com a secretaria de Estado, etc.), deixo-lhe uma pergunta concreta: qual era a alternativa à venda ao BIC? Existia alguma alternativa? E, no caso afirmativo, qual?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, deixe-me corrigir uma afirmação sua: eu não participei em nenhuma negociação.

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Reunião!

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Em nenhuma reunião. Apenas tive acesso, tal como alguns dos meus colegas, aos *drafts* do acordo-quadro. Mas, como disse há pouco, nem sequer tenho o contrato final e não participei em nenhuma reunião. Essas reuniões eram inicialmente lideradas pelo Dr. Pedro Cardoso e pelo Dr. José Lourenço Soares. Posteriormente à

saída do Dr. José Lourenço Soares e do Dr. Francisco Bandeira, passaram a ser lideradas pelo Dr. Norberto Rosa e pelo Dr. Rui Pedras. E sei, por aquilo que eles me diziam, que, já na fase final, a negociação foi direta entre a secretaria de Estado, portanto, o acionista, e o BIC. É isto que eu sei.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Deputado Hugo Velosa.

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Mas Sr. Dr., mesmo não tendo participado diretamente nas reuniões, tem obviamente uma visão muito clara disto, até porque, na altura, era administrador e, portanto, estava numa posição de ter uma opinião sobre isto. Quer dizer, acompanhou naturalmente as negociações que os seus colegas de administração faziam com o Governo.

Portanto, a pergunta que deixo é se, dos dados que tem, conhece alguma alternativa. É que seria bom sabermos se alguém, um dia, poderia abrir-se um pouco e dizer que havia uma alternativa a esta solução.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, os colegas de administração que acompanhavam as negociações, até determinada altura, faziam-nos sempre o ponto da situação nos conselhos de administração.

Relativamente à pergunta que me coloca, Sr. Deputado, a minha opinião é que, se calhar, não haveria alternativa. Por outro lado, também privilegio bastante a questão dos postos de trabalho. Estavam em causa 1600 postos de trabalho (e as contas foram feitas na altura, penso) e tenho dúvidas que a liquidação, *per si*, que destrói tanto valor, fosse a solução mais adequada. Mas é como digo: as contas só poderão fazer-se a partir do

momento em que se consigam apurar os valores definitivos dos ativos líquidos que foram transferidos para os veículos.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Deputado Hugo Velosa.

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Já disse que não participou em nenhuma reunião. De qualquer maneira, aquando da renúncia, de que aqui falou, foi à Secretaria de Estado. Foi só para esse efeito que foi à Secretaria de Estado?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Fui duas vezes à Secretaria de Estado: uma delas, na data da assinatura do contrato, a que não tive acesso, e porque o meu colega o Dr. Rui Pedras tinha lá um problema com um documento, que faltava rubricar ou assinar, mas que acabou por não ser necessário, e, portanto, estive lá meia dúzia de minutos. A segunda vez foi exatamente essa, quando fui convocado, juntamente com os meus colegas, para nos ser comunicado que ia ser nomeada uma nova administração.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Deputado Hugo Velosa.

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Então, Dr. Jorge Pessoa, tendo acompanhado as reuniões do conselho de administração e nos contactos que tinha com aqueles que participaram nessas negociações, nomeadamente depois do acordo com a troica, gostaria que me respondesse muito claramente ao seguinte: o ambiente entre os administradores das participadas, os administradores dos veículos e o BPN era um bom ambiente? Nunca houve divergências entre os administradores, em matérias

como esta, do processo de venda e outras? Portanto, a minha pergunta concreta é esta: havia unanimidade nas decisões, em relação a todas as matérias, entre os administradores das participadas, os administradores dos veículos e o BPN?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, o ambiente era excelente. Partilhávamos a informação com todos, sete dias por semana, 24 horas por dia, por *e-mail*. Portanto, o ambiente era o melhor possível. Aliás, nunca encontrei tão bom ambiente.

Agora, partilhar rigorosamente os mesmos pontos de vista, era difícil — éramos sete, não é... No caso em apreço, havia sempre alguns comentários e algumas posições, possivelmente, divergentes. Mas nada que o coletivo não acabasse por absorver.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Deputado Hugo Velosa.

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — E passava-se o mesmo com o seu colega de administração, Dr. Lourenço Soares? Ou seja, o Dr. Lourenço Soares demitiu-se em 30 de novembro de 2011. Portanto, gostaria de saber, primeiro, se sabe quais as razões dessa demissão e, segundo, se as administrações de que falei estavam de acordo com o papel do Dr. Lourenço Soares nas negociações, após encontrado o comprador e o primeiro contrato, que é com o BIC, e nas negociações para o contrato definitivo.

Portanto, a minha pergunta, muito concreta, é esta: quais as razões da demissão do Dr. Lourenço Soares e se me pode confirmar se havia efetivamente algumas divergências entre os administradores e o Dr.

Lourenço Soares e, já agora, neste caso, a tutela, que tinha a ver com todo este processo de negociações e de concretização de contrato.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, estou recordado de que o Dr. Lourenço Soares, quando solicitou a sua renúncia ao cargo de administrador do BPN (salvo erro, estaremos a falar de novembro ou, pelo menos, de finais de 2011), terá alegado (e estou a citar de memória) que... Ele fazia parte da equipa que ia junto da secretaria de Estado participar nas negociações — era ele, seria o Dr. Norberto Rosa e o Dr. Rui Pedras — e aquilo que nos foi comunicado é que terá havido uma convocatória para uma reunião para a qual ele não terá sido convocado. Mas parece que os outros também foram convocados a título individual e desfasadamente... Enfim, houve ali qualquer desajustamento. E ele sentiu que possivelmente estariam a colocá-lo fora das negociações e apresentou a renúncia. Foi esta a noção com que fiquei, muito francamente.

Relativamente à segunda questão, que o Dr. Lourenço Soares não era propriamente um adepto fervoroso da venda ao BIC, isso não era.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Deputado Hugo Velosa.

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Não gosto de perguntar opiniões, mas acha que esse facto, de não ser um adepto fervoroso da venda ao BIC, poderá ter contribuído para a sua renúncia, em 30 de novembro de 2011?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, sei que o meu colega, Dr. Lourenço Soares, vem cá hoje, da parte da tarde, às 16 horas e 30 minutos. Acho que ele é a pessoa indicada para responder.

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Nas comissões de inquérito, os nossos convidados respondem ao que entenderem. Não sou daqueles Deputados que até fazem interpretações, caso os nossos convidados respondam, ou não. Se o Dr. Jorge Pessoa não quiser responder, não responde e, naturalmente, colocarei ao Dr. Lourenço Soares essa questão. Até porque já nos deu aqui alguma abertura para perceber que havia divergências, que lhe teriam sido também transmitidas, entre a opinião do Dr. Jorge Soares sobre todo este processo de venda e a Secretaria de Estado, a tutela.

Vozes do PS: — Lourenço, Lourenço Soares!

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Peço desculpa, Lourenço Soares. Troquei o nome, que é algo que me acontece cada vez mais.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Isso é a idade! A mim também me acontece!

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Não, não! Eu não tenho «Novo» no nome! Mas vou mandar lá pôr...

Dr. Jorge Pessoa, quero colocar-lhe uma outra questão e gostaria que me respondesse concretamente o que sabe sobre isto: aquando da sua renúncia, estavam aprovados os relatórios e contas de todas as participadas, dos veículos e do BPN? Ou seja, gostaria de saber se estavam aprovados todos os relatórios e contas de todo este universo que participou neste processo.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, com certeza que não. Foi em novembro, dezembro de 2011. Não estava.

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Estou a referir-me a 30 de maio de 2012.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Desculpe, não percebi a pergunta.

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Então, a pergunta é: a 30 de maio, quando apresentou a renúncia, em relação às empresas que representava, por exemplo a Parvalorem, neste caso a participada que também representava, etc., já havia relatório e contas aprovados?

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, apresentei a renúncia em 30 de maio. Estou no pleno uso das minhas funções e obrigações até final deste mês e vamos aprovar todos os relatórios e contas; aliás, demos ontem o *ok*.

Portanto, até ao final deste mês as contas ficarão aprovadas.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Deputado Hugo Velosa.

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Registo o esclarecimento, claro, de que não estavam aprovadas mas que vão ser aprovadas.

No entanto, gostaria de perguntar se, antes da sua renúncia, alguma vez lhe foi transmitido que se veria com bons olhos que os relatórios e contas fossem aprovadas antes, que não se deixasse a aprovação para agora, para junho ou fins de junho. Ou seja, alguma vez a tutela transmitiu aos administradores dessas sociedades que pretendia a maior celeridade possível na aprovação dos relatórios e contas?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, em circunstância alguma sairíamos sem aprovarmos as contas. Este é um ponto assente.

Eu não posso precisar se o Sr. Secretário de Estado nos deu nota de que gostaria que saíssemos com as contas aprovadas, não posso precisar. Mas há uma coisa que posso garantir: em circunstância alguma abandonaríamos as nossas funções sem a aprovação das contas. É um ponto de honra. Não o faríamos em circunstância alguma.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Deputado Hugo Velosa.

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Então, registamos que fica aqui dito que os relatórios e contas serão aprovados ainda até ao termo do seu mandato. Ficamos à espera que isto aconteça.

Voltando atrás, há uma pergunta genérica que tenho de fazer, até por todos os cargos que desempenhou no Banco.

Entre o período eleitoral ou pré-eleitoral de 2009 e o acordo com a troica decorreram praticamente dois anos, até 2011. O que eu gostaria de saber é se, estando por dentro do processo, encontra alguma explicação para não ter sido encontrada uma solução até esse acordo com a troica, que motivou esta solução, boa ou má, mas que motivou esta solução? Por que é que durante esse período de dois anos não houve uma solução? O que é que terá corrido mal para não ter havido uma solução?

O Sr. **Presidente**: — Faça favor, Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, verdadeiramente, acho que, não correu assim nada mal. Havia necessidade de efetivamente selecionar o *good bank*, por contraposição, e esta era uma tarefa hercúlia, chamemos-lhe assim, porque ninguém pegava no Banco tal como ele estava. Chegamos a 2200 milhões de imparidades; na altura, já tínhamos identificado 1800 milhões.

Portanto, como eu já aqui referi, isto foi tudo um processo, digamos, de ciclos curtos e efetivamente estávamos convencidos de que o Banco seria recapitalizado, de que conseguiríamos devolvê-lo o mais rapidamente ao mercado, de que conseguiríamos também segregá-los, ao nível do *good* e do *bad bank*, só que, por exemplo, para constituir os veículos tivemos de recorrer — e foi um trabalho interno — à ajuda dos serviços jurídicos da Caixa. Estiveram lá uma meia dúzia de meses 4 ou 5 juristas, todos eles liderados pelo Dr. Lourenço Soares, que, além de administrador no BPN responsável pela direção dos assuntos jurídicos, era o diretor dos assuntos jurídicos da Caixa Geral de Depósitos, e foi uma tarefa que demorou meses. É uma tarefa muito complexa, em termos técnicos e burocráticos.

Portanto, penso que não haveria condições de devolver ao mercado antes desse prazo, porque era preciso identificar exatamente a parte boa e... Mesmo assim, identificámos a parte boa e os compradores...! Quantos é que apareceram?

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

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Vejo que o Dr. Jorge Pessoa dá uma explicação exatamente para esse período, que não vou chamar de demorado ou não, cada um tirará as suas conclusões, mas só não entendo uma coisa: tendo havido um processo de venda, que se frustrou com uma segunda alternativa de preço, etc. — e aqui os veículos já estavam constituídos, estava tudo preparado para o processo de venda, mas o processo de venda, em concurso público, só pôde decorrer depois de estar tudo preparado para que ele acontecesse —, continuo a perguntar se acha que tudo correu bem com esses processos de venda, que não aconteceram. É esta a questão que lhe deixo, porque, para nós, esse período que decorreu entre 2009 e 2011 sem uma solução é algo que não tem grande explicação, para além da morosidade do problema. Portanto, não encontro outra explicação.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, o início da constituição dos veículos, se a memória não me falha, é para aí em janeiro/fevereiro de 2010, e as primeiras transferências de crédito, o primeiro lote, chamemos-lhe assim, faz-se, salvo erro, em outubro de 2010. Entretanto, tinha o concurso ficado deserto, em setembro; foi prorrogado para novembro; na altura, depois desta tentativa falhada, surge aquilo que foi denominado pelo Ministério das Finanças a refundação e, em fevereiro de 2011, nós vamos solicitar ao Banco de Portugal, já com a anuência do Ministério das Finanças, que autorizasse o aumento de capital de, salvo erro, 500 milhões, e não de 600, com um *business plan* que levámos na altura. Entretanto, apareceu o acordo de assistência da troica.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Deputado Hugo Velosa.

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Sr. Dr. Jorge Pessoa, sim apareceu, nós já o conhecemos... De qualquer maneira, nesse período, dentro da administração do BPN ou das administrações das participadas ou dos veículos, nunca se colocou outras hipóteses?! Aliás, o Ministro Teixeira dos Santos uma vez veio cá dizer que poderia haver uma hipótese, que era uma reestruturação do Banco com a alteração da marca. Nunca se pôs uma alternativa às vendas frustradas? Por exemplo, liquidação do Banco, reestruturação com outra marca, com outra imagem, integração na Caixa Geral de Depósitos... Estas hipóteses nunca se puseram nos conselhos de administração do BPN?

O Sr. **Presidente**: — Faça favor, Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, recordo-me de que fomos apresentando alternativas e a última delas concluiu com essa tal abordagem *stand alone*, que é a refundação. Aí, em princípio, o que estava entendido é que iríamos efetivamente reestruturar o Banco, capitalizá-lo e aguardar por melhor situação de mercado. Portanto, esse foi efetivamente um momento crítico na refundação, mas isso acabou por entrar por princípios do ano de 2011 e, entretanto, surge a questão da troica e há aquelas duas opções, o *find a buyer*... e a partir daí os senhores conhecem melhor o processo do que eu ou tão bem quanto eu.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra, Sr. Deputado Hugo Velosa.

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Por fim, gostaria ainda de colocar uma questão, que, em princípio, será a última, depende naturalmente da resposta.

O Sr. Dr. Jorge Pessoa já disse todo o processo de constituição de veículos, também já disse aqui as dificuldades que houve com o porem em funcionamento esses veículos, as participadas, essas situações, mas há uma coisa que eu não entendo. Por que é que antes, face aos pareceres que já haviam, e a venda do BPN foi sempre, enfim, a opção do Governo, quer do anterior quer deste, e face à situação da troica, não se tentaram resolver esses problemas relacionados com, por exemplo, o BPN Crédito, as outras participadas, independentemente da venda do BPN? Quer dizer, por que é que se deixou chegar a este ponto, em que, possivelmente, e é isto que pergunto, será cada vez mais difícil resolver esses problemas dessas participadas?

O Sr. **Presidente**: — Faça favor, Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, como já há pouco aqui referi, a maioria das participadas, incluindo o BPN Crédito, dependiam exclusivamente do *funding* do BPN. E, portanto, qualquer opção, qualquer decisão que se viesse a tomar dependia do futuro do BPN, não podia ser... Primeiro tinha de se resolver o problema do BPN, porque, repare, o *funding* está todo... A única entidade financiadora do BPN Crédito é o BPN e, se fosse uma abordagem *stand alone*, é evidente que as participadas poderiam continuar; se a abordagem não fosse *stand alone*, é preciso encontrar um comprador que injete financiamento, que esteja disposto a meter ali uma largas centenas de milhões ou, então, que o acionista Parvalorem aceite financiar esse comprador em condições que terá de negociar, mantendo lá essas fontes de financiamento, porque eu não tenho dúvida nenhuma de que no mercado, hoje, não há ninguém, ou haverá mas não está disposto a isso, com condições para arranjar 300 ou 400 milhões de euros para financiar o BPN Crédito e salvar o BPN Crédito.

A única solução, em minha opinião, e é isto que está a ser estudado e a ser negociado, pelo menos que eu saiba, é a Parvalorem, para onde transitaram esses créditos do BPN e que estão a financiar o BPN Crédito — falo no BPN Crédito porque é aquele que domino mais —, arranjar efetivamente aqui, para se manter a BPN Crédito viva, uma solução por forma a ter condições de financiar em determinadas condições a negociar, como é evidente, os ativos da... porque não acredito que haja no mercado soluções alternativas.

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Só mesmo para terminar...

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

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Só mesmo para terminar. Há uma coisa que continuo a não entender, até porque, tanto quanto recorde — não tenho aqui os dados concretos, mas, enfim, eles existirão —, desde que existem as participadas existe essa separação, a constituição dos veículos, e ouvia-se dizer que havia interessados no Banco Efisa, havia interessados noutras participadas, etc. A minha pergunta tinha este sentido: se se ouvia dizer que havia interessados por que é que não se resolveu o problema, embora eu aceite a explicação que deu em relação à Parvalorem? Mas por que é que não se resolveram antes essas situações, antes da venda?

O Sr. **Presidente**: — Faça favor, Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, uma coisa é a manifestação de intenções, outra coisa é a concretização prática.

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Posso interromper?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Pode.

O Sr. **Hugo Velosa** (PSD): — Mas aqui havia vontade das administrações das participadas em vender e em...?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, havia! Havia com certeza! Só que efetivamente a situação do Banco Efisa é uma situação de falência. É uma situação de falência; ou seja, o acionista Estado, para vender o Banco Efisa, de duas, uma: ou arranja um comprador que lá injete capital, porque não estou a ver o Estado a injetar lá capital, mas esta é uma decisão do acionista, como é óbvio, porque está em situação de falência técnica, tem capitais próprios negativos... A BPN Crédito já é diferente. Porquê? Porque tem capitais próprios positivos e, portanto, conseguiu, com a venda da carteira, com os 180 milhões, cumprir o rácio Tier 1, que está na casa dos 10%, 9,9%. Ou seja, é uma situação aparentemente mais fácil; continua a ser difícil pela qualidade da sua carteira e porque também, como disse aqui há pouco, foram consultados, que me lembre, para cima de 50 entidades e no final do dia ficámos reduzidos a três, das quais, se calhar — e não quero entrar em pormenores —, se ficar uma é o máximo, e não sei quais serão as conclusões.

Agora, há aqui uma questão que é fundamental: não haverá necessidade, por parte do acionista, se quiser vender — não é se quiser, porque quer com toda a certeza —, se tiver condições para vender a BPN Crédito, de efetivamente injetar capital, porque os rácios podem ser feitos através da redução de ativos em dívida, ao contrário daquilo que não acontece, por exemplo, no Banco Efisa, que tem mesmo insuficiência de capitais e alguém tem de lá pôr esses capitais, porque não pode operar sem os 17,5 milhões no mínimo.

O Sr. **Presidente**: — Srs. Deputados, concluída a primeira ronda, vamos dar início à segunda ronda, para a qual tenho já inscritos os Srs. Deputados Honório Novo e João Pinho de Almeida e Afonso Oliveira. Nesta ronda, os Sr. Deputados fazem perguntas sequencialmente e, depois, o Sr. Dr. Jorge Pessoa irá responder em conjunto às questões.

Tem a palavra o Sr. Deputado Honório Novo.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Sr. Dr. Jorge Pessoa, permita-me um esclarecimento preliminar antes de desenvolver um conjunto de perguntas. O Sr. Dr. é a pessoa certa para me responder sobre as questões de crédito do BPN?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Não serei, porque eu não tinha a rede empresas, e o crédito está concentrado na rede empresas. Eu tinha a rede de agências. A pessoa certa para responder a essas perguntas seria o meu colega Mário Gaspar que tinha rede empresas, que é onde está concentrado o crédito.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Sr. Dr., de qualquer maneira, vou colocar-lhe duas ou três questões que — suponho — talvez tenham passado por via de agências.

Começava pelo BPN Crédito.

O Sr. Dr. diz que é uma instituição, uma entidade vendável, se for reestruturada, e que está até em processo de venda. Não vou detalhar, porque isso pode comprometer o negócio, mas a única coisa que me causa alguma espécie é que, tendo sido em janeiro de 2009, definido como uma das atuações fundamentais, ao nível do conselho de administração, vender os ativos *non-core* —, aliás, uma perspetiva que vinha já desde a altura do

Dr. Miguel Cadilhe —, o senhor tenha respondido ao Deputado João Semedo, logo no início desta audição, que nunca foi perspectivada a venda do BPN Crédito antes desta fase final a que agora se referiu.

Gostava de perceber por que é que isso sucedeu e, sobretudo, por que é que a razão que o senhor invoca é a de que os mercados poderiam não estar muito atrativos à venda. Ora, certamente que em 2009 estariam mais propensos à compra do que em 2012, hoje. Gostava que abordasse este tema.

Depois, gostava de saber se o senhor nos pode prestar alguma informação sobre créditos concedidos, novos. Suponho não se tratar de reestruturação de créditos, porque sabemos que, muitas vezes, reestruturações de créditos são feitos para manter o cliente e manter a perspectiva de pagamento, mesmo com prejuízo e com integração de incumprimento. Mas gostava de perceber se a evolução do crédito concedido a algumas empresas — o crédito novo — não terá sido significativo, particularmente no ano de 2009. Isto é, se grandes grupos da distribuição e algumas empresas públicas não terão tido crédito novo por parte do BPN, admito que por via das agências, porque suponho que o Sr. Dr. Jorge Pessoa terá mesmo participado na informação positiva da concessão destes créditos. Queria perceber como é que isto foi feito!?

Repare, não coloco nenhuma objeção a que o crédito tenha sido concedido. Não é isso! Apenas queria ter a noção se houve ou não, por parte do BPN — agora, o BPN em termos gerais —, uma evolução positiva na concessão do novo crédito; do novo crédito de uma forma significativa e a empresas relevantes, quer do setor privado quer do setor público. E qual foi a sua participação nesta matéria.

Por outro lado, relativamente às famosas viaturas em contratos à ALD, gostava de perceber em quantos casos houve uma distribuição ou uma venda a diretores ou administradores de automóveis cujo contrato no

Banco era de aluguer de longa duração — para além do seu, que é público. Suponho que o contrato de longa duração era de uma viatura de topo de gama, que o contrato de aluguer de longa duração era de quatro anos no BPN, o que significa que ao fim de quatro anos um veículo de 75 000 € foi vendido com valor residual de 2975 €. Queria saber, para além do seu, quantos casos houve.

Queria também que o Sr. Dr. voltasse a confirmar o que já adiantou ao Sr. Deputado João Pinho de Almeida, isto é, se a partir de uma determinada altura e por que razão é que, para além de um acordo individual com o departamento de recursos humanos, o conselho de administração decidiu assumir as decisões destes pedidos e por que razão é que, a partir desse momento, todos os pedidos, todas as propostas foram rejeitadas pelo conselho de administração, ou seja, por V. Ex.^a também.

Há de convir que, para um observador externo, causa sempre alguma perplexidade o facto de uma mesma pessoa, até uma determinada altura, está na linha da frente — e a linha da frente era constituída, segundo julgo, por muito poucas pessoas — quanto à possibilidade de adquirir carros nestas condições e, a partir de um determinado momento, está na linha da frente daqueles que dizem que não a que outros possam eventualmente adquirir carros pela mesma forma. Gostava que o Sr. Dr. comentasse isto.

Queria que comentasse, como administrador e não como diretor comercial, o seguinte: estamos perante um conjunto de custos, já reconhecidos, em défice do processo de nacionalização e de gestão até ao momento da venda. Há o reconhecimento público de que há um prejuízo assumido de cerca de 2848 milhões de euros. Em números redondos, são 2800 milhões de euros, dos quais 1800 milhões resultam de processos de imparidades reconhecidos até ao processo de nacionalização — eu diria, até ao processo de finalização de avaliação pela Deloitte, que ocorreu no início de 2009, janeiro, fevereiro e março de 2009.

Portanto, até aí, há um reconhecimento de 1800 milhões de euros. Depois disso, há 600 milhões de euros que resultam da recapitalização, de uma opção política tomada nos últimos tempos (isto é, depois da chamada nacionalização) pelo acionista, contrariando uma perspectiva que tinha sido proposta em janeiro de 2009 pela Roland Berger, quando propôs várias alternativas para o futuro do BPN.

Recordo — é importante recordar — que nesse estudo inicial se propunha a venda, mas propunha-se a venda sem que a recapitalização fosse onerável ao Estado. Portanto, não me interessa saber qual foi a evolução, sei é que a evolução determinou um custo de recapitalização de 600 milhões: para vender o BPN, foi preciso que o Estado tivesse entrado com 600 milhões de euros. Não era essa a perspectiva inicial.

Posso dizer que estes 600 milhões de euros são introduzidos em função de uma opção política posterior à nacionalização, que é tomada — já agora, para que não haja mal entendidos — em dois momentos: com o valor de 500 milhões de euros, em dezembro de 2010, e com o valor de 600 milhões de euros, pelo Governo atual, quando vende efetivamente o BPN.

Depois, temos uma diferença de 400 milhões de euros. Isto é, dos 2800 milhões de euros, que são os custos-base até este momento, temos 1800 milhões de euros de imparidades definidas pelo passado, e 1000 milhões de euros de imparidades definidas após a nacionalização. Ou seja, 600 milhões de euros de recapitalização e 400 milhões de euros de prejuízos resultantes do processo destes últimos três anos. Estes 400 milhões de euros — *grosso modo*, porque é um bocadinho mais, não é verdade? — não têm nada a ver com o período anterior à nacionalização, mas, sim, com o período posterior à nacionalização.

Queria que o senhor comentasse esta minha desagregação: 2800 milhões, sim senhor, está reconhecido — e insisto que é um pouco mais, são 2848 milhões de euros —, em que 1800 milhões de euros vêm do

passado e 1000 milhões de euros vêm do presente, isto é, do processo de nacionalização e reprivatização do Banco. Queria que o senhor comentasse isto.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado João Pinho de Almeida.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — O Sr. Dr. Jorge Pessoa participou e conhece, naturalmente, a decisão de a Parparticipadas constituir um financiamento no BPN IFI, de Cabo Verde, e eu pergunto se pode confirmar que esse financiamento foi para o aumento do capital social do BPN Brasil e por que é que a Parparticipadas se foi financiar no BPN IFI quando já tinha um crédito substancial no BPN; se essa opção de recorrer ao BPN IFI teve alguma coisa a ver com o facto de o BPN IFI ser sediado em Cabo Verde e, portanto, a supervisão ser, no mínimo, mais difícil do que aquilo que acontece quando estamos a falar de uma instituição financeira que está sediada em Portugal; se isso tinha a ver com o facto de não se perceber que esse aumento de capital do BPN Brasil, que, segundo julgo saber, foi exigido pelo supervisor brasileiro, estava a ser feito com recurso a crédito.

Por último, sendo a Parparticipadas uma empresa do setor empresarial do Estado, estando sujeita a todas as regras das empresas do setor empresarial do Estado e estando sujeita, também, às obrigações do Memorando de Entendimento, não se enquadrando esta operação no processo de reprivatização, pergunto se este crédito foi obtido com o competente visto prévio do Tribunal de Contas.

Pergunto também se existem outros financiamentos de algum dos veículos, portanto, destas empresas do sector empresarial do Estado, junto do BPN IFI. Pergunto-lhe isto porque esta operação é muito parecida com

uma operação que aconteceu no BPN no tempo do Dr. Oliveira e Costa — como o Sr. Dr. estava lá, se calhar também se lembra disso —, quando o financiamento do Banco Insular serviu para aumentos de capital do BPN. Ou seja: a SLN pedia crédito ao Banco Insular, o Banco Insular dava crédito e aumentava-se, assim, o capital do BPN. E agora, temos uma operação muito parecida, que é a seguinte: a Parparticipadas pede um financiamento ao BPN IFI, o BPN IFI concede esse financiamento e aumenta-se, assim, o capital do BPN Brasil.

Pergunto se me pode confirmar todos esses factos e se tem noção da gravidade dos mesmos, no caso de serem confirmados.

O Sr. **Presidente**: — Tem a palavra o Sr. Deputado Afonso Oliveira.

O Sr. Deputado **Afonso Oliveira** (PSD): — Sr. Presidente, Sr. Dr. Jorge Pessoa, vou colocar algumas questões muito breves.

Como esteve e está, até ao momento — e continua até ao final do mês — na gestão da participadas, eu perguntava-lhe muito diretamente o seguinte: que estratégia tem sido seguida em matéria de recuperação de crédito na Parvalorem? Ou seja, que trabalho foi desenvolvido: havia uma estratégia comercial, havia planos de recuperação de crédito? O que é que foi feito, até ao momento, na recuperação de crédito desses clientes? Havia planos de reestruturação de dívidas? O que é que foi feito? Que estratégia de gestão é que existia nessa altura? Havia uma estratégia de venda dos ativos na altura ou esperava-se apenas pela pós-privatização?

Uma segunda questão prende-se com as alterações em matéria de controlo de crédito — esta questão já aqui foi colocada, e penso que bem, pelo Sr. Deputado Honório Novo, mas eu voltava a colocar a questão nestes termos, porque também a tinha aqui agendada. Assim, que alterações em matéria de controlo de concessão de crédito se processaram no BPN

com a nova administração do Banco nacionalizado? O Sr. Dr. deve ter esse conhecimento, estava no Banco, faz parte dos quadros do Banco, é diretor do Banco, conhecia o comportamento que o Banco tinha em matéria de concessão de crédito. Houve uma ação clara, houve alterações no controlo de concessão de crédito? Houve alterações na qualidade do crédito concedido? O que é que foi feito a este nível?

Conhece alguma operação de grande volume no período nacionalizado, com crédito concedido nos termos que eram definidos anteriormente, ou não? Ou houve mesmo aí uma alteração completa da concessão de crédito? Esta questão, para nós, é muitíssimo importante.

Uma outra questão: qual era a relação da administração do BPN com o Banco de Portugal? Ao longo do período em que se manteve no conselho de administração do BPN sentia alterações dos procedimentos do Banco de Portugal em matéria de controlo e supervisão? Sentiu que houve alterações nesse período na supervisão? Estamos a falar do BPN, que teve um processo, que todos nós conhecemos, infelizmente, que foi nacionalizado e que tem uma nova administração. Portanto, a pergunta é a esta: o que é que foi feito a este nível? Houve alterações, não houve alterações? Sentiu que o Banco de Portugal manteve o mesmo nível de supervisão, ou melhorou essa função de controlo?

Havia uma estratégia por parte da Caixa Geral de Depósitos também ao nível do controlo do trabalho feito pelo BPN e é evidente que, havendo uma administração que tem administradores comuns na Caixa e no BPN, esta função de controlo perde-se ou, pelo menos, tenho alguma dificuldade em perceber —gostava que comentasse também este aspeto — como é que a Caixa Geral de Depósitos desempenhava essa função, que é fundamental, de controlo de ação do Banco.

Uma última questão. Já foi reconhecido nesta Comissão, por todas as pessoas que por cá passaram, quer administradores do Banco quer

entidades de supervisão, que o tempo excessivo que decorreu, desde a nacionalização do Banco até à privatização, provocou perda de valor, diria até destruição do valor do Banco. Não considera que teria sido muito importante para o interesse público – é disso que estamos aqui a falar, se foi ou não salvaguardado o interesse público neste processo — e para todos os portugueses que o BPN tivesse sido vendido no mais curto espaço de tempo?

Sei que já explicou aqui que o tempo foi o possível — na sua explicação — e que houve aqui um tempo necessário para criar o *bad bank*. A verdade é que - e gostava que comentasse, dada a experiência e a responsabilidade que tem nesta matéria —, num tempo em que se assina um Memorando com a troica, num tempo muito curto de um mês e pouco, conseguiu-se vender o Banco! Porque é que não se fez isso mais cedo?

O Sr. Presidente: — Tem a palavra o Sr. Dr. Jorge Pessoa.

O Sr. Dr. Jorge Pessoa: — O Sr. Deputado Honório Novo perguntou-me por que não vendemos a BPN Crédito logo a partir de 2009. Tal como já aqui referi, a BPN Crédito tem uma dependência creditícia, ou tinha uma dependência creditícia, a 100% do BPN que agora passa a ser da Parvalorem.

Portanto, na altura já não havia no mercado quem, até porque a BPN para ser vendida em condições razoáveis o comprador tinha de assumir estas linhas e não havia ninguém que as assumisse... Estamos a falar — na altura — em 500 milhões, porque antes da venda da carteira para o BIC as linhas ultrapassavam os 500 milhões. Portanto, enquanto não se resolvesse o problema do BPN, muito dificilmente — diria que era quase impossível — seria possível vender a BPN Crédito em condições normais.

Relativamente ao crédito concedido em 2009, posso dizer-lhe que logo no início (e não vou aqui citar nomes), efetivamente, ainda houve alguma concessão de crédito a empresas de muito bom risco, isto enquanto ainda não tínhamos sentido estas necessidades de liquidez. Mas, a partir do momento em que estas necessidades de liquidez se começaram a verificar, com a saída de depósitos de uma forma abrupta e violenta, cortámos toda e qualquer concessão.

O Sr. **Honório Novo**: — E no final de 2009?

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: - Sr. Deputado, a carteira, basicamente, começou em cerca de 6000 milhões — atenção: isto refere-se basicamente a empresas e é este o número que tenho de cabeça - e acabou, mais ou menos, com o mesmo valor final. Não houve alterações significativas, fizemos imensas reestruturações, isso sim!, e reforçámos garantias...

O Sr. **Honório Novo**: — Não é disso que estou a falar!

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Crédito novo, concedemos algum. Tenho a noção de que concedemos algum e, também de que todo ele ou já está liquidado, ou está a correr de forma normalíssima, até porque estaríamos a falar de empresas de «primeira água», desculpem o termo.

Quanto às viaturas e à questão da opção de compra, Sr. Deputado, tenho de dizer, vai-me perdoar, que quando fui contratado para o BPN, em maio de 2005, negociei diversas cláusulas contratuais, uma das quais, passo a ler: «Cláusula D: ser-lhe-á atribuída uma viatura *Audi A6 2000 TDI...*» — e não 3000 não sei das quantas... — «... que, ao fim de quatro anos reverterá a seu favor pelo valor residual de 6%. Nos períodos seguintes esta situação será definida internamente para a função».

O que é que aconteceu, Sr. Deputado? Isto foi em maio, eu já andava a trabalhar, a visitar as agências e os gabinetes, andava no meu carro particular e, a certa altura, passou-se maio, passou-se junho, estava a chegar-se a julho e, efetivamente, o fornecedor não tinha a viatura disponível, que era uma viatura até 50 000 €, o tal *A6 2000 TDI*. Eu dei indicações aos serviços dizendo: meus caros senhores, acabem lá com isso, não estou para andar aqui à espera, faz favor, comprem outra viatura de igual valor, de igual classe. Comprem outra viatura.

Os serviços contactaram o fornecedor da viatura e o fornecedor, porque efetivamente a Audi não queria perder o cliente — o Grupo SLN —, fez uma contraproposta. E, já agora, Sr. Deputado, a viatura com que eu fiquei não custava 75 000 €, mas, sim, 76 616, 45 €. É o valor da fatura que eu tenho aqui, que é o valor do *Audi A6 3000 TDI*. Então, o fornecedor disse o seguinte: meus caros senhores, nós não queremos perder o cliente, portanto tenho aqui uma viatura de serviço usada, com 6 meses, com meia dúzia de milhares de quilómetros e vendo-lha pelo preço do A6 2000. E fez um preço especial, tenho aqui a fatura, de 50 000 €.

Era uma viatura que tinha seis meses e que já tinha uma meia dúzia de milhares de quilómetros. Eu coloquei o assunto superiormente e disse à gestão da altura: meus caros senhores, tenho de contabilizar uma viatura *A6 2000* que custa 50 000 €, esta é usada mas é um excelente carro, tem seis meses, eu não importo de passar a usar um carro usado. Portanto, foi decidido que eu o passasse a usar. E comprei este carro.

O carro vale efetivamente, com menos qualquer coisa, porque é uma viatura de serviço com seis meses, mas custou exatamente aquilo que tinha sido inicialmente contratualizado. Isto foi em maio ou junho de 2005.

Em 8 de julho de 2009, já então era administrador, recebo um *e-mail* dos serviços dizendo o seguinte: «Na sequência da finalização do contrato da viatura com a matrícula 83-35-ZN, informo que o valor residual é de

2975,21 € com IVA incluído à taxa legal (...). No caso de interesse na sua aquisição, agradecemos o envio, pela mesma via, da autorização de débito na sua conta à ordem e indicação da mesma, morada atualizada e número de contribuinte». E eu respondi que estava interessado na aquisição da viatura pelo preço do valor residual, que é o que estava contratualizado.

Vamos, agora, à questão que o Sr. Deputado colocou. Anteriormente ao exercício da minha opção, o que tinha sido negociado comigo enquanto diretor... Foi aqui afirmado pelo meu colega Mário Gaspar, porque eu confesso, não sabia que já tinha havido colegas que, anteriormente a mim — anteriormente a julho de 2009 —, tinham exercido a opção.

Portanto, com certeza que haveria colegas diretores que tinham estas condições exatamente contratualizadas tal como eu, e que eu não seria exceção. Só que, efetivamente, o que se passou foi que, quando exerci a opção — já referi aqui e volto a reiterar —, não assumi, não passei a utilizar nenhuma viatura nova. O Banco não comprou nenhuma viatura nova; eu passei a utilizar uma viatura usada, de serviço, que era de agosto de 2008, que, já na altura, repito, tinha uns 20 000 quilómetros e que é a viatura que ainda hoje uso e que, por acaso, fez hoje 200 000 quilómetros.

Relativamente às situações posteriores, o que aconteceu foi muito simples: os meus colegas diretores também tinham esse direito de exercício de opção. Eu não conheço, é uma questão de perguntar aos serviços, em que condições é que estava contratualizado. Só que, para eles poderem exercer essa opção, havia necessidade de comprar viaturas novas e o conselho de administração do Banco deliberou, na altura, que não havia condições para comprar viaturas novas. Portanto, o que aconteceu foi que, prorrogámos o contrato desses colaboradores. Foi tão simples como isto.

Então, sobre as viaturas, Sr. Deputado, estamos falados.

Relativamente à questão do prejuízo, corrijo-lhe um número: o Sr. Deputado disse que o prejuízo que já está assumido é de 2800 milhões, mas

são 2200 milhões de imparidades e 600 milhões do aumento de capital. As imparidades foram de 1800 milhões inicialmente, mas, entretanto, atingiram os 2200...

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Exatamente!

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — O que estará aqui em causa é um valor de 2200 milhões mais 600 milhões, ou seja: 2800 milhões...

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Não, não é! Vamos lá ver: os 1800 milhões são o resultado das imparidades confirmadas pela Deloitte em março de 2009; os 400 milhões suplementares a que se refere, e bem, também são imparidades (não digo que não!), mas aparecem já depois da nacionalização e não como resultado do que acontecia antes da nacionalização. É isto que quero dizer.

O Sr. Dr. **Jorge Pessoa**: — Sr. Deputado, deixe-me dar-lhe um exemplo que os senhores perceberão de imediato: se for analisar avaliações de qualquer tipo de imóvel feitas, por exemplo, em 2009 e voltar a fazer essa mesma avaliação em 2010, ela leva logo uma depreciação na casa dos 20% a 30%, e se eu voltar a fazer em 2011 ainda é pior. Portanto, isto é um processo evolutivo, infelizmente... E veja-se o que aconteceu com os resultados de todos os grandes bancos portugueses em 2011!

Houve um agravamento nas imparidades do crédito que tinha concedido antes da nacionalização, mas tomáramos nós que isso não acontecesse, mas não havia alternativa, quanto mais não fosse pela depreciação e desvalorização dos próprios ativos que estavam a colaterizar o crédito. E isto, garanto-lhe, foi passado a pente fino, fizemos *n* reuniões com todas as direções do Banco, com a Deloitte a liderar o processo, onde

escalpelizávamos ao detalhe, à infinidade da garantia, inclusive, se fosse necessário, e, regra geral, se elas estivessem relativamente desatualizadas, solicitávamos novas avaliações, só que, infelizmente, davam sempre para pior e nunca deram para melhor.

Sr. Deputado João Pinho de Almeida, tenho conhecimento do financiamento que referiu, mas confesso que não estou a par dos detalhes, até porque não tenho o pelouro do IFI. Sei que o financiamento foi concedido para resolver um problema de défices de capitais, de insuficiência de capitais do BPN Brasil, que está em processo de venda, mas confesso que não tenho detalhes. O meu colega Rui Pedras estará perfeitamente identificado com esta situação, se não esclarecer com ele, quando ela cá vier, eu terei todo o gosto em mandar-lhe os detalhes.

Relativamente a outros financiamentos sobre participadas, desconheço, francamente.

O Sr. João Pinho de Almeida: — Por exemplo, a Real Vida?

O Sr. Dr. Jorge Pessoa: — A Real Vida, sim, tem razão, tem razão! Mas também lhe peço o especial favor de colocar a questão ao Dr. Rui Pedras, até porque também é o presidente da Real Vida. Portanto, está mais dentro desses detalhes do que eu, uma vez que não era do meu pelouro.

Sr. Deputado Afonso Oliveira, quanto à estratégia da recuperação dos créditos, quer antes da constituição das «Par» quer depois, a estratégia foi sempre muito clara. Aliás, como nós não concedemos grande crédito novo, o que tivemos foi sempre uma enorme preocupação de reestruturar e de reforçar garantias. E para quê? A reestruturação é sempre imprescindível. Aliás, não tenho dúvida de que o caminho das «Par» tem de ser este, tem de ser o da reestruturação e o de adequar os possíveis *cash-flows* aos serviços da dívida, porque se formos para o mercado vender de

imediatos, os *haircuts* que vão ser exigidos vão ser muito, mas muito, elevados.

Houve, efetivamente, um reforço claro da nossa DCRC (Direção de Contencioso e Recuperação de Crédito), foram reforçados meios, tanto no Banco como nas próprias «Par». E, já agora, até posso dar-lhe alguns números: os números que tenho dos serviços apontarão para recuperações/reestruturações, entre BPN e Parvalorem, na casa dos 250 milhões. Não andarão longe desse número.

Estaremos a falar de qualquer coisa, ainda antes da constituição dos veículos, como: 60 milhões em 2009, 80 milhões em 2010 — ainda do BPN, porque só uma parte é que foi transferida para os veículos em 2010; há uma parte que ainda está com um contrato-promessa, que está a ser transferida. Portanto, depois, do BPN, ainda houve uma recuperação (estou a falar de liquidações e reestruturações, repito) na casa dos 35 milhões. Já na Parvalorem, os números que tenho apontam, em 2011, para qualquer coisa como 53/54 milhões e, até maio de 2012, para cerca de 21 milhões.

Ou seja, em resumo: 175 milhões do BPN e 75 milhões da Parvalorem, o que dá os 250 milhões. São estes números que tenho. Poderei confirmá-los, mas penso que não ando muito longe.

O Sr. Afonso Oliveira (PSD): — Com reforço de garantias?

O Sr. Dr. Jorge Pessoa: — As recuperações e as reestruturações, sempre que possível, com reforço de garantias. Sempre que possível!

Atenção: nem sempre é possível. Já fico muito satisfeito — se não conseguir reforçar garantias — se, pelos menos, conseguir que ele comece a pagar algo, adequar alguns *cash-flows* ao serviço da dívida. Isso é que é fundamental! Como dizemos na gíria bancária: é fundamental que comece a «pingar» alguma coisa. Quando não «pinga» nada é que é complicado.

Quanto à estratégia da concessão de crédito, Sr. Deputado Afonso Oliveira, reforçámos claramente as áreas de risco. Acabámos, por exemplo, no *Private*, com a concessão de crédito que não transitasse no âmbito do *workflow* de crédito; aliás, extinguimos o *Private* e obrigámos todas as operações a circular por *workflow* de crédito, onde tem sempre uma dupla intervenção, ou seja, o risco intervém sempre obrigatoriamente e as decisões são sempre colegiais; implementámos e reforçámos os conselhos de crédito: eram conselhos de crédito alargado, onde estavam os três administradores residentes (aliás, quatro, porque na altura, quando o Lourenço Soares estava, ele também fazia parte dos conselhos de crédito), onde tínhamos os diretores-coordenadores e todas as áreas de risco. E a decisão tinha de ser obrigatoriamente consensual.

Relativamente às relações do BPN com o Banco de Portugal, não tenho este pelouro, mas do que me foi dado a observar, efetivamente, éramos frequentemente questionados com solicitações da mais variada índole, que eram respondidas pelos colegas que tinham esta área, nomeadamente os Drs. Lourenço Soares, Norberto Rosa e Pedro Cardoso. Portanto, é o que posso dizer-lhe.

Quanto à intervenção da Caixa Geral de Depósitos, não. Não! São coisas completamente distintas. Que me tivesse apercebido, nunca houve a mínima interferência, com exceção da coincidência de ter quatro administradores comuns — três mais um, o Dr. Lourenço Soares, que era diretor da área dos serviços jurídicos —, nunca houve a mínima interferência Caixa a níveis que não fosse pela gestão destes quatro administradores diretamente no BPN.

Quanto ao facto de a demora na venda promover a perda de valor, Sr. Deputado, afirmo o que já disse aqui: é evidente que o tempo é longo, mas as condições de mercado em que vivemos, a depreciação de ativos, a segregação de áticos, o *bad bank*, o *good bank*, a constituição das «Par»,

tudo isso, são processos muito morosos e não sei se haveria condições para devolver o Banco ao mercado num prazo mais curto. Sinceramente, não sei.

O Sr. **Presidente**: — Vamos dar por concluída esta audição, agradecendo ao Sr. Dr. Jorge Pessoa a sua presença.

Srs. Deputados, retomaremos os trabalhos às 14 horas, conforme está previsto, com a audição do representante da Comissão de Trabalhadores do BPN Crédito, Dr. Carlos Correia Rodrigues.

O Sr. **João Pinho de Almeida** (CDS-PP): — Sr. Presidente, se me permite, gostaria de fazer uma pequena interpelação. Apesar de não ter consultado as outras bancadas — devia tê-lo feito —, penso que seria viável retomarmos às 14 horas e 30 minutos, seguindo-se na mesma às 16 horas e 30 minutos a terceira audição.

O Sr. **Presidente**: — Srs. Deputados, penso que é mais seguro começarmos às 14 horas, conforme está previsto. Creio que nenhum dos Srs. Deputados está a pensar ter agora um lauto almoço... Temos 40 minutos, penso que é tempo suficiente.

O Sr. **Honório Novo** (PCP): — Algum conforto existe para os colegas: informo que à primeira audição nem sequer posso vir!

O Sr. **Presidente**: — Então, já que temos esse imenso contributo, reiniciaremos os trabalhos às 14 horas e 30 minutos.

Está concluída a audição e suspensa a reunião.

Eram 13 horas e 23 minutos.