

CONSELHOS ÚTEIS
PARA GERIR O
ORÇAMENTO FAMILIAR
É FÁCIL!



ECONOMIA SEM FRONTEIRAS



ECONOMIA SEM FRONTEIRAS

CONSELHOS ÚTEIS PARA GERIR
O ORÇAMENTO FAMILIAR

Coordenação editorial

Valentina Rizzi e Rosanna Dellera

Testes

Valentina Rizzi e Gabriele Zoja

Agradece-se o precioso contributo de

Patrizia Canova, Veronica Ceron, Tafsir Diop,
Matteo Ippolito, Giordano Golinelli e Davide Toscani

Banda Desenhada

Anna Pianca

Projeto gráfico e paginação em Itália

Emanuele Locatelli

Edição em Portugal

Jussara Maria de Abreu Rowland

Paginação em Portugal

Diogo Lencastre

Revisão em Portugal

Joana Portela

Produção Gráfica

Finepaper - Agência de Produção Gráfica

Impressão e Acabamento

ACD Print

Depósito Legal

000000/14

Maio 2014

Coordenação em Portugal

Instituto Marquês de Valle Flôr – IMVF
Rua de São Nicolau, 105, 1100-548 Lisboa
Tel. 213256300 – Fax 213471904
Web: www.imvf.org
E-mail: info@imvf.org

ÍNDICE

Apresentação	2		
1 O orçamento familiar	4	5 Serviços e produtos financeiros	54
1. A família: um sujeito económico	6	1. As instituições de crédito	56
2. O que é o orçamento familiar	7	1.1 Como funcionam	56
3. Como fazer um orçamento familiar previsional	8	1.2 Instituições de crédito	57
3.1 Sugestões antes de iniciar	8	2. Produtos e serviços oferecidos pelas instituições de crédito	58
3.2 Categorizar as receitas e as despesas	9	2.1 Produtos para depositar	58
3.3 Criar a tabela do orçamento familiar	11	2.1.1 Conta à ordem	58
3.4 Controlar o orçamento	14	2.1.2. Conta à ordem online	59
		2.1.3. Serviços mínimos bancários	60
		2.2 Produtos para fazer pagamentos	60
		2.2.1 O cheque	60
		2.2.2 O cartão de débito (ou multibanco)	61
		2.2.3 O cartão de crédito	61
		2.2.4 O cartão pré-pago	62
		2.2.5 O débito direto (DD)	62
		2.3 Produtos para investir	63
		2.3.1 Conta a prazo	63
		2.3.2 Contas de poupança	64
		2.3.3. Fundos de investimento	64
		2.3.4 Certificados de Aforro, Certificados do Tesouro e Obrigações do Tesouro	65
2 A poupança	16	6 As remessas	68
1. Porquê poupar?	18	1. As fases do processo migratório	70
2. Como tornar-se um bom poupador	19	2. As características das remessas	71
2.1 Tipos de poupador	19	2.1 O custo de envio	71
2.2 Na prática	19	2.2 Acesso ao canal de envio/receção	72
2.3 Regras para começar	21	2.3 Segurança	73
3. Como fazer um plano de poupança	21	2.4 Rapidez	73
4. As formas de poupança	23	2.5 Controlo	74
		3. Os canais de envio de remessas	74
		3.1 Os canais informais	74
		3.2 Os canais formais	75
		3.2.1 Os operadores de transferência de dinheiro (MTO)	76
		3.2.2 Os bancos	76
		3.2.3 Os cartões pré-pagos	77
		4. Modalidades de envio	78
		5. Como fazer a melhor escolha	78
3 A gestão do crédito	26	Glossário	82
1. Definição de crédito	28	Soluções dos testes	84
2. O crédito: o que saber	29	Bibliografia	89
2.1 As características do crédito	29	Websites relevantes	90
2.2 Quais as características de um crédito?	31	Ferramentas úteis	91
3. Tipos de crédito	34		
3.1 Crédito pessoal	34		
3.2 Crédito ao consumo	34		
3.3 Crédito ao consumo intermediado	35		
3.4 Crédito à habitação	35		
3.5 Cartões de crédito (revolving)	37		
4 O sobreendividamento	40		
1. O contrato de financiamento	42		
2. A falta de cumprimento das prestações	44		
2.1 Não pago uma prestação. O que acontece?	44		
2.2 A Central de Responsabilidade de Crédito	45		
3. O que é o sobreendividamento	46		
4. Sinais de alarme. Estou sobreendividado?	47		
5. Socorro, estou sobreendividado!	48		
5.1 Solução extrajudicial do crédito	50		
5.2 Solução judicial do crédito	51		

APRESENTAÇÃO

O texto que tem nas mãos é um guia de educação financeira que pode ser utilizado por todos aqueles que pretendam melhorar os seus conhecimentos e competências na organização e planificação dos seus recursos económicos ou que queiram gerir melhor o seu dinheiro.

O guia *Economia Sem Fronteiras* foi especialmente pensado para cidadãos de nacionalidade estrangeira residentes em Portugal e para as suas famílias, sejam elas residentes em território português ou no país de origem.

O objetivo deste guia é o de fornecer à comunidade migrante conhecimentos sobre o sistema económico português e reforçar as suas capacidades de gestão do dinheiro, de forma a facilitar a sua integração económica na sociedade portuguesa.

Projeto “Sem Fronteiras: formar, agir e empreender”

O IMVF, em particular, através da Educação para a Cidadania Global, procura facilitar a compreensão e a tomada de consciência da interdependência das causas e dos efeitos num mundo globalizado e promover o empenho ativo local e global de todos os cidadãos.

O projeto “Sem Fronteiras: formar, agir e empreender” (*Behind the threshold. Improving migrants integration through economic and financial skills and knowledge*) é coordenado em Portugal pelo IMVF, decorrendo também em Itália, Bélgica e Espanha. É cofinanciado pelo Fundo Europeu para a Integração de Nacionais de Países Terceiros, que visa facilitar a integração de migrantes na sociedade do país de acolhimento. O foco da intervenção é a melhoria do processo de integração através do acesso ao mercado de trabalho e da gestão eficaz e consciente dos recursos financeiros dos migrantes. Estes aspetos são também sublinhados nos princípios definidos pela União Europeia (UE) para a integração, entre os quais se reafirma que o emprego das comunidades migrantes e o seu acesso aos serviços públicos e privados são um fator-chave no processo de integração.

Esta iniciativa está direcionada para o codesenvolvimento, que considera os cidadãos estrangeiros residentes em território português interlocutores privilegiados, enquanto pontes entre duas realidades. Isto traduz-se no empenho concreto em facilitar a adoção de políticas territoriais, nacionais e internacionais, destinadas ao reconhecimento dos direitos dos migrantes e em reforçar o seu papel, para que se tornem

protagonistas ativos do desenvolvimento da sociedade portuguesa, bem como do seu país de origem.

Como utilizar o guia *Economia Sem Fronteiras*

A educação financeira é um conjunto de conhecimentos e instrumentos práticos que permite gerir, da melhor forma, os recursos económicos e escolher consciente e criticamente as melhores propostas oferecidas pelo mercado.

A educação financeira proposta neste guia, dirigido a cidadãos estrangeiros residentes em Portugal, aprofunda temas relacionados com conceitos-base de economia, instrumentos para controlar o próprio orçamento e para planificar a poupança, serviços oferecidos pelo mercado financeiro português e recursos úteis para comparar qualidade e preço, para além de vários conselhos para evitar situações de risco e de sobreendividamento.

Os capítulos seguem uma lógica que vai do individual, ou seja, da gestão familiar ou pessoal do dinheiro (ver os capítulos sobre o orçamento familiar e sobre a poupança), ao social, onde a família ou o indivíduo interage com o mundo económico e financeiro (ver capítulos sobre a gestão do débito, o sobreendividamento, os serviços financeiros e as remessas).

Cada capítulo procura fornecer um quadro completo, mas simplificado, do tema através da utilização de exemplos e caixas informativas de aprofundamento.

No final de cada capítulo encontrará:

- Uma caixa informativa “**LEMBRA-TE!**” onde estão resumidos os conceitos-chave do capítulo e conselhos úteis a pôr em prática.
- Uma caixa informativa “**Está tudo claro?**”, que consiste num curto teste de “verdadeiro ou falso” para verificar, de forma autónoma, se os conceitos-chave apresentados no capítulo foram compreendidos.

No final dos capítulos também encontrará:

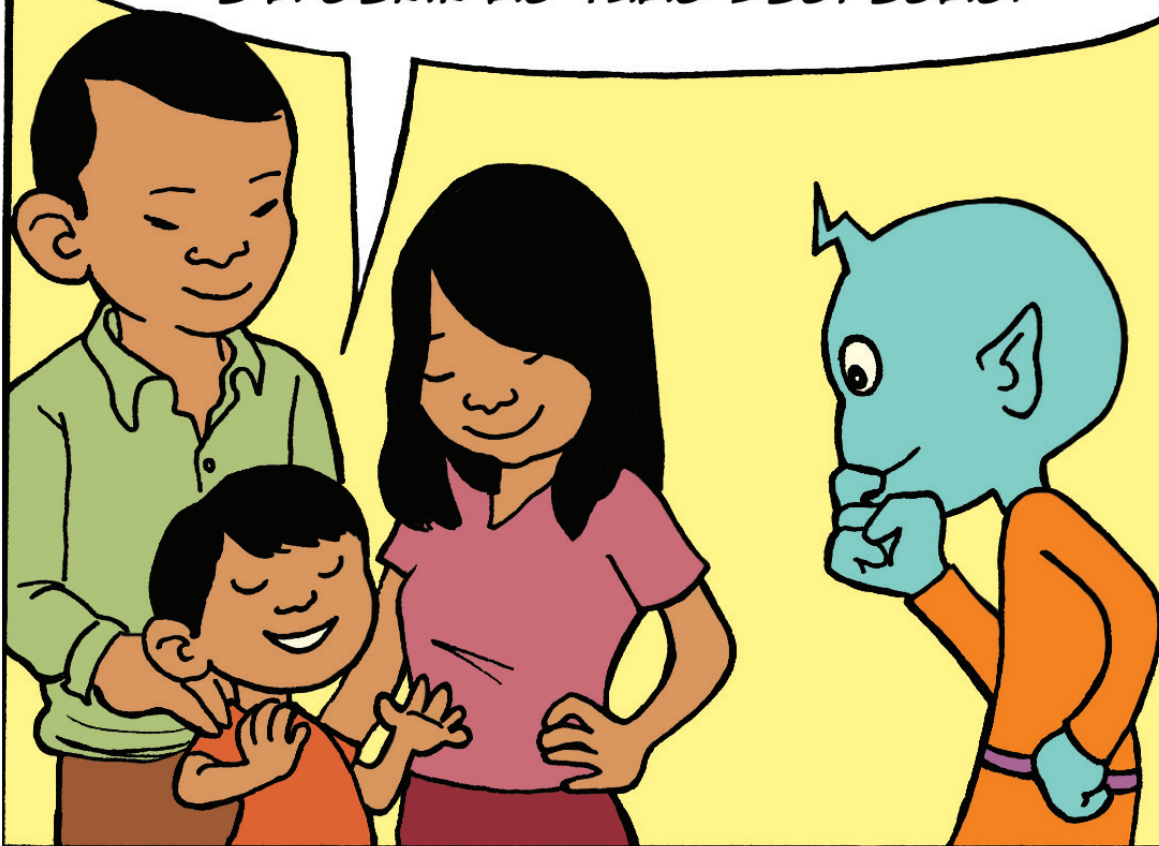
- Um **glossário sintético** que pode ser utilizado em qualquer momento.
- **Bibliografia e webgrafia**, para quem desejar aprofundar o assunto.
- **Ferramentas úteis**, onde estão incluídos alguns materiais que permitem pôr em prática as aprendizagens realizadas através deste guia.

Boa leitura!

1 O ORÇAMENTO FAMILIAR



NÃO TE PREOCUPES. DEVES APENAS
ANOTAR AS RECEITAS E AS DESPESAS.
O ORÇAMENTO AJUDA-TE A POUPAR
E A GERIR AS TUAS DESPESAS!



1

O ORÇAMENTO FAMILIAR



TEM DIFICULDADE EM FAZER O DINHEIRO CHEGAR ATÉ AO FIM DO MÊS? QUERIA VISITAR OS FAMILIARES NO SEU PAÍS DE ORIGEM, MAS NÃO SABE SE ISSO É POSSÍVEL DO PONTO DE VISTA ECONÓMICO? PERDEU O CONTROLO SOBRE AS SUAS DÍVIDAS?

ESTE CAPÍTULO É PARA SI! IRÁ AJUDÁ-LO A GERIR O SEU DINHEIRO DA MELHOR FORMA E A PLANIFICAR E CONTROLAR O SEU ORÇAMENTO

1 A família: um sujeito económico

Este capítulo parte da noção de que a família é um **sujeito económico** e, enquanto tal, deve ser considerada uma entidade única. Assim, como acontece numa empresa, a família deve **reger-se com base no bom equilíbrio entre receitas e despesas**.

Por receitas entendemos o rendimento, ou seja, o conjunto dos recursos económicos que uma família recebe num ano. As fontes de rendimento são:

- **o rendimento do trabalho**, representado pelo dinheiro que as pessoas ganham pela sua atividade laboral (o ordenado);
- **o rendimento da propriedade**, ou seja, os rendimentos que se recebe, por exemplo, provenientes do arrendamento de casas ou de investimentos.

As despesas, por sua vez, representam aquilo que se gasta e podem ser organizadas de diferentes modos. A forma mais simples é classificá-las em:

- **despesas necessárias**, que, como a palavra indica, são aquelas em que se incorre com o pagamento de serviços ou bens para satisfazer as **necessidades básicas** (por exemplo: casa, saúde, alimentação e educação). Muitas destas despesas são despesas fixas, ou seja, com um prazo de pagamento regular e fixo (por exemplo: a renda de casa; as contas de água, luz, gás, etc.; os seguros; as prestações de empréstimos; a mensalidade da escola, etc.);
- **despesas não necessárias**, que, por sua vez, são aquelas que se podem **dispensar**. É evidente que a distinção entre o que é necessário e o que é supérfluo é muito subjetiva. No entanto, para a maioria das pessoas, as despesas relacionadas com férias, idas ao cinema, jantares em restaurantes, ginásio

e substituição de eletrodomésticos ainda a funcionar (por exemplo: telemóveis, televisões, etc.) são seguramente não necessárias.

Muito frequentemente, somos levados a subvalorizar as nossas despesas, sobretudo as não necessárias, porque, de forma geral, não têm um prazo de pagamento fixo e porque, por vezes, são quantias muito baixas. Na realidade, se se der ao trabalho de verificar, descobrirá que estas despesas são muitas vezes superiores ao que estaria à espera.

Como terá reparado, são diversos os problemas que uma família tem de enfrentar na sua gestão económica e financeira. Neste sentido, o orçamento familiar pode ser um instrumento muito útil.

2 O que é o orçamento familiar

O **orçamento familiar** é um instrumento que ajuda a planificar aquilo que pode fazer com o dinheiro.¹

O **orçamento familiar** é um instrumento simples, que qualquer um, rico ou pobre, pode usar para **gerir o seu** dinheiro e para definir e **atingir objetivos financeiros** de médio ou longo prazo. Deseja comprar um carro novo? Quer delinear um plano de regresso ao país de origem? Então, precisa de fazer um orçamento familiar com as receitas e as despesas da sua família. A comparação entre receitas e despesas irá indicar-lhe se tem dinheiro suficiente (ou seja, se tem **MARGEM FINANCEIRA**) para realizar o seu projeto de imediato ou quanto tempo levará para o conseguir concretizar. Se o dinheiro que sobra no final destes cálculos não for suficiente, isso não significa necessariamente que o seu projeto é irrealizável.

As soluções podem ser:

- realizar imediatamente o projeto, pedindo emprestado o dinheiro necessário. A dívida contraída será paga quer com o dinheiro que temos disponível atualmente, quer com o dinheiro que iremos ganhar no futuro.
- juntar o dinheiro necessário para realizar o projeto no futuro.

¹ Godfrey Neale, S. e C. Edwards, Money doesn't grow on trees. *A parent's guide to raising financially responsible children*, Children's Financial Network/Fireside. Nova Iorque, 1994.



SE É UM AMANTE DE GALÕES E CROISSANTS E TODOS OS DIAS TOMA O PEQUENO-ALMOÇO NO CAFÉ, GASTANDO CERCA DE 2 €, NO FINAL DO ANO TERÁ GASTO 730 € SÓ COM ESSA DESPESA.

MARGEM FINANCEIRA

=

a quantia de dinheiro que sobra depois de subtrair todas as despesas ao seu rendimento.



1000€ (ORDENADO)
- 850€ (DESPESAS)
= 150€ (MARGEM FINANCEIRA/POUPANÇA)



POR QUE RAZÃO DEVO FAZER UM ORÇAMENTO FAMILIAR?

- A. PORQUE NOS AJUDA A PLANIFICAR AS DESPESAS E A ENFRENTAR OS IMPREVISTOS
- B. PORQUE NOS AJUDA A TOMAR DECISÕES SOBRE COMO GASTAR E COMO POUPAR
- C. PORQUE NOS ENCORAJA A SERMOS DISCIPLINADOS NAS DESPESAS E ATENTOS À POUPANÇA
- D. PORQUE NOS AJUDA A ATINGIR OS NOSSOS OBJETIVOS FINANCEIROS
- E. PORQUE NOS AJUDA A IDENTIFICAR AS DIFICULDADES ATUAIS E A PREVENIR AS FUTURAS

1. O ORÇAMENTO FAMILIAR

Os objetivos financeiros que cada um(a) se propõe atingir podem ser de curto ou longo prazo. Fazer um orçamento serve também para juntar dinheiro de forma a atingir esses objetivos.

Podemos usar o dinheiro para:

1. **gastar** em bens e serviços necessários (casa, alimentação, transportes, etc.) e com despesas não necessárias (férias, lazer, vícios, etc.);
2. **poupar**, de modo a fazer frente a emergências e eventos imprevisíveis (dentista, avaria de eletrodomésticos, etc.), ou para atingir objetivos de médio/longo prazo;
3. **investir**, com a intenção de obter um lucro a longo prazo.

A melhor forma de nos lembrarmos destas três ações é com um slogan simples, mas difícil de concretizar:

**GASTA CAUTELOSAMENTE
POUPA REGULARMENTE
INVESTE PRUDENTEMENTE²**

Um bom orçamento familiar ajuda a pagar o que é necessário e a poupar para o que se deseja.³

3 Como fazer um orçamento familiar previsional

3.1 Sugestões antes de iniciar

Neste ponto, tentaremos construir em conjunto, passo a passo, um orçamento familiar. Mas, antes de começar, há algumas sugestões que podem ser úteis:

- **Calcule com cuidado o seu rendimento.** Infelizmente, muitas vezes, esta questão não está totalmente sob o nosso controlo. Circunstâncias pessoais, doenças, crises económicas e imprevistos de todo o género podem influenciar o dinheiro que vamos ganhar. De qualquer forma, é importante calcular todos os rendimentos auferidos pela família (marido, mulher, filhos), porque, como foi já referido, a família deve ser considerada como uma entidade única;

² Microfinance Opportunity, Financial Education. *From poverty to prosperity.*

³ Godfrey Neale, S. e C. Edwards, *Money doesn't grow on trees. A parent's guide to raising financially responsible children*, Children's Financial Network/Fireside. Nova Iorque, 1994.

- Tenha atenção para **não se esquecer de despesas relevantes e baseie-se em dados reais**. Verifique o **EXTRATO DE CONTA** da sua conta bancária à ordem para confirmar que não se esqueceu de nada. É sempre melhor basear-se no historial da família, se disponível, utilizando faturas da água, eletricidade, gás, seguros, rendas e rendimentos auferidos anteriormente. Se não tiver um historial em que se basear, comece por pôr hipóteses realistas, eventualmente comparando-se com os seus familiares e amigos. No primeiro ano, é sempre mais difícil fazer um orçamento, mas aos poucos irá tornar-se mais fácil.
- É boa prática prever quais os acontecimentos que irão influenciar o orçamento e pensar em medidas alternativas, como, por exemplo, “se perco o emprego, quais as despesas que, mesmo assim, conseguirei suportar a curto prazo?”. Por outras palavras, é boa prática preparar “um plano B”.

3.2 Categorizar as receitas e as despesas

O primeiro passo para fazer um bom orçamento familiar é saber claramente quais as receitas que estão asseguradas e ter um histórico de todas as despesas efetuadas. Normalmente, as receitas são mais fáceis de contabilizar; as despesas fogem frequentemente ao nosso controlo.

Para **manter um histórico das despesas**, pode-se utilizar diversas modalidades. Escolha a que lhe parecer mais simples e prática:

- Conservar todos os talões, recibos, faturas e as contas da água, eletricidade e gás (etc.);
- Anotar as despesas todos os dias, num caderno ou numa folha;
- Usar um computador.

Como receitas totais, deve considerar: o seu ordenado líquido e o dos outros elementos do agregado familiar (marido/mulher, filhos, se ainda morarem em casa), quer sejam provenientes de trabalho independente ou dependente; as rendas de casas de sua propriedade; eventuais subsídios familiares ou outro tipo de apoios públicos e o reembolso do IRS. No cálculo das receitas, deve considerar não só as de frequência mensal, mas também as ocasionais, como, por exemplo, um rendimento profissional ocasional ou a receita proveniente de horas extraordinárias de trabalho.

EXTRATO DE CONTA

=

documento enviado pelo banco, no qual são resumidas todas as operações efetuadas na conta à ordem (ex.: pagamentos por transferência, depósitos, créditos, etc.).

INFLAÇÃO

=

aumento prolongado do nível médio geral dos preços dos bens; ou, mais simplesmente, uma redução do nosso poder de compra (ou seja, do valor da moeda).

1. O ORÇAMENTO FAMILIAR

Para categorizar os rendimentos familiares, pode seguir uma **ordem temporal**:

MENSAL	UMA/DUAS VEZES AO ANO	OCASIONAIS
Receitas por trabalho dependente	Juros da Conta Poupança	Remunerações profissionais ocasionais
Receitas por trabalho independente	Obrigações bancárias	
Subsídios	Reembolsos fiscais	
Rendas		

Para a categoria das despesas não há uma regra fixa: podem ser muito genéricas ou muito detalhadas; o importante é que reflitam o seu estilo de vida e sejam úteis. Se, por exemplo, quiser ter sob controlo as despesas supérfluas e perceber onde acaba o seu dinheiro, é importante ter categorias detalhadas e precisas. Se, pelo contrário, preferir ter um instrumento mais simples e rápido de preencher, escolha categorias mais genéricas.


Aqui apresentamos uma sugestão de classificação das despesas por **categorias**:

DESPESAS NECESSÁRIAS	DESPESAS NÃO NECESSÁRIAS	PAGAMENTO DE CRÉDITOS
Despesas com a casa (ex.: renda, empréstimo, quotas do condomínio, contas da água, eletricidade, gás, etc.)	Despesas telefónicas	Crédito à habitação Crédito ao consumo contratado com uma instituição financeira ou banco (ex.: prestação telemóvel, TV, etc.)
Alimentação	Desporto	
Vestuário	Lazer (ex.: jantares em restaurantes, noitadas, cinema, etc.)	
Despesas de educação	Férias/viagens	
Transportes (ex.: combustível, seguro automóvel, selo do carro, passe dos transportes públicos, etc.)	Prendas	
Saúde	Despesas com tempos livres	
Impostos e taxas	Assinatura TV cabo	
Remessas		

3.3 Criar a tabela do orçamento familiar

Agora, tendo definido as categorias das despesas, já pode elaborar o orçamento, que não é mais do que **uma tabela** com a lista **das receitas e das despesas**.

O passo seguinte é introduzir todos os dados das receitas e despesas, mês a mês.

 *Na página seguinte, encontra um exemplo do orçamento da família do Carlos e da Maria.*

No caso apresentado neste orçamento, vemos que a família da Maria e do Carlos não consegue, com o seu rendimento, suportar todas as despesas que tem. De facto, no fim do ano apresenta **um prejuízo de 920 euros**.

O primeiro passo que esta família deve dar é cortar nas despesas supérfluas ou não absolutamente necessárias.

O orçamento familiar pode ser útil, tanto para planificar um novo ano, como também para fazer uma síntese do historial da família. Nesse sentido, pode criar orçamentos de anos passados se tiver à sua disposição contas de água, eletricidade e telefone, recibos, talões, etc.

Dispor de um historial financeiro da família permite também ter as ideias mais claras **para planificar objetivos a médio e longo prazo**. Se, por exemplo, cada ano tiver um saldo positivo de 1.000 € ou 2.000 €, pode pensar em utilizá-lo para um dos seus objetivos (por exemplo, para comprar um automóvel novo). Se não conseguir organizar o historial por falta de dados, isso não significa que não possa fazer o orçamento familiar. Para começar o mais rapidamente possível, introduza números hipotéticos, mas realistas, e depois vá atualizando aos poucos com dados reais.

É também possível **planificar as despesas fixas** através de **um simples calendário** onde se **anotam os prazos**. Isto permite ter sempre sob controlo as eventuais despesas e enfrentá-las sem ansiedade.

Atenção!

O orçamento familiar não é uma ferramenta fixa e imutável, e pode ser corrigido e modificado com base nas alterações que vão ocorrendo na nossa vida e nas nossas necessidades!



SE O CARLOS E A MARIA RENUNCIASSEM A METADE DOS JANTARES EM RESTAURANTES (+ 650 €) E ÀS FÉRIAS NO MÊS DE AGOSTO (+ 700 €), MESMO MANTENDO A VIAGEM DE VISITA AO PAÍS DE ORIGEM EM DEZEMBRO, NÃO SÓ TERIAM UMA SITUAÇÃO ECONÓMICA SUSTENTÁVEL (GASTANDO TANTO QUANTO GANHAM), COMO TAMBÉM POUPIARIAM UM PEQUENO MONTANTE.

- 920€ (PREJUÍZO NUM ANO)
 + 650€ (ELIMINAÇÃO DE METADE DOS JANTARES EM RESTAURANTES)
 + 700€ (NADA DE FÉRIAS EM AGOSTO)
 =
 + 430€ (POUPANÇA)

TABELA PARA FAZER UM ORÇAMENTO FAMILIAR



1. O ORÇAMENTO FAMILIAR

		jan	fev	mar	abr	
RECEITAS	Ordenado Carlos	900	900	900	900	
	Ordenado Maria	600	600	600	600	
	Trabalho ocasional Maria		150			
	Renda do quarto que arrendam	50	50	50	50	
	Total receitas	1550	1700	1550	1550	
DESPESAS	Créditos	Crédito à habitação	600	600	600	600
		Prestação crédito pessoal	85	85	85	85
		Total créditos	685	685	685	685
	Despesas necessárias	Alimentação	250	220	250	250
		Roupa	50		70	
		Mensalidade jardim de infância	180	180	180	180
		Passe comboio	80	80	80	80
		Selo automóvel	0		100	
		Seguro automóvel	0		300	
		Contas (água, eletricidade, telefone, etc.)	80	80	160	80
		Remessas	0	100	0	
		Taxas várias	160		0	
		Medicamentos	25	20	50	20
		Total despesas necessárias	825	680	1190	610
	Despesas não necessárias	Jantares em restaurantes	100	100	100	100
		Cinema/teatro	20		30	20
		Férias	0		0	
		Vários (ex. prendas)	0		0	30
		Desporto	30	30	30	30
		Total despesas NÃO necessárias	150	130	160	180
Total Despesas		1660	1495	2035	1475	
Saldo		-110	205	-485	75	

ECONOMIA SEM FRONTEIRAS

mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	TOT		
900	900	900	900	900	900	900	1800	11700	RECEITAS	
600	600	600	600	600	600	600	1200	7800		
	150							300		
50				50	50	50	50	450		
1550	1650	1500	1500	1550	1550	1550	3050	20250		
600	600	600	600	600	600	600	600	7200	Créditos	
85	85	85	85	85	85	85	85	1020		
685	685	685	685	685	685	685	685	8220		
270	220	220	280	220	220	220	350	2970	DESPESAS	
70	50			100				340		
180	180	180		180	180	180	180	1980		
80	80			80	80	80	80	800		
								100		
								300		
80	80	80	60	80	80	100	60	1020		
	120		250				120	590		
								160		
		40	40		40	40		275		
680	730	520	630	660	600	620	790	8535		
100	100	100	150	100	100	100	150	1300		Despesas não necessárias
	20		40	10	20	10	40	210		
			700				1300	2000		
80					80		400	590		
30	30	30		30	30	30	15	315		
210	150	130	890	140	230	140	1905	4415		
1575	1565	1335	2205	1485	1515	1445	3380	21170		
-25	85	165	-705	65	35	105	-330	-920		



LEMBRE-SE!

- A. NÃO É NECESSÁRIO SER EXCELENTE EM MATEMÁTICA PARA GERIR BEM O DINHEIRO.
- B. UTILIZE DE FORMA RACIONAL OS RECURSOS DISPONÍVEIS.
- C. FAÇA PLANOS COM BASE NAS RECEITAS ASSEGURADAS.



VÍDEO ANIMADO PARA
COMPREENDER MELHOR



VÍDEO-CLIP PARA
APROFUNDAR



[WWW.FACEBOOK.COM/
OLTRERLASOGLIA](http://WWW.FACEBOOK.COM/OLTRERLASOGLIA)



É FÁCIL. VISITE O SITE
WWW.SEMFRONTEIRAS.PT

1. O ORÇAMENTO FAMILIAR

3.4 Controlar o orçamento

O orçamento previsional é importante, mas é igualmente importante mantê-lo sob controlo. A função do orçamento previsional não acaba no momento em que é feito. Depois de elaborado, é necessário verificar se aquilo que se calculou corresponde à realidade. A tarefa não se esgota em verificar se existem diferenças entre as previsões e os valores reais; é também necessário analisar as razões destas diferenças.

- Foi feito um bom orçamento previsional?
- Foram utilizadas informações corretas?
- Foram omitidas despesas que deveriam ter sido previstas?
- Mudou algo de relevante nos últimos meses?

Se quiser começar a fazer o orçamento familiar, vá ao capítulo “Ferramentas úteis”, onde encontrará um modelo já pronto para preencher.

ESTÁ TUDO CLARO?

PONHA À PROVA O QUE APRENDEU E RESPONDA VERDADEIRO OU FALSO:



1) A planificação financeira é a previsão de quanto dinheiro se ganha e quanto se gasta num determinado período de tempo.

verdadeiro falso

2) Para uma boa gestão do orçamento familiar é necessário apurar qual o rendimento da família.

verdadeiro falso

3) Na rubrica “despesas” inserem-se apenas as despesas para extras, como férias e restaurantes.

verdadeiro falso

4) Não sabendo quanto se pode ganhar num determinado período de tempo, o melhor é renunciar à planificação e gastar o que se pode.

verdadeiro falso

5) Se as despesas superam as receitas, a melhor forma de cortar nas despesas é fazer uma revisão dos gastos.

verdadeiro falso

6) Só quem é excelente em matemática é que pode fazer um orçamento familiar.

verdadeiro falso

PARA VERIFICAR SE AS RESPOSTAS ESTÃO CORRETAS, VÁ A “SOLUÇÕES DOS TESTES” PAG.84

2

A POUPANÇA



EXATO! VERÁS QUE NO FIM
DO MÊS TERÁS UMA BOA QUANTIA.

FANTÁSTICO! ASSIM,
A MINHA FILHA PODERÁ
CONTINUAR A ESTUDAR!



2

A POUPANÇA



A POUPANÇA É A BASE DA SOBREVIVÊNCIA DA FAMÍLIA, MAS HOJE, MAIS DO QUE ONTEM, JUNTAR PEQUENAS QUANTIAS DE DINHEIRO É UMA TAREFA DIFÍCIL.

AQUI ENCONTRARÁ CONSELHOS PRÁTICOS PARA COMEÇAR A GARANTIR UM FUTURO MAIS SEGURO A PARTIR DE PEQUENOS GESTOS

1 Porquê poupar?

A **poupança** é uma **quantia de dinheiro posta de parte** por uma pessoa ou por uma família **para ser utilizada no futuro**. A poupança é a base que permite uma boa gestão do seu dinheiro. De facto, ajuda-o a gerir o risco, a fazer frente às emergências, a não ficar em dificuldades no caso de diminuição das receitas e a atingir os seus objetivos pré-definidos.

“...acontece muito frequentemente que as pessoas precisam de mais dinheiro do que aquele que têm à disposição. A necessidade deste pé-de-meia aumenta com o passar das fases da vida como o nascimento, educação, casamento e morte, ou perante situações de emergência ou a possibilidade de investir em bens ou numa atividade empresarial. A única via sustentável e confiável para obter este pé-de-meia é criá-lo através da poupança.”⁴

Pode utilizar a poupança para despesas planificadas ou imprevistas, em caso de emergência e dificuldades. A poupança permite responder de forma imediata a estas situações, sem ter de recorrer a um **empréstimo**.

A poupança desempenha um papel fundamental para atingir os seus objetivos financeiros, que podem ser:

- a curto prazo (semanas ou meses), como, por exemplo, pagar as propinas da universidade;
- a médio prazo (1-3 anos), como, por exemplo, fazer obras em casa;
- a longo prazo (mais de 3 anos), como, por exemplo, comprar uma casa no país de origem ou planificar a reforma

⁴ Rutherford, Stuart, *The poor and their money*, Oxford University Press: Nova Deli, Índia

2 Como tornar-se um bom poupador

2.1 Tipos de poupador

Antes de começar a pensar como pode poupar e quais as ferramentas propostas pelo mercado, é importante refletir sobre os seus comportamentos habituais em relação à poupança. Clarificar este comportamento torna-o mais consciente e realista em relação aos objetivos a que se propõe.

Os tipos de comportamento são:

- **nenhuma poupança:** gasta tudo o que ganha; nunca planificou cortes nas despesas e nunca poupou dinheiro; não sabe como e onde poupar.
- **poupança irregular:** não planifica a poupança, mas poupa quando calha em algumas fases da vida; não tem disciplina regular de poupança.
- **poupança regular:** considera-se a poupança como um instrumento para obter **EMPRÉSTIMOS** ou para pagar dívidas antigas, mas também para responder a necessidades futuras.

2.2 Na prática

A poupança pode ser o resultado de duas simples ações:

- **aumentar o rendimento**
- **cortar nas despesas**

No que respeita ao **aumento do rendimento**, ainda que pareça mais difícil de atingir do que o corte nas despesas, não é impossível. De facto, pense em pequenos trabalhos ocasionais, talvez valorizando as suas competências ou paixões (por exemplo: pequenos trabalhos de canalização, pinturas, *babysitting*, trabalhos de costura ou malha, limpezas). Ou, se os seus filhos tiverem idade suficiente, incentive-os a fazerem pequenos trabalhos ocasionais que podem não só garantir-lhes alguns euros, como também contribuir para o orçamento da família.

Por sua vez, para realizar um **corte nas despesas** pode começar por fazer um **orçamento familiar** para identificar quais são os itens onde gasta mais, tal como proposto no capítulo anterior, para depois se concentrar nas pequenas ações que, no final do ano, lhe permitirão poupar, eventualmente, centenas de euros.

NENHUMA POUPANÇA
VIVO DIA A DIA. NÃO TENHO
DINHEIRO NO FIM DO MÊS
PARA PÔR DE PARTE.
POR MÊS:
1.000€ (ORDENADO)
– 1.000€ (DESPESAS)
= 0€ (POUPANÇA)

POUPANÇA IRREGULAR
SÓ POUPO ÀS VEZES, MAS
NO FIM DO MÊS NÃO TENHO
DINHEIRO PARA PÔR DE
PARTE.
ALGUMAS VEZES POR ANO:
1.000€ (ORDENADO)
– 900€ (DESPESAS)
= 100 € (POUPANÇA)

POUPANÇA REGULAR
POUPO TODOS OS MESES,
AINDA QUE UMA PEQUENA
QUANTIA, PARA FAZER FRENTE
A QUALQUER EVENTUALIDADE.
POR MÊS
1.000€ (ORDENADO)
– 900€ (DESPESAS) =
100€ (POUPANÇA)
NUM ANO 1.200€ DE POUPANÇA

EMPRÉSTIMO

=

cedência de uma quantia
de dinheiro por um
período de tempo ao fim
do qual esse dinheiro
deverá ser restituído
juntamente com os juros.

2. A POUPANÇA

Eis aqui algumas sugestões:

CASA	ALIMENTAÇÃO
Procure calafetar bem as janelas e portas e ligar os aquecedores menos tempo.	Faça sempre a lista de compras e procure respeitá-la.
No verão, se utiliza o ar condicionado, não ultrapasse os 6°C de diferença em relação à temperatura exterior.	Utilize a Internet para comparar os preços dos produtos.
Escolha a opção digital das contas de água, eletricidade, gás; assim, não paga as despesas postais.	Escolha produtos de marca branca.
Apague sempre as luzes nas divisões onde não está ninguém.	Repare sempre no preço por kg.
Opte por uma tarifa bi-horária de eletricidade e use os eletrodomésticos à noite e ao fim de semana.	Opte por produtos frescos e da estação em vez de pré-preparados.
Não deixe os aparelhos eletrónicos em <i>stand-by</i> , desligue-os quando não os está a usar.	Escolha supermercados económicos e utilize cartões de fidelização e cupões de descontos.
TRANSPORTES	LAZER
Sempre que possível, abdique do automóvel a favor dos transportes públicos ou da bicicleta.	Faça um orçamento mensal para os seus lazeres (cinema, concertos, exposições, etc.).
Compare os seguros <i>online</i> .	Marque jantares e encontros com os amigos e familiares em casa.
Abasteça-se em distribuidores de combustível <i>low-cost</i> .	Vá ao cinema nas sessões com tarifa reduzida ou utilizando cupões e descontos.
Compare os preços do combustível <i>online</i> ou pelo telemóvel.	Elimine as despesas supérfluas (café, cigarros, raspadinha, etc.).
TELEFONE	TRANSFERÊNCIAS
Se tem um contrato telefónico, monitorize as despesas telefónicas para evitar ultrapassar o <i>plafond</i> .	Compare as ofertas existentes para transferir dinheiro e escolha a opção que melhor se adapta às suas necessidades.
Opte por cartões recarregáveis.	Opte por envios periódicos em vez de mensais; assim, poupa nas despesas da comissão.

2.3 Regras para começar

Enquanto os princípios básicos de gestão do dinheiro podem ser aplicados por todos, as decisões de poupança e de consumo dependem muito da nossa capacidade de poupar, do acesso a produtos de poupança e da disciplina pessoal. Apesar de todas estas premissas, há algumas regras que podem ser úteis a todos⁵:

- A. Procure poupar 10% do seu rendimento.
- B. Comece a poupar logo que possível.
- C. Poupe com base naquilo que ganha.
- D. **Ponha de parte o dinheiro logo que chega o ordenado, antes de fazer qualquer despesa.**
- E. Pense na poupança como se fosse uma despesa: meta o dinheiro no mealheiro e esqueça-se dele (irá usá-lo só em caso de uma verdadeira emergência).
- F. Não traga consigo muito dinheiro, evite as tentações!
- G. Pague primeiro as dívidas. Alguns defendem que se deve pagar primeiro as dívidas; outros, pelo contrário, sugerem que se deve poupar de qualquer forma, porque é importante criar um pé-de-meia seguro o mais cedo possível. A escolha depende das prioridades e situações individuais. **O total do endividamento nunca, de forma alguma, deverá superar 30% do rendimento.**
- H. Crie um pequeno fundo de emergência (3-6 meses de poupança). Pode ser útil para fazer frente a eventos imprevistos (ex.: desemprego, doença, etc.), mas também para poder viver mais tranquilamente.
- I. Encontre produtos de poupança adequados aos seus objetivos (ver o capítulo 5 – “Serviços e produtos financeiros”).

Um bom comportamento de poupança requer disciplina; a disciplina aprende-se com a prática!

3 Como fazer um plano de poupança

Os objetivos financeiros podem corresponder a exigências de primeira necessidade, como, por exemplo: sair de uma situação de endividamento, a educação dos filhos ou comprar casa, ou então corresponder a desejos, como a compra de um novo automóvel ou a renovação da decoração.

⁵ Extraído de Microfinance Opportunity, *Financial Education. From Poverty to Prosperity*.

LEMBRE-SE!



LEMBRE-SE QUE A POUPANÇA É A BASE PARA DECIDIR SE DEVE PEDIR UM EMPRÉSTIMO. SE, NO FIM DO MÊS, NÃO CONSEGUE POUPAR NEM SEQUER UM EURO, COMO PODERÁ CONSEGUIR PAGAR AS PRESTAÇÕES DE UM CRÉDITO?

PRESTAÇÃO

=

cada uma das partes em que é dividida uma quantia de dinheiro a pagar e que deverá ser paga num prazo fixo

2. A POUPANÇA

Alguns objetivos podem ser a curto prazo e atingidos rapidamente, outros, pelo contrário, requerem mais tempo.

Para os atingir, é importante fazer um plano de poupança. Para o conseguir, pode seguir estes passos simples:

- Identifique os **objetivos** e ordene-os (do mais importante para o menos importante).
- Para cada objetivo, calcule quanto precisa e por quanto tempo. Calcule quanto poderá ganhar naquele período de tempo (ordenado ou outras remunerações ocasionais) e **avalie quanto deste dinheiro poderá poupar**.
- Identifique quais as despesas necessárias e em quais pode cortar (exemplo: aluguer de filmes, cinema, café, jantares em restaurantes, etc.).
- Decida onde poupar. Encontre um produto financeiro que lhe permita guardar a sua poupança.
- **Poupe regularmente:** ponha de parte uma quantia certa, uma vez ao mês.
- **Controle** as suas poupanças.

Eis aqui um exemplo de plano de poupança:

PRIORIDADES	OBJETIVO	MONTANTE NECESSÁRIO	PRAZO	POUPANÇA POR MÊS
Curto prazo				
1	Dentista	180 €	3 meses	60 € ao mês
2	Fundo de emergência	120 €	6 meses	20 € ao mês
Médio prazo				
3	Inscrição do primeiro filho na universidade	320 €	8 meses	40 € ao mês
4	Reparações em casa	120 €	12 meses	10 € ao mês
Total		740 €		130 € ao mês

Neste caso, em cada mês será necessário poupar 130 € para atingir os quatro objetivos nos períodos que previmos.

Além disso, é possível encurtar os próprios objetivos financeiros ou alongá-los no tempo (poupar menos durante mais tempo).

SE PENSARMOS NO CASO DO CARLOS E DA MARIA, APRESENTADO NO CAPÍTULO ANTERIOR, CONSTATAMOS QUE, COM BASE NO SEU ORÇAMENTO, NÃO SERIAM CAPAZES DE POUPAR O NECESSÁRIO, UMA VEZ QUE AS SUAS DESPESAS SÃO MAIS ELEVADAS DO QUE AS RECEITAS (- 920 €).

SE SOMARMOS O PREJUÍZO DE 920 € AOS 740 € NECESSÁRIOS PARA OS SEUS OBJETIVOS, TEREMOS AO TODO 1.660 € DE POUPANÇA A ATINGIR.

O PRIMEIRO PASSO A DAR NESTA SITUAÇÃO É CORTAR NAS DESPESAS SUPÉRFLUAS E REDUZIR AS DESPESAS NÃO NECESSÁRIAS, RECORRENDO A PEQUENOS ACERTOS, COMO SUGERIDO ANTERIORMENTE. NO CASO DO CARLOS E DA MARIA, BASTARIA QUE RENUNCIASSEM ÀS FÉRIAS DURANTE UM ANO PARA CONSEGUIREM A QUANTIA NECESSÁRIA PARA ATINGIR OS SEUS OBJETIVOS.



4 As formas de poupança

As duas principais regras para poupar são:

- **Procure gastar menos do que aquilo que ganha**
- **Procure poupar alguma coisa todas as semanas ou meses**

Existem diversos modos para poupar:

POUPANÇA INFORMAL

Corresponde a guardar o dinheiro em casa, o que torna o dinheiro mais **acessível** e permite evitar os custos associados a uma poupança formal numa **INSTITUIÇÃO DE CRÉDITO**. Esta forma de poupança tem duas desvantagens principais: a tentação de a gastar e o risco de outros membros da família a utilizarem. Precisar-se-á de uma grande força de vontade para evitar estas duas dificuldades.

POUPANÇA SEMIFORMAL

Este tipo de poupança compreende os mecanismos de poupança familiar, grupos de poupança e grupos de ajuda mútua. Familiar e simples, o mecanismo de grupo encoraja a **disciplina**, o **controlo** e o **apoio entre os seus membros**. Esta opção apresenta dificuldades: os membros não auferem **nenhum lucro** sobre o dinheiro poupado, para além dos riscos relacionados com a estabilidade do grupo, os conflitos entre os membros e o acesso limitado ao fundo.

A TONTINA

A *tontina* é um sistema de poupança e crédito em que várias pessoas pouparam juntas para partilhar os frutos. O nome *tontina* deriva de Tonti, um banqueiro italiano do século XVII. Este sistema de poupança, tipicamente africano, é gerido autonomamente pelos próprios poupadores sem recurso a instituições bancárias. No Senegal, em particular, a *tontina* é quase exclusivamente um fenómeno feminino. O princípio da *tontina* é simples: cada semana, cada mulher deposita um pequeno contributo para o fundo da *tontina*, o qual, cada mês, é entregue a um membro do grupo. Habitualmente, os fundos são utilizados para fazer face a emergências, organizar cerimónias ou pequenas iniciativas empresariais. Também na Europa, muitas mulheres senegalesas organizam *tontinas* para cobrir cerimónias ou viagens ao país de origem. A escolha do valor da quota a depositar e da duração da *tontina* é muito importante, porque tem repercussões sobre a capacidade de atingir os objetivos definidos pelo grupo.

LEMBRE-SE!



APESAR DA VONTADE DE POUPAR, MUITAS VEZES PODERÁ ENCONTRAR-SE PERANTE DIFICULDADES. EIS ALGUMAS SUGESTÕES ÚTEIS:

- **SE GASTA TUDO O QUE GANHA COM AS NECESSIDADES BÁSICAS DA SUA FAMÍLIA:** COMECE A PÔR DE PARTE PEQUENAS QUANTIAS (BASTAM 10 € A CADA QUINZE DIAS). SE POUPAR DE FORMA REGULAR, O MONTANTE IRÁ CRESCER.
- **SE, QUANDO POUPA, O SEU MARIDO/MULHER LHE PEDE SEMPRE PARA USAR O DINHEIRO POUPADO:** COLOQUE O DINHEIRO NUM SÍTIO ONDE TEM A CERTEZA DE QUE SERÁ DIFÍCIL IR BUSCÁ-LO, ABRA UMA CONTA A PRAZO OU UMA CONTA DE POUPANÇA.
- **SE O SEU RENDIMENTO É IRREGULAR:** GUARDE QUANTIAS INFERIORES, MAS DE FORMA REGULAR.
- **SE USA TODA A POUPANÇA PARA PAGAR OS CRÉDITOS:** PAGUE PRIMEIRO AS DÍVIDAS MAIS ELEVADAS.



LEMBRE-SE!

- A. PARA POUPAR É PRECISO DISCIPLINA. A DISCIPLINA APRENDE-SE COM A PRÁTICA.
- B. DIVERSIFIQUE OS INVESTIMENTOS, É MAIS PRUDENTE.
- C. POUPE REGULARMENTE TODOS OS DIAS.

CONTA DE POUPANÇA

=

depósitos a prazo que possuem características que estimulam a poupança, uma vez que se pode aumentar o capital aplicado em qualquer momento, através de entregas pontuais ou programadas.

INSTITUIÇÃO DE CRÉDITO

=

organização cuja atividade consiste em aceitar do público depósitos ou outros fundos reembolsáveis e em conceder créditos por conta própria. Os tipos mais comuns de instituições de crédito são os bancos e as sociedades financeiras.

2. A POUPANÇA

POUPANÇA FORMAL

Compreende todas as ferramentas disponibilizadas pelas instituições financeiras. Poupar através destes mecanismos permite, geralmente, ganhar **juros**. Os requisitos necessários para usufruir de um destes instrumentos são: ter uma conta à ordem com um saldo mínimo e ser regular no depósito de quantias de dinheiro. A principal limitação – mas, bem vistas as coisas, também a vantagem – é que o dinheiro não está facilmente acessível, o que desincentiva o levantamento antecipado.

Para defender a sua poupança, é necessário estar informado.

A palavra de ordem quando se quer aplicar a poupança é “**ter cuidado**”. É frequente recebermos propostas de investimento por parte de sujeitos diversos (bancos, seguros, instituições financeiras, fundos de pensões e outros intermediários financeiros), de tal forma que qualquer um pode ficar baralhado. Desconfie das promessas miraculosas de taxas de juro demasiado altas e tenha presente que uma promessa de lucros de 15% a 20% por ano esconde ou uma fraude, ou produtos de risco elevado. É melhor confiar em entidades reconhecidas, fiáveis e a operar há muito tempo.

Para conhecer as tipologias e os produtos financeiros de poupança, leia o capítulo “Serviços e produtos financeiros”.

ESTÁ TUDO CLARO?

PONHA À PROVA O QUE APRENDEU. RESPONDA VERDADEIRO OU FALSO!



1) Só pode poupar quem tem um rendimento elevado

verdadeiro falso

3) Em caso de despesa imprevista, é sempre melhor endividar-se

verdadeiro falso

2) O primeiro passo para começar a poupar é cortar as despesas supérfluas

verdadeiro falso

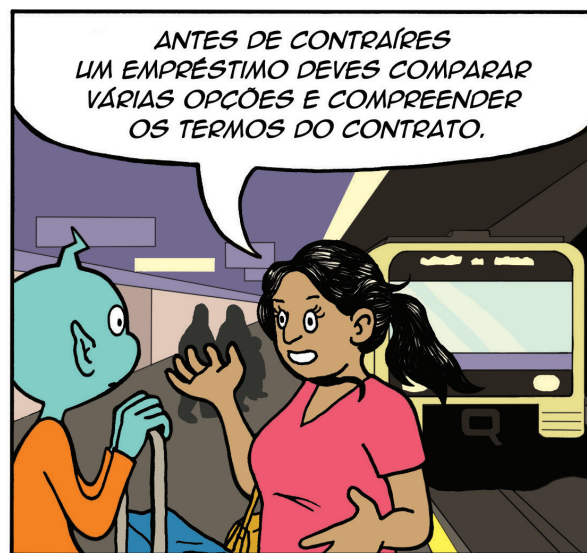
4) A redução das despesas necessárias (alimentação, educação) é uma ótima forma de poupar

verdadeiro falso

PARA VERIFICAR SE AS RESPOSTAS ESTÃO CORRETAS, VÁ A “SOLUÇÕES DOS TESTES” PAG.84

3

A GESTÃO DO CRÉDITO



*SIM, SIM, PERCEBI. BEM ME PARECIA
DEMASIADO BOM...*



3

A GESTÃO DO CRÉDITO



NUNCA LHE ACONTECEU VER-SE NA SITUAÇÃO DE PRECISAR DE UMA DETERMINADA QUANTIA DE DINHEIRO PARA FAZER FACE A UMA DESPESA IMPREVISTA OU PARA COMPRAR UM BEM COM UM CUSTO MUITO ELEVADO E NÃO TER À DISPOSIÇÃO O VALOR NECESSÁRIO? MUITO PROVAVELMENTE, TEVE DE PEDIR UM EMPRÉSTIMO.

ESTE CAPÍTULO ESCLARECE QUAIS SÃO OS ASPETOS QUE COMPÕEM UM CRÉDITO E ILUSTRA AS SUAS VÁRIAS TIPOLOGIAS, PROCURANDO EVIDENCIAR QUAIS SÃO OS ELEMENTOS A TER EM ATENÇÃO.

1 Definição de crédito

Ao longo da vida, pode acontecer que, de modo imprevisto, precise de dinheiro e não tenha essa quantia à disposição. Nesses casos, pode pedir um empréstimo.

Pedir um empréstimo ou **contrair um crédito** significa que, após receber a quantia necessária, **fica obrigado, perante uma entidade autorizada** (por exemplo, um banco ou outra instituição financeira), **a restituir o dinheiro, dentro de um determinado prazo, com o acréscimo de JUROS.**

QUE DIFERENÇA EXISTE ENTRE UM EURO QUE GANHEI A TRABALHAR E UM EURO PEDIDO POR EMPRÉSTIMO AO BANCO?

O euro que ganhei é meu, posso decidir gastá-lo quando e como quiser. Pelo contrário, o euro que pedi emprestado não é minha propriedade. É de quem mo emprestou. De forma geral, só o posso gastar para comprar um bem específico (pense-se no crédito para compra de casa), mas, sobretudo, tenho de o restituir no tempo estabelecido. Ou seja, **o euro emprestado tem um custo que corresponde aos juros acumulados no tempo!**

O CUSTO DO DINHEIRO

Desde 1999, vários Estados-membros da União Europeia adotaram uma moeda única oficial, o EURO, criando um único mercado financeiro europeu. Isto significa que há apenas um banco autorizado a imprimir dinheiro, o Banco Central Europeu (BCE). Os bancos nacionais, portanto, devem comprar o dinheiro ao BCE e depois revendê-lo (sob a forma de empréstimos) aos seus clientes. A taxa de juro é, portanto, o custo do dinheiro pago por aqueles que pedem quantias emprestadas. O custo do dinheiro não é fixo, mas definido diariamente por acordos entre os bancos. A taxa de juro é definida com base em diversos aspetos, sendo que os principais são:

- A **EURIBOR**, ou seja, quanto custa aos bancos trocar o dinheiro entre si.
- O **SPREAD**, ou seja, a margem de lucro que o banco recebe ao emprestar dinheiro a clientes.

2 O crédito: o que saber

2.1 As características do crédito

As características principais do crédito são o tempo e a finalidade.

A. TEMPO

O tempo é um dos principais fatores que pesam sobre a decisão de optar entre pedir emprestado o dinheiro necessário ou utilizar as próprias poupanças.

Além disso, para o **CREDOR**, emprestar dinheiro comporta riscos (o **DEVEDOR** poderá não restituir o dinheiro), uma perda de oportunidade (investir o dinheiro de forma mais vantajosa) e uma perda de valor do dinheiro por causa da inflação. Estes três elementos estão todos associados ao tempo. Quanto **maior for o tempo de restituição do valor em dívida**, maiores serão os riscos, maior será a perda de valor associada à inflação e, conseqüentemente, **maiores serão os JUROS** a pagar.



PENSE NA COMPRA DE UMA CASA. É QUASE IMPOSSÍVEL ESPERAR TANTO TEMPO (DE 10 A 40 ANOS) PARA JUNTAR O DINHEIRO NECESSÁRIO PARA A PAGAR. ALÉM DISSO, CORRE-SE O RISCO DE, AO LONGO DESTES TEMPO, A CASA AUMENTAR DE VALOR DE TAL FORMA QUE ISSO TORNE A COMPRA IMPOSSÍVEL.



SE A **INFLAÇÃO** ESTIVER A 2%, ISTO SIGNIFICA QUE HOJE PAGAMOS CERCA DE 2% MAIS CAROS OS MESMOS BENS QUE COMPRÁVAMOS ANTES. OU SEJA, SE O PÃO CUSTAVA ANTES 1 €, HOJE CUSTA 1,02 €.

JUROS SOBRE O CRÉDITO

=

quantia de dinheiro acrescida a pagar a quem emprestou o dinheiro (credor), precisamente por o ter emprestado, para compensar os riscos que poderia ter de enfrentar pelo facto de o ter emprestado.

DEVEDOR

=

aquele que tomou em empréstimo uma quantia de dinheiro e que deve restituí-la.

CREDOR

=

aquele que emprestou uma certa quantia de dinheiro.

INFLAÇÃO

=

aumento prolongado do nível médio geral dos preços dos bens ou, mais simplesmente, uma redução do nosso poder de compra (ou seja, do valor da moeda).

3. A GESTÃO DO CRÉDITO

Lembre-se que o crédito é regulado por leis específicas, que definem os seus limites e características. O limite mais importante é a taxa de juro aplicada, que não pode superar a taxa **USURÁRIA**.

B. FINALIDADES

Quando pede um empréstimo, quem lhe empresta o dinheiro está interessado em saber para que serve esse valor. O interesse não é um fim em si mesmo. A finalidade do empréstimo representa uma forma de garantia para quem empresta.

TAXA USURÁRIA

=

taxas de juro que superam a TAEG média dos créditos concedidos pelos bancos e financeiras, acrescida de 25%.

SE, POR EXEMPLO, A MÉDIA DAS TAXAS DE JURO PROPOSTAS PELOS BANCOS E PELAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS PARA UM DETERMINADO SERVIÇO É DE 10%, SÃO CONSIDERADAS TAXAS USURÁRIAS AS TAXAS DE JURO SUPERIORES A 12,5%, PORQUE

$10\% + 2,5\% (=10:4) = 12,5\%$

GARANTIA REAL

=

direito do credor de se fazer pagar pelo valor ou rendimento de certos bens do devedor ou de terceiros, o que vincula esses bens à garantia de um crédito. A garantia pode ser um bem móvel (telemóvel), ou seja, um penhor, ou um bem imóvel (casa), ou seja, uma hipoteca.

.....
IMAGINE QUE PEDE A UM AMIGO 150 EUROS PARA LEVAR A NAMORADA A JANTAR FORA, OU ENTÃO PARA COMPRAR UM TELEMÓVEL NOVO. O SEU AMIGO IRÁ PREFERIR EMPRESTAR O DINHEIRO PARA A COMPRA DO TELEMÓVEL, MAIS DO QUE PARA A DISPENSÍVEL REFEIÇÃO COM A NAMORADA. O MOTIVO É SIMPLES. NO CASO DE NÃO CONSEGUIR RESTITUIR O EMPRÉSTIMO, O SEU AMIGO PODERÁ PEDIR-LHE O TELEMÓVEL COMO RESSARCIMENTO. O TELEMÓVEL É, PORTANTO, UMA **GARANTIA REAL**.
.....

Quanto mais o bem adquirido com o empréstimo mantiver o seu valor ao longo do tempo, mais o credor estará disposto a emprestar o seu dinheiro.

O jantar com a namorada é puro consumo, enquanto o telemóvel, ainda que venha a perder algum valor, poderá ser revendido.

Além disso, recorde-se que a **finalidade tem influência** também sobre o custo de um crédito; logo, sobre a **taxa de juro**.

Lembre-se que o credor, emprestando dinheiro, corre o risco de não ser reembolsado. Por este motivo, pede uma taxa de juro. Se, contudo, o **bem adquirido** com o empréstimo **puder ser revendido facilmente**, o risco de não ser reembolsado será menor e, portanto, o credor pedirá uma **taxa de juro menor**. Por isso, a taxa de juro do crédito à habitação (empréstimo sobre a casa) é, regra geral, inferior à taxa de juro do crédito ao consumo (compra de eletrodomésticos, por exemplo).

Atenção! Lembre-se que as taxas de juro mudam continuamente, porque, como foi referido, dependem do custo da troca de dinheiro entre os bancos!

QUAL É A DURAÇÃO MÁXIMA DE UM EMPRÉSTIMO?

Os créditos à habitação são os empréstimos com duração mais longa. A duração máxima varia de banco para banco, mas, de forma geral, os bancos concedem este tipo de crédito até um prazo máximo de 50 anos, desde que os clientes não tenham mais de 80 anos no final do prazo do empréstimo. No momento em que fizer o pedido para um crédito à habitação, o banco fará este cálculo: a pessoa à minha frente tem 45 anos e está-me a pedir um empréstimo. Até quando conseguirá pagar as prestações? Enquanto estiver vivo, ou seja, até aos 80 anos (expectativa de vida média). $80 - 45 = 35$. Portanto, esta seria a duração máxima do empréstimo que lhe seria concedido.

2.2 Quais as características de um crédito?

Se decidir recorrer a um crédito, é importante conhecer as suas características e perceber quais os elementos a que deverá prestar mais atenção para evitar fazer escolhas erradas.

a. Finalidades do empréstimo

O empréstimo pode ser pedido por vários motivos:

- crédito à habitação: para comprar uma casa;
- crédito ao consumo: para comprar um bem em particular (por exemplo: eletrodoméstico, telemóvel, automóvel, etc.);
- crédito pessoal: sem uma finalidade específica

b. Montante de crédito solicitado

É o capital que é solicitado em empréstimo, ou seja, a quantia de que precisa para a sua compra.

c. Montante de crédito financiado

É a quantia do montante solicitado + **COMISSÕES BANCÁRIAS** + eventual seguro de proteção ao crédito. Ou seja, o financiamento que obtém é o conjunto da quantia de que necessita acrescido das despesas que tem de suportar para a obter.

COMISSÕES BANCÁRIAS

=

comissões que a instituição financeira cobra para analisar e decidir se concede o empréstimo.

3. A GESTÃO DO CRÉDITO

TAEG

=

indicação do custo do empréstimo, incluindo todas as despesas acessórias e os juros.

COMISSÃO DE GESTÃO

=

comissão que se paga relativa ao processamento das prestações mensais.

d. Custo do empréstimo

Mede o custo efetivo do empréstimo. As taxas que interessam quando pede um empréstimo são só duas: a TAN e a TAEG:

- **TAN** = taxa anual nominal. Na prática, é a taxa de juro líquida que será aplicada ao empréstimo.
- **TAEG** = taxa anual efetiva global. É o custo total de um crédito para o consumidor, que compreende todos os custos acrescidos: impostos, seguros, comissões, entre outro.

Portanto, a TAEG é sempre igual ou maior que a TAN, porque é a TAEG que **representa o verdadeiro custo do seu financiamento**.

Repare na publicidade aos automóveis ou a um eletrodoméstico. Muitos anúncios falam de taxa zero, mas, analisando com atenção as informações finais, notará que é sempre à TAN que se referem; a TAEG costuma ser sempre superior a zero!



CRÉDITO AO CONSUMO PARA A COMPRA DE UM AUTOMÓVEL NOVO, NUM MONTANTE DE 20.000 € A RESTITUIR EM 3 ANOS A UMA TAN DE 8,5%.

VALOR PEDIDO	20.000 €
DURAÇÃO DO EMPRÉSTIMO	3 ANOS
TAN	8,50%
COMISSÕES DE ABERTURA	300 €
IMPOSTO DE SELO	184,32 €
COMISSÃO DE GESTÃO	2,50 €/MÊS
SEGURO	NÃO PEDIDO
TOTAL PRESTAÇÃO MENSAL	649,87 €
TAEG	11,29%
TOTAL DE CUSTOS DO EMPRÉSTIMO	3.385,40 €
MONTANTE FINAL	23.485,40 €

NESTE CASO, PARA OBTER 20.000 € DE EMPRÉSTIMO, TERÁ DE PAGAR 3.385,40 € (DE JUROS E OUTRAS DESPESAS ACESSÓRIAS).

e. Plano de pagamento

É o plano de restituição gradual de um crédito através do pagamento de prestações periódicas. Mais especificamente, o plano de pagamento é uma tabela que indica, para cada período de reembolso (mensal, trimestral, semestral), o montante das prestações, subdividido em **AMORTIZAÇÃO DE CAPITAL**, **PAGAMENTO DE JUROS**, **CRÉDITO LIQUIDADO** e **CAPITAL EM DÍVIDA**.

Inicialmente, as prestações são compostas quase totalmente por pagamento de juros; depois, tornam-se também amortização de capital. Habitualmente, é utilizado o plano de amortização “à francesa”, ou seja, com prestações constantes e juros calculados sobre o capital residual, no caso de um empréstimo com taxa fixa. Somando todos os valores de amortização de capital, obtém-se o capital inicial pedido no empréstimo, enquanto, ao somar todos os juros, se obtém o total dos juros a reembolsar, ou seja, o custo do empréstimo. Assim sendo, no caso de **AMORTIZAÇÃO ANTECIPADA**, a instituição financeira garante para si uma quota de juros mais elevada, precisamente porque a maior parte dos juros é paga no início do reembolso.

Habitualmente, a amortização antecipada efetua-se com o pagamento de uma penalização de 0,5% nos primeiros $\frac{3}{4}$ do contrato e de 0,25% no último quarto do contrato. Por exemplo, num contrato com um prazo de 48 meses, se a amortização for feita quando só decorreram de 1 a 36 meses ($\frac{3}{4}$), a penalização é de 0,5%. Se a amortização for feita quando contrato está entre os 37 e os 48 meses, então a penalização é de 0,25%.



.....
PLANO DE PAGAMENTO PARA UM CRÉDITO AO CONSUMO PARA A COMPRA DE UM AUTOMÓVEL DE 20.000 € COM A DURAÇÃO DE 3 ANOS (36 MESES) E TAEG DE 10,29%.

MESES	PAGAMENTO DE JUROS	AMORTIZAÇÃO DE CAPITAL	TOTAL PRESTAÇÃO	CAPITAL REEMBOLSADO	CAPITAL EM DÍVIDA
					20.484,34 €
1	150,90 €	498,97 €	649,87 €	498,97 €	19.985,37 €
2	147,23 €	502,65 €	649,87 €	1.001,62 €	19.482,72 €
3	143,52 €	506,35 €	649,87 €	1.507,97 €	18.976,37 €
...					
35	9,47 €	640,40 €	649,87 €	19.839,22 €	645,12 €
36	4,75 €	645,12 €	649,87 €	20.484,34 €	0,00 €

.....

AMORTIZAÇÃO DE CAPITAL

=

parte do capital pedido que é paga a cada prestação.

PAGAMENTO DE JUROS

=

parte dos juros que são pagos a cada prestação.

CAPITAL EM DÍVIDA

=

parte do financiamento que ainda se deve pagar.

AMORTIZAÇÃO ANTECIPADA

=

pagamento total ou parcial do montante em dívida antes do final do prazo de um empréstimo.



LEMBRE-SE QUE NÃO

É CONVENIENTE AMORTIZAR

ANTECIPADAMENTE UM EMPRÉSTIMO

QUE ESTÁ PRÓXIMO DO FIM

QUANDO UM CRÉDITO ESTÁ QUASE A TERMINAR, JÁ FORAM PAGOS QUASE TODOS OS JUROS, OU SEJA, JÁ SÓ ESTÁ A PAGAR O CAPITAL QUE FOI PEDIDO EMPRESTADO. NÃO TERIA NENHUMA VANTAGEM ECONÓMICA EM AMORTIZAR UM EMPRÉSTIMO NESTA SITUAÇÃO; PELO CONTRÁRIO, MUITO PROVAVELMENTE TERIA DE PAGAR UMA PENALIZAÇÃO PELA AMORTIZAÇÃO ANTECIPADA DO CRÉDITO.



LEMBRE-SE!

O EMPRÉSTIMO É CONTRATADO COM UMA INSTITUIÇÃO DE CRÉDITO E NÃO COM O COMERCIANTE QUE LHE VENDEU O BEM. NO CASO DE O PRODUTO QUE COMPROU NÃO O SATISFAZER, **NÃO DEVERÁ NUNCA INTERROMPER OS PAGAMENTOS**, PORQUE ISSO PODERIA COMPROMETER AS SUAS HIPÓTESES DE VIR A OBTER UM NOVO EMPRÉSTIMO NO FUTURO. (VER CAPÍTULO 4 – “O SOBREENDIVIDAMENTO”)

TENHA ATENÇÃO, TAMBÉM, AO FACTO DE, ÀS VEZES, OS COMERCIANTES TEREM ACORDOS DE EXCLUSIVIDADE COM ALGUMAS SOCIEDADES FINANCEIRAS, OFERECENDO AOS CLIENTES UMA SÓ PROPOSTA DE CRÉDITO. ANTES DE ASSINAR UM FINANCIAMENTO PARA UM EMPRÉSTIMO, **INFORME-SE SOBRE AS TAXAS E COMPARE AS OFERTAS DE DIVERSOS ESTABELECIMENTOS.**

3. A GESTÃO DO CRÉDITO

3 Tipos de crédito

3.1 Crédito pessoal

Se desejar obter um crédito para o qual **não tem uma finalidade específica**, o que procura é um **crédito pessoal não afeto**. Nesta modalidade, a finalidade não consta do contrato. O valor emprestado não pode ser utilizado para fins empresariais, como, por exemplo, para abrir uma atividade. O crédito pessoal prevê que a quantia de dinheiro (sob a forma de cheque ou transferência) seja concedida diretamente a quem o pede

3.2 Crédito ao consumo

Este tipo de crédito serve para comprar produtos específicos. Neste caso, o cliente tem de informar o banco sobre a finalidade do crédito que pretende contratar, até porque as taxas associadas ao empréstimo são definidas em função dessa finalidade. Créditos para pagar estudos, despesas de saúde ou equipamentos de energias renováveis, por exemplo, têm uma taxa máxima mais baixa do que aquela que é aplicável a empréstimos afetos a outras finalidades, como, por exemplo, pagar férias, comprar um automóvel, etc. A finalidade do crédito deve constar no contrato e a instituição financeira pode exigir que o cliente comprove que utilizou o valor emprestado para essa finalidade.



EMPRÉSTIMO PESSOAL DE 3.000 € COM DURAÇÃO DE 3 ANOS

MONTANTE PEDIDO: 3.000 €

PRESTAÇÃO MENSAL: 100 € (A PRESTAÇÃO JÁ INCLUI OS JUROS)

NÚMERO DE PRESTAÇÕES MENSAIS: 36

$100 \text{ € (PRESTAÇÃO)} + 1,5 \text{ € (COMISSÃO DE GESTÃO)} * 36 \text{ (PRESTAÇÕES)} = 3.654$

$\text{€ (MONTANTE FINANCIADO)} - 3.000 \text{ € (MONTANTE SOLICITADO)} = 654$

654 € É O CUSTO DO FINANCIAMENTO.

3.3 Crédito ao consumo intermediado

Quem, entrando numa loja, nunca se sentiu tentado por uma oferta de crédito para a aquisição de um produto desejado? Por exemplo, uma nova televisão, um frigorífico ou um automóvel novo... Trata-se de um **empréstimo ao consumo intermediado**, ou seja, um empréstimo que se contrai **junto de um revendedor** (por exemplo: uma loja de eletrodomésticos) para a **compra de um bem**. O montante do empréstimo é **pago** pela instituição financeira ou pelo banco **diretamente ao comerciante**, que desconta imediatamente a quantia necessária para pagar o que se comprou. As prestações a pagar pela compra não vão, portanto, diretamente para o comerciante, mas para a instituição financeira ou banco que concedeu o empréstimo.

O crédito intermediado não prevê **GARANTIAS** reais (por exemplo, sobre o bem adquirido), mas só **PESSOAIS**.

3.4 Crédito à habitação

O **crédito à habitação** é um financiamento a médio-longo prazo, com uma duração de 5 a 50 anos, que **serve para comprar, construir ou fazer obras num imóvel** (casa, empresa, estabelecimento). É reembolsado pelo cliente através de prestações fixas ou variáveis com periodicidade mensal, trimestral ou semestral. O pagamento das prestações é garantido por uma hipoteca sobre o

GARANTIA PESSOAL

=

a ativação de um empréstimo está vinculada à presença de uma pessoa (fiador) que assume a responsabilidade pela restituição do empréstimo no caso de o devedor principal não o fazer.

LEMBRE-SE!



LEMBRE-SE QUE O FIADOR TEM AS MESMAS RESPONSABILIDADES (DE RESTITUIR O EMPRÉSTIMO) E INCORRE NOS MESMOS PROBLEMAS (SE NÃO PAGAR, TERÁ DIFICULDADES PARA OBTER CRÉDITOS NO FUTURO) DO DEVEDOR PRINCIPAL.

LEMBRE-SE!



CÁLCULO SIMPLES PARA VERIFICAR OS CUSTOS REAIS DE UM CRÉDITO QUANDO PEDIR UM QUALQUER TIPO DE CRÉDITO, DEVERÁ COMPARAR DIFERENTES OFERTAS, ADOTANDO UM MÉTODO DE CÁLCULO SIMPLES QUE LHE PERMITIRÁ SABER COM CLAREZA QUAL O CUSTO REAL DO FINANCIAMENTO QUE ESTÁ A SOLICITAR:

- MULTIPLIQUE O VALOR DA PRESTAÇÃO MENSAL E DAS COMISSÕES PELO NÚMERO DE PRESTAÇÕES DO FINANCIAMENTO;
- SUBTRAIA, AO TOTAL OBTIDO, O CAPITAL FINANCIADO E OBTERÁ O CUSTO EXATO DO CRÉDITO.

SOBREENDIVIDAMENTO

=

situação anormal que é determinada por um desequilíbrio entre receitas e despesas, causando uma situação de excessivo endividamento.

COMISSÃO

=

custo que é aplicado pela instituição de crédito para a execução de uma operação.



LEMBRE-SE!

TENHA ATENÇÃO ÀS PRESSÕES DAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS, QUE MUITAS VEZES, PARA ATRAIR NOVOS CLIENTES, OFERECEM FINANCIAMENTO A QUEM JÁ ESTÁ EM SITUAÇÃO DE INCUMPRIMENTO. NA REALIDADE, SE SE ENCONTRAR NESTA SITUAÇÃO, ISSO SIGNIFICA QUE JÁ TEVE OU ESTÁ A TER DIFICULDADES EM PAGAR OUTROS CRÉDITOS. A PIOR DECISÃO A TOMAR É PEDIR MAIS UM!

INCUMPRIDOR

=

aquele que não paga as prestações dos empréstimos nos tempos previstos ou até se tornar insolvente.

INSOLVENTE

=

aquele não está em condições de pagar as suas dívidas.

PERANTE A NECESSIDADE DE OBTER DINHEIRO PARA A COMPRA DE UM BEM OU PARA OUTRA FINALIDADE, AVALIE SEMPRE EVENTUAIS ALTERNATIVAS: RENUNCIAR OU ADIAR A COMPRA, ALUGAR OU PEDIR EM EMPRÉSTIMO O PRODUTO DESEJADO. SEMPRE QUE POSSÍVEL, É MELHOR EVITAR ENDIVIDAR-SE!

3. A GESTÃO DO CRÉDITO

imóvel. Regra geral, a instituição financeira financia até um máximo de 80% do valor do imóvel.

Se desejar obter um crédito para a compra ou a reestruturação da sua casa, tenha presente que irá ter de suportar várias despesas, nomeadamente os impostos (por exemplo o IMT – Imposto Municipal de Transações), a instrução, a avaliação do imóvel, as despesas de seguro para a apólice vida (morte, invalidez, perda de trabalho), os custos notariais e, finalmente, as taxas. **Todas estas despesas são custos acrescidos não financiáveis com o empréstimo. Lembre-se, portanto, que terá de considerar todas estas despesas e calcular o seu valor antes de escolher o crédito.**

Eis as tipologias de crédito à habitação mais comuns:

- **taxa fixa:** a taxa de juro que é fixada no contrato para toda a duração do financiamento. Se quiser estar certo de gastar **a mesma quantia todos os meses**, sem incorrer em alterações imprevistas, esta é a melhor opção. A taxa fixa, por não poder ser alterada, é habitualmente mais alta do que a taxa variável.
- **taxa variável:** a taxa de juro que é recalculada periodicamente, juntando a Euribor (taxa média a que os bancos emprestam o dinheiro entre si) e o spread (a margem de lucro do banco, ou seja, o que temos de pagar para receber o dinheiro emprestado) que é decidido pelo banco. As **taxas variáveis**, no início, são mais convenientes do que as taxas fixas, mas **podem vir a aumentar com o tempo**, sendo que o principal risco é o aumento imprevisto do montante das prestações. Portanto, **se escolher a taxa variável, assegure-se de que tem à disposição um fundo de emergência** para responder a um aumento imprevisto da prestação (ver capítulo 2 – “A poupança”).
- **taxa mista:** taxa de juro que **pode passar de fixa a variável** (e vice-versa) em periodicidades fixas e em determinadas condições indicadas no contrato. Esta flexibilidade pode comportar um custo mais elevado.

Para escolher o crédito, é preciso recolher o maior número de informações possível sobre os produtos existentes no mercado, visitando vários bancos e pedindo a cada um a **FIN** (ficha de informação normalizada), um documento que permite aos clientes comparar mais facilmente as diferentes opções de financiamento apresentadas pelas instituições de crédito.

A escolha final deve ser feita comparando a TAEG das várias ofertas. Para calcular a TAEG, é necessário considerar, para além da **TAXA REAL** do crédito, também todos os encargos associados ao contrato.

3.5 Cartões de crédito (revolving)

É um empréstimo sob a forma de cartão de crédito. É dotado de uma banda magnética e *microchip*, um código de 16 algarismos e o nome da instituição de crédito que o emitiu. O **cartão de crédito** contém uma **quantia de dinheiro que pode ser gasta** em compras ou levantada e que terá de ser **restituída no tempo, através de prestações**. Trata-se de um empréstimo sobre as quantias utilizadas e, como tal, tem **juros associados**, geralmente **muito altos**. O cartão de crédito é crédito renovável (*revolving*) porque, à medida que são pagos os valores utilizados, o *plafond* volta a ficar disponível para nova utilização.

Os **cartões de crédito** têm uma série de vantagens, mas devem ser **utilizados com cautela**. Com um cartão de crédito, pode gastar independentemente dos fundos disponíveis, pode escolher a quantia da prestação a reembolsar mês a mês. Contudo, a taxa de juro aplicada a este tipo de contratos é mais alta do que a de um empréstimo pessoal, com **juros em torno dos 15-20%**.

HIPOTECA

=

direito de quem concede um empréstimo de obter o bem, no caso de o devedor não pagar. A hipoteca é uma garantia real.

FIN

=

documento fornecido pelos bancos no qual são detalhados todos os custos e condições do crédito.

TAXA INICIAL

=

taxa de juro inferior à normal, proposta para um primeiro período do crédito, com objetivos promocionais.

TAXA REAL

=

VERDADEIRA TAXA DE JURO DO CRÉDITO, que se manterá durante toda a sua duração até à liquidação do empréstimo.

LEMBRE-SE!



SE DESEJAR CONTRAIR UM CRÉDITO, TENHA EM ATENÇÃO:

- O **SPREAD** (QUANTIA QUE INDICA QUANTO GANHA O BANCO OU A INSTITUIÇÃO FINANCEIRA),
- **TAEG** (O VERDADEIRO CUSTO DO CRÉDITO, QUE INCLUI TODAS AS DESPESAS),
- O **PLANO DE PAGAMENTO** (RESUME A HISTÓRIA DO SEU EMPRÉSTIMO),
- AS **DESPESAS ACRESCIDAS** E NÃO FINANCIÁVEIS, COMO O NOTÁRIO OU A HIPOTECA, QUE TÊM MONTANTES ELEVADOS,
- OS PRAZOS DO EMPRÉSTIMO,
- A DIFERENÇA ENTRE A **TAXA INICIAL** E **TAXA REAL**,
- O **SEGURO DA HABITAÇÃO** (TODAS AS INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO PEDEM UM SEGURO MULTIRRISCOS QUE PROTEJA A CASA DO RISCO DE INCÊNDIO E EXPLOÇÃO).
- O **SEGURO DE VIDA** (NÃO É OBRIGATÓRIO POR LEI, MAS É EXIGIDO POR MUITAS INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO; O CLIENTE TEM A LIBERDADE DE ESCOLHER A ENTIDADE JUNTO DA QUAL O PRETENDE CONTRATAR).

TENHA SEMPRE EM CONTA QUE, NO CASO DO CRÉDITO À HABITAÇÃO, UMA PRESTAÇÃO SUSTENTÁVEL NÃO DEVERÁ SUPERAR 50% DO ORDENADO MENSAL...



LEMBRE-SE!

ANTES DE COMEÇAR A UTILIZAR UM CARTÃO DE CRÉDITO, LEIA COM MUITA ATENÇÃO AS CONDIÇÕES PROPOSTAS. O CARTÃO ATIVA-SE NA PRIMEIRA UTILIZAÇÃO E, PARA QUALQUER QUANTIA, NÃO É NECESSÁRIO ASSINAR QUALQUER CONTRATO. AO UTILIZÁ-LO, ESTARÁ A ACEITAR TODAS AS CLÁUSULAS!

LEIA SEMPRE O CONTRATO E AS CLÁUSULAS ANTES DE COMEÇAR A USÁ-LO E AVALIE SEMPRE SOLUÇÕES ALTERNATIVAS!

EXEMPLO DE UM CARTÃO DE CRÉDITO

MONTANTE TOTAL DO CRÉDITO (MÁXIMO) 2.500 €

TAN FIXA 15,36%

TAEG 19,27%



LEMBRE-SE!

1. ANTES DE PEDIR UM EMPRÉSTIMO, AVALIE SE ESTE É REALMENTE NECESSÁRIO E SE NÃO TEM OUTRAS ALTERNATIVAS.

2. SE DECIDIR PEDIR UM EMPRÉSTIMO, COMPARE SEMPRE DIFERENTES OFERTAS, NÃO SE DETENHA NA PRIMEIRA (A INTERNET PODERÁ AJUDÁ-LO).

3. PARA COMPARAR AS VÁRIAS PROPOSTAS DE FINANCIAMENTO, ANALISE SEMPRE O CUSTO REAL DO FINANCIAMENTO (ATENÇÃO À TAEG).

4. PEÇA SEMPRE A QUANTIA MÍNIMA NECESSÁRIA: QUANTO MAIOR FOR A QUANTIA PEDIDA, MAIOR SERÁ O PERÍODO EM QUE ESTARÁ VINCULADO AO SEU REEMBOLSO.

ESTÁ TUDO CLARO? ✓

PONHA À PROVA O QUE APRENDEU, RESPONDA VERDADEIRO OU FALSO!

1) O capital do empréstimo pertence ao devedor.

verdadeiro falso

2) Um crédito pessoal pode ajudar ao arranque de uma nova atividade comercial.

verdadeiro falso

3) Em caso de roubo/destruição do objeto que comprei com um empréstimo, o crédito ainda é válido.

verdadeiro falso

4) É sempre mais conveniente usar capital próprio do que contrair um empréstimo.

verdadeiro falso

5) O cartão de crédito tem habitualmente uma taxa de juro muito alta.

verdadeiro falso

PARA VERIFICAR SE AS RESPOSTAS ESTÃO CORRETAS, VÁ A "SOLUÇÕES DOS TESTES" PAG.84

O SOBREENDIVIDAMENTO



É VERDADE, MAS COMO FAÇO
PARA SABER SE É DEMASIADO?

COMEÇA POR NÃO
ULTRAPASSAR 30%
DE TODO O TEU
RENDIMENTO!



4

O SOBREENDIVIDAMENTO



QUALQUER UM PODE FICAR NUMA SITUAÇÃO DE DIFICULDADE ECONÓMICA: PERDA DO EMPREGO, DESPESAS IMPREVISTAS OU POUCA ATENÇÃO ÀS DESPESAS SUPÉRFLUAS PODEM LEVAR AO RISCO DE SOBREENDIVIDAMENTO.

JUNTOS PROCURAREMOS PERCEBER QUAIS SÃO AS BOAS REGRAS PARA O EVITAR E PARA LIDAR COM ELE.

1 O contrato de financiamento

Antes de **CONTRATAR UM CRÉDITO**, deve-se saber como é feito um contrato de financiamento e quais são os aspetos aos quais se deve prestar especial atenção.

O contrato de financiamento deve ser escrito; caso contrário, é nulo. São duas as cópias, uma para si e outra para quem concede o empréstimo. No caso de um crédito pessoal subscrito numa loja, as cópias são três, sendo uma delas retida pelo vendedor.

Se fizer o pedido de financiamento online, deverá imprimir diretamente duas cópias do contrato: uma a conservar e outra a expedir, devidamente assinada, à instituição financeira ou ao banco.

O contrato deve indicar com clareza:

- o nome do banco ou da instituição financeira que concede o crédito;
- os dados de identificação do cliente que o solicita;
- a quantia do empréstimo e as modalidades de concessão;
- o número, o montante e o prazo das prestações de reembolso;
- a **TAN** e a **TAEG**, com os detalhes das condições segundo as quais podem ser modificadas;
- outras eventuais **OBRIGAÇÕES** aplicáveis em caso de **MORA**;
- as eventuais **GARANTIAS** pedidas;
- as eventuais coberturas de seguros solicitadas;
- as modalidades de **REVOGAÇÃO**.

Se quiser contrair um crédito, deve apresentar os seguintes documentos:

- Fotocópia de um documento de identificação válido (bilhete de identidade ou cartão de cidadão, passaporte) e autorização de residência;
- Fotocópia do cartão com o número de identificação fiscal (NIF);
- Última fatura da eletricidade, gás ou telefone em original;
- Documento que ateste a disponibilidade de rendimento, por exemplo, o recibo de vencimento, pensão ou declaração de IRS;
- Comprovativo do número internacional de conta bancária (IBAN).

Estas informações são necessárias para a instituição de crédito avaliar o seu pedido de financiamento e podem ser comunicadas a entidades que desenvolvam atividades relacionadas, como o Banco de Portugal (ver mais adiante). As instituições de crédito podem solicitar mais informações sobre o cliente, mas este será sempre informado sobre a forma como os seus dados serão utilizados.

Os contratos de crédito podem apresentar duas formas:

1. um contrato que prevê a **assinatura contextual**, quer do cliente, quer do **banco/financeira**;
2. um contrato assinado só pelo cliente, por exemplo online (com os seus dados pessoais e as condições económicas aplicáveis), que representa uma “proposta” do mesmo, mas que só se torna um verdadeiro contrato através da **carta de confirmação** em que a entidade financiadora declara aceitar o crédito

CONTRAIR UM CRÉDITO

=

assinar um contrato de financiamento.
Diz-se também fazer um empréstimo.

TAEG

=

taxa de juro + todos os custos acrescidos: o custo real do financiamento.

TAN

=

taxa de juro nominal.

ENCARGOS

=

obrigações financeiras associadas a um contrato.

OBRIGAÇÕES

=

vínculos ou custos acrescidos devidos à falta de cumprimento de algumas cláusulas do contrato.

SANÇÃO

=

punição prevista para quem viola as obrigações.

GARANTIA

=

operação pela qual se garante o cumprimento de uma obrigação. Neste caso, a de restituição do empréstimo.

REVOGAÇÃO

=

possibilidade de uma das partes que subscreveu o contrato o dissolver unilateralmente, extinguindo-lhe todas as obrigações que dele derivam, sem o consentimento da contraparte e sem sofrer penalizações.

DIREITO DE REVOGAÇÃO

=

Consiste na possibilidade de anular o contrato de financiamento, dentro de um determinado período de tempo, sem o consenso da .



ANTES DE ASSINAR

UM CONTRATO DE CRÉDITO,

LEMBRE-SE:

1. **AVALIE SE O CRÉDITO É VERDADEIRAMENTE NECESSÁRIO**, CONSIDERANDO TAMBÉM SOLUÇÕES ALTERNATIVAS (ADIAR OU RENUNCIAR À COMPRA OU OPTAR POR ALUGAR O BEM).
2. **LEIA COM ATENÇÃO TODAS AS CLÁUSULAS DO CONTRATO E, SE ALGUMA QUESTÃO NÃO LHE PARECER CLARA, PEÇA ESCLARECIMENTOS. TEM O DIREITO DE SER INFORMADO SOBRE TODAS AS OBRIGAÇÕES QUE ESTÁ A ACEITAR.**
3. **ANALISE COM ATENÇÃO A TAXA DE JURO: OBSERVE SEMPRE A TAEG E VERIFIQUE QUAL É A TAXA REAL.**
4. **CALCULE SEMPRE O CUSTO DO FINANCIAMENTO E O MONTANTE DA PRESTAÇÃO (PODERÁ FAZÊ-LO USANDO A INTERNET).**

4. O SOBREENDIVIDAMENTO

Antes de assinar o contrato de financiamento, leia com atenção todo o documento, focando-se com especial atenção nestes aspetos:

- **Reembolso antecipado:** pode decidir reembolsar antecipadamente em qualquer momento, no todo ou em parte, o montante devido ao credor;
- **DIREITO DE REVOGAÇÃO:** tem a possibilidade de rescindir o contrato, ou de o anular, sem penalizações, dentro de um período de tempo limitado desde a assinatura do mesmo, habitualmente 14 dias. Esteja atento aos prazos e às modalidades de comunicação;
- **Prazo das prestações:** durante toda a duração do contrato é obrigado a reembolsar ao banco ou à instituição financeira o capital obtido, acrescido dos juros. O reembolso é feito através das prestações com prazo fixo e pelas modalidades acordadas no contrato. **Lembre-se que a instituição de crédito não envia qualquer aviso sobre o prazo de vencimento das prestações.** É necessário, portanto, ter a máxima atenção no cumprimento dos prazos e, caso se encontre em dificuldades para pagar, dentro do prazo, uma destas prestações, é sempre aconselhável avisar o banco ou a instituição financeira em que contraiu o crédito.

2 A falta de cumprimento das prestações

2.1 Não pago uma prestação. O que acontece?

O prazo de vencimento das prestações é um dos aspetos do crédito a que se deve dar mais atenção, porque o atraso no seu pagamento tem uma série de consequências negativas, uma vez que isso autoriza a instituição de crédito a ativar procedimentos de **PENALIZAÇÃO**. Além disso, pode também vir a incidir sobre a sua possibilidade de contrair mais empréstimos no futuro.

Esteja atento para não se atrasar no pagamento das prestações. Mesmo quando um atraso se deve a um descuido ou esquecimento e não à sua incapacidade de fazer frente ao compromisso assumido, a instituição de crédito poderá registar a situação, com todas as consequências negativas que daí advêm.

Portanto, para evitar este tipo de incidentes, lembre-se:

- Assegure-se de que tem **fundos suficientes** na conta à ordem **pelo menos 48 horas antes** do levantamento da prestação, que habitualmente vence numa data fixa (verifique o contrato de crédito);
- Também no caso de pagamento através de débito direto (DD), verifique sempre, com a máxima atenção, se a **prestação foi regularmente descontada** pelo banco e se a cobrança foi bem efetuada.

Caso uma prestação não seja paga, a instituição de crédito procede da seguinte forma:

1. **carta de aviso:** o banco, antes de registar o atraso, avisa-o, intimando-o a pagar;
2. **mora:** os juros são acrescidos de uma determinada percentagem estabelecida por lei;
3. **sinalização ao Banco de Portugal:** é enviada a sinalização ao Banco de Portugal (ver mais adiante). A sinalização é feita por uma prestação de qualquer montante. Os dados na posse do Banco de Portugal podem ser partilhados por todo o sistema bancário e financeiro;
4. **rescisão do contrato:** a falta de pagamento de uma única prestação pode autorizar a instituição financeira a rescindir o contrato unilateralmente. O banco ou instituição financeira poderá, portanto, graças às cláusulas do contrato, recuperar o capital, os juros, as comissões e as despesas;
5. **antecipação do capital em dívida não pago:** por lei, a falta de pagamento de uma única prestação viabiliza o imediato e legítimo pedido de pagamento, por parte do banco, de tudo o que falta pagar.

2.2 A Central de Responsabilidade de Crédito (CRC)

A Central de Responsabilidade de Crédito é uma **base de dados gerida pelo Banco de Portugal na qual constam as informações cedidas pelas instituições de crédito** sobre os créditos contratados. Estas instituições comunicam mensalmente ao Banco de Portugal o **HISTORIAL DE CRÉDITO** de qualquer devedor, ou seja, tanto as informações positivas (pagamentos corretos), como as negativas (atrasos ou falta de pagamento das prestações).

TAXA REAL

=

VERDADEIRA TAXA DE JURO DO EMPRÉSTIMO, válida durante toda a duração até à liquidação do crédito, diferente da taxa inicial, habitualmente mais baixa e só proposta para o período inicial por motivos promocionais.

MORA

=

quantia devida pelo atraso no pagamento de uma prestação.

HISTORIAL DE CRÉDITO

=

resume quantos créditos a pessoa contraiu, em que quantia e com que duração, além das informações sobre se as prestações foram pagas ou não com regularidade.

4. O SOBREENDIVIDAMENTO

As **informações** existentes na CRC **podem ser consultadas por todas as instituições financeiras**. A lista não só é útil para os bancos e as instituições financeiras, mas desenvolve também uma função fundamental em benefício de todas aquelas pessoas que pagam pontualmente. A informação de que uma pessoa reembolsou as prestações sem atrasos permite-lhe obter crédito mais rapidamente e em melhores condições, sem que sejam pedidas garantias. Além disso, permite aos bancos ou instituições financeiras avaliar melhor os pedidos, evitando assim que sejam concedidos empréstimos a quem poderia ter dificuldades em reembolsar.

Lembre-se que, enquanto a sua situação de incumprimento estiver registada na CRC, não irá conseguir contrair mais nenhum crédito. Para conseguir retirar o seu nome da lista, terá de regularizar a dívida com o seu banco (de forma a passar a estar registado como uma pessoa em situação regular) ou terá de renegociar a dívida com o seu banco (nesse caso, a sua situação será categorizada como crédito renegociado).

Dito de forma mais simples, a CRC mantêm um historial atualizado dos créditos contraídos por uma pessoa.

3 O que é o sobreendividamento

Contratar um crédito para financiar a compra de um automóvel novo, de móveis ou de um computador é uma operação relativamente comum. No momento em que decidimos contrair um crédito, prevemos o pagamento das prestações nos prazos e segundo as formas previstas. No entanto, por vezes, podem ocorrer acontecimentos inesperados que mudam rapidamente a situação. Estes acontecimentos podem ser causados por:

1. **Fatores externos**, nos casos em que tenha de fazer frente a situações de vida específicas, como a perda do emprego, uma nova atividade laboral, uma doença, um divórcio.
2. **Fatores internos**, causados por estilos e modelos de vida, e determinados pelo ambiente social e cultural da pessoa, mas também devido a uma propensão para a despesa por parte de um elemento da família.



LEMBRE-SE!

PARA PREVENIR UMA SITUAÇÃO DE SOBREENDIVIDAMENTO, DEVE CONHECER E TER SOB CONTROLO A SUA SITUAÇÃO FINANCEIRA. ATUALIZE O SEU ORÇAMENTO DE FORMA RIGOROSA, SEGUNDO OS CONSELHOS APRESENTADOS NOS CAPÍTULOS ANTERIORES:

- FAÇA UM ORÇAMENTO FAMILIAR E MANTENHA SOB CONTROLO AS DESPESAS NÃO NECESSÁRIAS;
- CRIE UM PEQUENO FUNDO DE EMERGÊNCIA, PONDO DE PARTE PEQUENAS QUANTIAS;
- PONDERE SEMPRE SE PRECISA MESMO DE UM EMPRÉSTIMO E COMPARE DIFERENTES OFERTAS.

Pode acontecer que, devido às situações acima elencadas, deixe de ter o dinheiro necessário para fazer frente às suas despesas correntes. **Se, durante um período prolongado, não conseguir pagar as suas despesas fixas** (tal como a renda ou a prestação da casa e outros pagamentos de créditos), incorre em **atrasos sistemáticos nos pagamentos e não tem perspectivas de solução** a breve prazo. Isso significa que se encontra numa situação de **sobreendividamento**.

Ter demasiados créditos pode causar sérios problemas; mas como fazer para saber quando são “demasiados”? Lamentavelmente, não há regras precisas a esse respeito, mas uma boa regra é: **o total de créditos não deverá superar 30% do rendimento**.

Antes de pedir um empréstimo, procure considerar quer os custos, quer os riscos de pedir dinheiro a crédito. Coloque a si próprio as seguintes perguntas:

- quanto dinheiro preciso para as despesas de casa e quanto irei precisar, para além disso, de modo a poder pagar as prestações do crédito? Terei dinheiro suficiente para cobrir todas as outras despesas?
- podem os meus **FIADORES** suportar o reembolso total do meu empréstimo? Como se sentiriam se tivessem de o fazer?
- quais serão as consequências se não conseguir pagar a dívida?

Tenha especial atenção a estas questões se estiver a pensar contrair um segundo crédito. Avalie atentamente se consegue cobrir todas as despesas.

O crédito não é seu inimigo. Hábitos errados de crédito, sim. Use o crédito de forma correta e atenta⁶.

4 Sinais de alarme. Estou sobreendividado?

De seguida, são elencados uma série de comportamentos que podem indicar se se está a endividar demasiado e também alguns conselhos para evitar essa situação:

- Comportamento de **consumo irresponsável**: é importante tentar não viver acima das próprias possibilidades e saber identificar e eliminar as despesas supérfluas (assinatura de telemóvel, TV cabo, aparelhos eletrónicos vários, vestuário, etc.)

6 Chilton, David. *The Wealthy Barber*. Prima Publishing. Califórnia. 1998.



.....
 RETOMANDO O EXEMPLO DOS CAPÍTULOS ANTERIORES, SE O ORDENADO MENSAL DO CARLOS É DE 900 € E O DA MARIA DE 600 €, ISSO SIGNIFICA QUE O ORÇAMENTO FAMILIAR MENSAL É DE **1.500€**.

30% DE 1.500 € = 450

€ (VALOR IDEAL DE ENVIDAMENTO).

NA REALIDADE, OLHANDO PARA O ORÇAMENTO DESTA FAMÍLIA, APRESENTADO NO PRIMEIRO CAPÍTULO, DESCOBRIMOS QUE O MONTANTE TOTAL DOS SEUS CRÉDITOS É DE 685 € MENSAIS, O QUE CORRESPONDE A UM POUCO MENOS DE 50% DO TOTAL DOS RENDIMENTOS.

A FAMÍLIA DE CARLOS E MARIA ESTÁ SOBREENDIVIDADA.

.....

FIADOR

=

pessoa que assume a responsabilidade pela restituição do empréstimo, no caso de o devedor principal não o fazer.

CONTA À ORDEM A DESCOBERTO

=

verifica-se quando o saldo da conta à ordem é negativo. Habitualmente fala-se de “conta no vermelho”. Neste caso, o banco aplica uma taxa de juro em relação ao titular da conta, dita “taxa devedora”.

CREDOR

=

aquele que emprestou uma certa quantia de dinheiro.

COBRAR

=

receber uma quantia de dinheiro que é devida.

PENHORA

=

ação judicial com que se inicia a **EXPROPRIAÇÃO FORÇADA** de bens (casa, móveis, ordenado e outras propriedades) para o pagamento do montante em dívida aos credores.

4. O SOBREENDIVIDAMENTO

- Contratação de créditos para **montantes superiores ao necessário**: quanto maior é o montante pedido, maior é o período em que se estará vinculado a reembolsá-lo e maiores serão os juros a pagar. Não se deixe tentar pelas ofertas das instituições financeiras. Endivide-se só para o montante que é realmente necessário.
- Endividar-se sem **comparar qualidades e preços** das diversas instituições financeiras: antes de escolher, compare mais produtos creditícios, analisando com cuidado as taxas de juro, a duração do plano de reembolso e posteriores despesas adicionais.
- **Ter a CONTA À ORDEM A DESCOBERTO permanentemente**: o descoberto da conta à ordem tem custos elevados em termos de taxas de juro e **nunca deveria ser utilizado**.
- Solicitações contínuas de recuperação de créditos, por advogados e pelo tribunal: **responda sempre às solicitações**, mantendo as relações **por escrito**.
- **Má gestão das despesas essenciais**: pague sempre a renda e as contas da eletricidade, gás e água.

Se o sobreendividamento é determinado por fatores internos à família, a única saída é alterar **o estilo de vida** e passar a ter uma gestão dos consumos equilibrada.

Se é determinado por fatores externos à família, deverá **atualizar o seu orçamento**, considerando todas as despesas e as receitas e cortando em todas as despesas não necessárias ou que possam ser adiadas.

5 Socorro, estou sobreendividado!

Em geral, contrair créditos significa que a pessoa que se endividou, ou a pessoa que aceitou ser seu fiador, é obrigada por lei a restituir a quantia que lhe foi emprestada e os juros aplicados. Contrair empréstimos significa também que os **credores** são autorizados, por lei, a **COBRAR** os créditos não pagos mediante uma ação legal, **PENHORANDO** o seu ordenado ou as suas propriedades (ou as do fiador) através das instituições judiciais.

Esquecer-se das dívidas, ou não enfrentar o problema quando se está com dificuldades em pagar as prestações, pode trazer consequências negativas, mesmo a longo termo.

Quando não se consegue pagar um crédito vencido dentro do prazo, fala-se de **INSOLVÊNCIA**, que se verifica quando a prestação do empréstimo é demasiado alta em relação às receitas do devedor.

A este ponto, ciente de que, uma vez assinados os contratos de financiamento, está obrigado a restituir o empréstimo (com todos os seus bens) e que a sua situação é de risco, a melhor solução é enfrentar o problema. Fugir ou não responder às solicitações não serve de nada, a não ser para agravar o estado das coisas.

Para resolver a situação, existem duas possibilidades:

- **solução extrajudicial:** neste caso, é acionado o PERSI — Procedimento Extrajudicial de Regularização de Situações de Incumprimento, que visa facilitar a negociação entre o devedor e a instituição de crédito. O objetivo é que ambas as partes cheguem a uma solução de compromisso, resolvendo-se a situação de incumprimento através da definição de novas regras de pagamento;
- **solução judicial:** quando a primeira via não deu resultado, não resta outra solução senão a intervenção de um tribunal.

De qualquer forma, é sempre melhor encontrar uma solução negociada do que uma solução judicial, que é mais cara para o devedor insolvente.

EXPROPRIAÇÃO FORÇADA

=

subtração forçada dos bens do DEVEDOR para ressarcir o CREDOR.

INSOLVÊNCIA

=

incapacidade de fazer frente às dívidas contraídas.

LEMBRE-SE!



LEMBRE-SE QUE O DEVEDOR RESPONDE PELO RESSARCIMENTO DAS SUAS DÍVIDAS COM TODOS OS SEUS BENS, PRESENTES E FUTUROS.

LEMBRE-SE!



SE COMEÇA A TER DIFICULDADE EM PAGAR AS PRESTAÇÕES DOS EMPRÉSTIMOS, OU SE JÁ SE ENCONTRA NUMA SITUAÇÃO DE SOBREENDIVIDAMENTO, É INÚTIL DEIXAR-SE TOMAR PELA ANSIEDADE. SIGA ESTES PASSOS:

- **PROCURE PERCEBER QUAL É A SITUAÇÃO:** FAÇA UMA LISTA DE TODOS OS SEUS CRÉDITOS COM OS SEUS MONTANTES E PRAZOS.
- **FAÇA UM ORÇAMENTO FAMILIAR:** NÃO É NECESSÁRIO FAZER UM ORÇAMENTO PARA TODO O ANO, MAS APENAS DOS ÚLTIMOS 2-3 MESES. ISTO IRÁ SERVIR PARA TER UMA IDEIA MAIS CLARA DA SUA SITUAÇÃO ECONÓMICA E PARA IDENTIFICAR QUAIS SÃO AS DESPESAS QUE PODE CORTAR DE IMEDIATO E AS QUE PODE ADIAR.
- **CONTATE OS SEUS CREDORES:** INFORME-OS DAS DIFICULDADES MOMENTÂNEAS PELAS QUAIS ESTÁ A PASSAR E PROCURE UMA SOLUÇÃO DE COMPROMISSO.
- **MANTENHA SEMPRE AS RELAÇÕES POR ESCRITO**

4. O SOBREENDIVIDAMENTO

ISENÇÃO

=

anulação de uma obrigação;
neste caso, um desconto sobre
os juros a pagar.

SOLVABILIDADE

=

capacidade do devedor
para cumprir com as
suas dívidas.

INSOLVABILIDADE

=

incapacidade do
devedor para cumprir
com as suas dívidas.

JUROS DE MORA

=

juros que tem de pagar caso
se atrase no depósito das
prestações.

5.1 Solução extrajudicial do crédito

Quando os créditos são vencidos e não podem ser pagos, os credores têm a possibilidade de se dirigir à autoridade judicial para exigir o seu dinheiro. Se quiser encontrar uma solução extrajudicial, os seus credores têm de estar de acordo e tem de conhecer a sua situação financeira. Para resolver a situação de sobreendividamento de modo extrajudicial, ou seja, procurando um compromisso com os credores, as possibilidades são:

A. RENEGOCIAÇÃO

A **renegociação do crédito** consiste em **redefinir as prestações, habitualmente reduzindo o montante e alongando os tempos** de restituição. Fundamental para uma renegociação sustentável é fazer um **orçamento familiar previsional**, onde se devem calcular as despesas essenciais (casa, alimentação, etc.) e as prestações acordadas, acrescentando uma pequena quantia para as despesas imprevistas. Lembre-se, contudo, que quanto mais baixa é a prestação, mais tempo será necessário para liquidar o crédito e mais altos serão os juros a pagar.

B. PROLONGAMENTO

Por **prolongamento entende-se o alargamento da duração do contrato** de crédito ou, deixando o prazo original, o adiamento do momento em que o credor poderá recorrer ao tribunal. Esta solução é muito **útil quando as dificuldades financeiras que está a atravessar são momentâneas**. Também neste caso, se alterar o prazo do crédito, aumentarão também os juros a pagar. Portanto, antes de escolher esta solução, calcule quanto lhe irá custar. Além disso, pode tentar acordar com o credor uma **ISENÇÃO** do pagamento dos **juros acrescidos**.

C. PERDÃO DOS JUROS DE MORA

Esta solução pode ser adotada se, anteriormente, pagou sempre a tempo as prestações (**SOLVABILIDADE** do devedor). Perante a possibilidade de não reaver mais o dinheiro emprestado, habitualmente o credor está disponível para negociar os juros. Nos casos em que a solvabilidade não seja boa (no caso de graves dificuldades financeiras ou **INSOLVABILIDADE**), os credores podem contentam-se com **reaver o capital mais as despesas, reduzindo os juros que terá de pagar**.

Verifique se, no contrato de crédito, estão previstos **JUROS DE MORA** e a sua importância

D. CONSOLIDAÇÃO DOS CRÉDITOS

A consolidação dos créditos é a **transformação de todos os créditos a pagar num único**, redefinindo o montante da prestação e/ou prazo de reembolso. A consolidação dos créditos é um instrumento que lhe permite ter uma única **CONTRAPARTE** e uma **única prestação a pagar, simplificando a sua gestão**. Tendencialmente, o **montante da prestação será mais baixo**, mas isto comporta habitualmente um alongamento da duração do contrato e do período de reembolso. Para um incumpridor poder adotar esta solução, é necessária a disponibilização de um imóvel como garantia para o valor global dos créditos, sendo ideal que este imóvel tenha um valor comercial igual ou superior ao dobro do total de créditos.

Para a consolidação dos créditos pode dirigir-se a qualquer instituição financeira ou banco, mas avalie bem as condições oferecidas e escolha sempre as mais vantajosas.

5.2 Solução judicial do crédito

Quando todas as tentativas para encontrar uma solução de compromisso com os credores falham, a única via é a regulação judicial dos créditos, ou o credor obrigar o devedor a ressarcir o crédito através de um tribunal.

PENHORA

=

ação judicial com que se inicia a **EXPROPRIAÇÃO FORÇADA** de bens (casa, móveis, ordenado e outras propriedades) para o pagamento do montante em dívida aos credores.



UMA FAMÍLIA CONTRAIU QUATRO CRÉDITOS NO VALOR TOTAL DE **132.000 €**:

- UM CRÉDITO À HABITAÇÃO, COM PRESTAÇÃO MENSAL DE 600 €
 - UM EMPRÉSTIMO PESSOAL PARA A COMPRA DE AUTOMÓVEL, COM PRESTAÇÃO DE 250 €
 - UM EMPRÉSTIMO PESSOAL, COM PRESTAÇÃO DE 100 €
 - CARTÃO DE CRÉDITO, COM PRESTAÇÃO MENSAL TOTAL DE 50 €
- PORTANTO: 600 € + 250 € + 100 € + 50 € = **1.000 €**

O TOTAL DAS PRESTAÇÕES É, PORTANTO, DE 1.000 € MENSAIS, O QUE COLOCA A FAMÍLIA EM GRAVES DIFICULDADES, VISTO QUE O SEU **RENDIMENTO MENSAL** É 1.500 € (TEM UMA TAXA DE ENDIVIDAMENTO DE 67%).

UMA SOLUÇÃO POSSÍVEL É RECORRER A UMA CONSOLIDAÇÃO DOS CRÉDITOS, CONVERTENDO TODAS ESTAS DÍVIDAS NUMA SÓ. COM ESTA OPERAÇÃO, A FAMÍLIA PODERÁ PASSAR A PAGAR UMA MENSALIDADE ÚNICA DE 650 €.

A FAMÍLIA PODERÁ, ASSIM, POUPAR UMA DIFERENÇA DE 350 € MENSAIS. A CONSOLIDAÇÃO DOS CRÉDITOS ALIVIOU O SEU PROBLEMA DE LIQUIDEZ, AINDA QUE O PREÇO A PAGAR SEJA O ALONGAMENTO DO CRÉDITO

LEMBRE-SE!



LEMBRE-SE QUE, DE QUALQUER FORMA, O VALOR GLOBAL EM DÍVIDA NÃO MUDA.

CONTRAPARTE

=

parte adversária numa negociação; neste caso, os credores.

INCUMPRIDOR

=

aquele que não paga as prestações dos empréstimos nos tempos previstos ou até se tornar insolvente.



LEMBRE-SE!

- NUNCA SE ENDIVIDE EM MAIS DE 30% DO SEU RENDIMENTO.
- LEIA SEMPRE COM MUITA ATENÇÃO O CONTRATO DE FINANCIAMENTO.
- PROCURE CUMPRIR OS PRAZOS DAS MENSALIDADES E, SE NÃO CONSEGUIR FAZÊ-LO, COMUNIQUE-O IMEDIATAMENTE AOS CREDORES.
- PROCURE SEMPRE UMA SOLUÇÃO NEGOCIADA COM OS CREDORES PARA PAGAR AS DÍVIDAS.

4. O SOBREENVIDAMENTO

Habitualmente, a solução é a expropriação forçada, que pode ser:

- **Penhora junto de terceiros:** o juiz obriga o banco a bloquear uma certa quantia de dinheiro existente na sua conta à ordem para pagar as dívidas (essa quantia deixa de ser sua) ou, caso não haja dinheiro na conta à ordem, poderá ser penhorado o ordenado ou a pensão de reforma (até ao máximo de 1/3 desse rendimento);
- **Penhora de imóveis:** como ressarcimento dos créditos, são arrestadas as suas propriedades (casa, empresa, loja, etc.);
- **Penhora de bens móveis:** outros bens, como automóvel, os móveis, etc.

Como solução de último recurso, o direito português permite que uma pessoa que já não consegue pagar as suas dívidas possa requerer em tribunal o estado de insolvência.

- **Insolvência pessoal:** a principal consequência da insolvência pessoal é que, durante cinco anos, a pessoa que a solicitou deixa de ter controlo sobre as suas finanças e não pode mudar de vida se assim o entender. Durante esse período, o tribunal irá determinar um montante considerado minimamente digno para o seu sustento e da sua família e para o exercício da sua atividade profissional. Se, no final dos 5 anos, o tribunal decretar a exoneração do devedor, as dívidas serão extintas.

ESTÁ TUDO CLARO?

PONHA À PROVA O QUE APRENDEU. RESPONDA VERDADEIRO OU FALSO!



1) Nos contratos de financiamento não é previsto o direito de revogação.

verdadeiro falso

2) O valor de endividamento ideal sobre o total do rendimento não deverá superar os 30%.

verdadeiro falso

3) Os bancos não podem, em caso algum, pedir a antecipação do capital em dívida não pago.

verdadeiro falso

4) No caso de não conseguir pagar as prestações dos empréstimos, a melhor solução é não comunicar a situação.

verdadeiro falso

PARA VERIFICAR SE AS RESPOSTAS ESTÃO CORRETAS, VÁ A "SOLUÇÕES DOS TESTES" PAG.84

5 SERVIÇOS E PRODUTOS FINANCEIROS



FAÇA FAVOR, ESTEJA À VONTADE.
AQUI PODERÁ DEPOSITAR
O SEU DINHEIRO, PAGAR AS CONTAS
E PEDIR UM EMPRÉSTIMO...

HMM, MUITO
INTERESSANTE!



5 SERVIÇOS E PRODUTOS FINANCEIROS



O MERCADO FINANCEIRO OFERECE DIVERSOS SERVIÇOS E PRODUTOS ÚTEIS PARA GERIR O PRÓPRIO DINHEIRO. ESTE CAPÍTULO APRESENTA OS PRINCIPAIS, FORNECENDO CONSELHOS ÚTEIS PARA A SUA UTILIZAÇÃO.

ACONSELHAMOS A LEITURA DESTE CAPÍTULO DEPOIS DE SEREM LIDOS OS ANTERIORES.

1 As instituições de crédito

1.1 Como funcionam

As instituições de crédito, como, por exemplo, os bancos, existem desde há séculos e são instituições onde as pessoas podem depositar e receber dinheiro em empréstimo. Hoje em dia, oferecem diversos serviços e produtos financeiros, que podem ser úteis aos clientes que procuram uma forma de poupar ou que têm necessidade de um empréstimo. As instituições de crédito oferecem serviços úteis aos cidadãos e, por isso, não deve ter receio de se dirigir a elas, até porque pode encontrar pessoas capazes de o ajudar na gestão das suas poupanças e dos seus créditos. Aconselhamo-lo, de qualquer forma, a comparar sempre várias ofertas antes de escolher.

Como foi referido anteriormente, as instituições de crédito recebem dinheiro dos depositantes e emprestam-no a quem dele tem necessidade, empresas ou pessoas individuais. Ao depositante que mantém o seu dinheiro numa instituição de crédito é garantido um “pequeno lucro” sob a forma de **taxa de juro**, enquanto se o cliente pede um empréstimo, ao dinheiro pedido será acrescido um **custo**, sempre sob a forma de taxa de juro. A diferença entre as duas taxas (o banco empresta a uma taxa mais alta em relação àquela a que **REMUNERA** os depositantes) representa uma parte do **LUCRO** da instituição de crédito. As outras fontes de rendimento das instituições bancárias são as comissões aplicadas sobre as operações, como, por exemplo, a realização de uma transferência ou ainda a comissão de gestão de conta.

A atividade bancária esconde um certo número de riscos. Os bancos têm de emprestar o dinheiro que recebem em depósitos de forma a obter juros, mas, ao mesmo tempo, devem ter dinheiro disponível para os clientes que querem levantá-lo. Outro risco é o da **INSOLVÊNCIA** dos devedores. Existem regras precisas relativamente à relação entre depósitos e **RESERVAS** para evitar que o banco vá à falência.

MAS O QUE ACONTECE SE UM BANCO VAI À FALÊNCIA?

Até há pouco tempo, estávamos habituados à ideia de que os bancos comerciais não poderiam falir. Hoje sabemos que tal é possível. Caso um banco vá à falência, normalmente os seus depósitos e os seus empréstimos são transferidos para outro banco, por isso não há grandes riscos para os clientes. Os **depositantes** de todos os bancos portugueses são, de qualquer forma, tutelados pelo **FUNDO DE GARANTIA DE DEPÓSITOS**. Este fundo prevê que, caso um banco vá à falência, **cada titular da conta à ordem seja RESSARCIDO das suas poupanças até um máximo**.

1.2 Instituições de crédito

Atualmente, existem diversos tipos de instituições de crédito que operam no território português. Os principais são:

- Os **bancos comerciais**, portugueses ou estrangeiros, são os mais difundidos e conhecidos e gozam de uma ampla liberdade operacional. Estas instituições podem conceder empréstimos, aceitar depósitos, adquirir ou vender produtos financeiros, quer por conta própria, que por conta de outrem, assistir as sociedades na colocação e na cotação dos títulos, etc. Para além dos balcões de atendimento, os bancos oferecem uma série de produtos e serviços (banco online, multibanco, terminal de pagamento automático) que permitem que operações correntes, como levantamentos, consultas, pagamentos e depósitos, ou outras operações normalmente realizadas junto do caixa do banco, possam ser realizadas de forma independente pelos clientes.
- Os **bancos de crédito cooperativo** e as **caixas agrícolas**. São instituições financeiras que são **organizadas como uma cooperativa**. A **diferença principal relativamente aos bancos comerciais** é que quem deposita (os clientes) torna-se automaticamente membro da cooperativa e, portanto, proprietário do banco. Os membros elegem os administradores do banco de forma democrática na base do princípio segundo o qual cada membro pode exprimir um só voto, independentemente da importância dos fundos depositados.

Se tiver dificuldade em aceder aos serviços e ao crédito dos bancos comerciais, poderá optar por outro tipo de **serviços** financeiros direcionado para **quem habitualmente está excluído dos canais tradicionais, nomeadamente a microfinança**.

Instituições de MICROCRÉDITO. Por microcrédito entende-se a concessão de financiamentos de pequena importância para a realização de pequenos projetos empresariais, em favor de pessoas com especiais difi-

INSOLVÊNCIA

=

incapacidade de fazer frente às dívidas contraídas.

RESERVAS

=

quantidade de dinheiro líquido (ou seja disponível) que um banco deve ter em caixa.

REMUNERAR

=

dar uma compensação a quem colocou o dinheiro à disposição.

LUCRO

=

ganho.

DEPOSITANTE

=

aquela pessoa (física ou jurídica) que tem uma conta à ordem num banco.

RESSARCIR

=

indemnizar alguém pelo incumprimento ou cumprimento defeituoso de um contrato.

BANCA ONLINE



possibilidade de efetuar operações bancárias através da Internet.

TERMINAL DE PAGAMENTO AUTOMÁTICO



instrumento que permite o pagamento com cartões de crédito/débito nas transações comerciais (nomeadamente nos estabelecimentos comerciais).

CAIXA AUTOMÁTICA MULTIBANCO



balcão automático que, através de um cartão de crédito ou débito, permite efetuar operações de levantamento de dinheiro, de depósito, de consulta de informações sobre a conta à ordem, entre outras.

MICROCRÉDITO



concessão e empréstimos de pequena importância para a realização de pequenos projetos empresariais, em favor de pessoas com dificuldade em aceder ao crédito em condições normais.



LEMBRE-SE!

LEMBRE-SE QUE NÃO EXISTEM PRODUTOS OU SERVIÇOS BONS E MAUS, MAS SÓ PRODUTOS OU SERVIÇOS ADEQUADOS OU NÃO ADEQUADOS ÀS SUAS NECESSIDADES.

5. SERVIÇOS E PRODUTOS FINANCEIROS

culdades de integração no mercado de trabalho e com dificuldade em aceder ao crédito em condições normais. No âmbito do microcrédito, foi criado o Programa Nacional de Microcrédito. Trata-se de uma linha de crédito bonificada. A taxa de juro máxima suportada pelo empreendedor é de 3,5%, ao ano. O Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) suporta a totalidade dos juros do empréstimo durante o primeiro ano e 2,25% da taxa de juro no segundo e terceiro ano. Uma das principais características do microcrédito é o facto de a instituição financiadora não só avaliar a viabilidade do negócio e disponibilizar o dinheiro, como também ter a obrigação de ajudar o cliente na preparação e implementação da sua ideia de negócio, e, depois de iniciado, acompanhar a sua gestão. O microcrédito pode ser concedido até um montante máximo de 25.000 euros. No âmbito do Plano Nacional de Microcrédito, o montante máximo que pode ser concedido a cada cliente é de 20.000 euros.

2 Produtos e serviços oferecidos pelas instituições de crédito

As instituições de crédito não servem apenas para depositar ou receber dinheiro por empréstimo. Num banco pode também enviar dinheiro para os seus familiares no país de origem, investir as suas poupanças ou pagar as suas contas de eletricidade, água, gás, etc. através da sua conta à ordem. Podemos classificar os serviços oferecidos em 3 tipos:

- **Produtos para depositar**, como a conta à ordem;
- **Produtos para fazer pagamentos**, como os cartões de crédito;
- **Produtos para investir**, que lhe permitem ter uma margem de lucro.

Segue uma breve explicação de todos estes serviços e produtos, procurando esclarecer quais são as suas **normas de utilização**. **Daremos conselhos úteis para escolher** os que melhor se adaptam às suas necessidades.

2.1 Produtos para depositar

2.1.1 Conta à ordem

Para aceder aos serviços oferecidos por uma instituição de crédito, a primeira coisa a fazer é abrir uma conta à ordem. A conta à ordem permite-lhe depositar as suas poupanças e levantá-las quando precisa delas. A utilização de quantias existentes na conta pode ser feita através de instrumentos de pagamento que evitam o uso de dinheiro em moeda, como o cheque, o cartão de débito e o débito direto (ver adiante). Habitualmente, para abrir uma conta à ordem, deve apresentar um documento de identificação válido e um documento que ateste a sua permanência em Portugal.



LEMBRE-SE!

QUANDO ESCOLHE UMA CONTA À ORDEM, VERIFIQUE OS SEGUINTE CUSTOS:

RUBRICAS DE CUSTO	DESCRIÇÃO
Comissão de gestão da conta	Para a gestão da conta à ordem por parte do banco
Imposto de selo	Obrigatório por lei
Comissão de gestão do cartão multibanco	Para a gestão do cartão de débito
Comissão de cartão de crédito	Para a gestão do cartão de crédito
Comissão de envio de extrato de conta	O extrato de conta é o resumo de todas as despesas mensais que o banco deve enviar ao cliente (pago, no caso se enviado por carta)
Registo de operações	Por cada operação que se efetua online ou ao balcão
Comissão de transferência	Esteja atento ao custo, porque varia se efetuado online ou ao balcão
Cheques	Custo de cobrança do cheque (VER)
Outros pagamentos	Recarregamentos de cartões, títulos de Tesouro, ADD, etc.
Taxa credora	Juros que o banco lhe paga para ter o dinheiro na conta à ordem. Habitualmente são valores baixos
Taxa devedora	Juros que se pagam pela CONTA À ORDEM DESCOBERTA e juros de mora. Habitualmente são valores elevados.
Tasso de bitore	Interessi che si pagano per lo SCOPERTO SUL CONTO CORRENTE e interessi di mora. Solitamente molto costoso.

Precisamente por poder levantar o seu dinheiro da conta quando quiser, irá receber um juro muito baixo em relação a outros produtos. Os bancos oferecem diversos tipos de conta à ordem, com características e preços diferentes.

A escolha da conta à ordem mais adequada deverá basear-se principalmente:

- no seu tipo de **necessidades** (por exemplo: familiares, pessoais, profissionais, etc.);
- nos **serviços de que precisa** (por exemplo: serviços de pagamento, de financiamento, outros serviços bancários ou extrabancários, etc.);
- nos respetivos custos das operações.

Para melhor comparar as características e as condições económicas oferecidas pelas instituições de crédito:

- utilize diversos **sites da Internet** para que, definindo as suas características (idade, objetivo da conta, etc.) e as suas necessidades, lhe apresentem as melhores ofertas;
- peça sempre a TAEG.

2.1.2. Conta à ordem online

Quase todos os bancos oferecem a possibilidade de gerir a conta corrente a partir de casa, via Internet.

Habitualmente, as operações que são feitas **online têm custos reduzidos**. Efetuar uma transferência ao balcão, por exemplo, é mais caro do que fazer uma transferência via Internet. Sem contar com o “custo” de ir ao banco, esperar pela sua vez e perder tempo precioso. Alguns bancos oferecem contas de acesso exclusivo **online** e essas muito frequentemente têm condições ainda mais vantajosas.

TAEG

=

indicador que resume todos os custos de um serviço bancário numa percentagem.

CONTA À ORDEM A DESCOBERTO

=

acontece quando o saldo da conta à ordem está negativo. Habitualmente fala-se de “conta no vermelho”. Neste caso, o banco aplica uma taxa de juro ao depositante, conhecida por “taxa devedora”.

5. SERVIÇOS E PRODUTOS FINANCEIROS

Portanto, se tiver uma boa ligação à Internet, pode pedir acesso à sua conta à ordem *online*. De certeza que poupará tempo e comissões.

2.1.3 Serviços mínimos bancários

Este sistema permite a abertura e movimentação de uma conta bancária e de um cartão de débito para a sua movimentação a pessoas de baixo rendimento que não possuem uma conta bancária. Os bancos que aderiram a este sistema não podem cobrar taxas, encargos ou despesas que, anualmente, no seu conjunto, representem um valor igual ou superior a 1% do ordenado mínimo nacional.

CONTAS ONLINE E SEGURANÇA

A conta *online* é muito prática e muito económica, mas deve ser utilizada com atenção para evitar fraudes informáticas.

Eis alguns conselhos práticos:

- Quando está a utilizar a conta *online*, ao lado do endereço do *site* tem sempre de estar presente a imagem de um cadeado.
- O endereço de Internet deve iniciar por *https* e não por *http*.
- A *password* de acesso deve ser memorizada ou mantida num lugar seguro, mas diferente do local onde tem o PIN do cartão de débito ou do cartão de crédito. Para além da *password* de acesso, ser-lhe-á enviado para casa um cartão-matriz, que servirá para validar as operações.
- Quando receber um *e-mail* do seu banco, verifique sempre se o endereço está correto. Muitas fraudes utilizam *e-mails* falsos com endereços ligeiramente diferentes dos “oficiais” dos bancos.
- Nunca envie as suas palavras-passe (passwords) ou códigos de acesso por *e-mail*. **Não existe nenhum banco no mundo que peça aos seus clientes este tipo de informações delicadas.**
- Controle com frequência a conta *online*, de preferência através de uma ligação “segura”, ou seja, de casa ou num local com uma ligação de Internet de confiança.

2.2 Produtos para fazer pagamentos

2.2.1 O cheque

No momento em que abre uma conta à ordem, pode pedir um livro de cheques. O cheque é um instrumento de pagamento, com o qual diz ao seu banco para pagar a outra pessoa.

No cheque deve obrigatoriamente constar: local e data de emissão, quantia a pagar (numérica e por extenso), nome e sobrenome de quem recebe o pagamento e assinatura de quem emite o cheque. Quem recebe o cheque pode depositá-lo diretamente na sua conta à ordem.

CONSELHOS ÚTEIS PARA USAR CHEQUES

Os cheques são um método relativamente seguro de pagamento. Evitam que tenha de trazer consigo grandes quantias de dinheiro. Além disso, quando tem de pagar a alguém, o cheque é uma prova registada de que efetuou o pagamento.

No momento em que emite ou recebe um cheque, tenha atenção a algumas questões.

Se paga com um cheque:

- Na indicação por extenso da importância, coloque o símbolo “/” no fim da palavra e depois os dois algarismos dos centavos. Isto evitará o risco de a importância ser modificada por terceiros.
- Na indicação numérica da importância, pelos motivos acima referidos, coloque no final o símbolo “#”.
- Se houver uma diferença no cheque entre a importância escrita por extenso e a numérica, para o banco faz fé a importância escrita por extenso.
- Verifique sempre se tem fundos suficientes na conta para descontar o cheque. **A emissão de cheques ditos “sem cobertura”, ou seja, sem uma real disponibilidade de dinheiro sobre a conta, é crime.**

Se cobra um cheque:

- Verifique sempre se o cheque está corretamente preenchido em todas as suas partes (data, local, importância, assinatura, etc.).
- Procure cobrar ou depositar o cheque logo que possível.

2.2.2 O cartão de débito (ou multibanco)

O cartão multibanco está sempre associado a uma conta à ordem. Com esse cartão pode levantar dinheiro nas caixas multibanco e fazer pagamentos nos estabelecimentos comerciais (**através do terminal de pagamento automático**).

Nas caixas automáticas também é possível efetuar depósitos, fazer transferências e ver o saldo da conta à ordem, além de uma série de outras operações, como carregar o telemóvel, comprar títulos de transporte, pagar impostos, etc. Se efetuar **pagamentos nos estabelecimentos comerciais através de terminal de pagamento automático, lembre-se de que não tem de pagar qualquer comissão**, pois são todas a cargo do comerciante. O cartão multibanco é também designado por **cartão de débito**, uma vez que, no momento em que levanta dinheiro ou faz um pagamento com este cartão, o saldo da conta à ordem atualiza-se automaticamente. O código secreto do cartão multibanco é composto por 4 dígitos.

2.2.3 O cartão de crédito

O **cartão de crédito** é um instrumento de pagamento muito difundido. É emitido pelos bancos ou por outras instituições financeiras e está **sempre associado a uma conta à ordem**. Pode utilizá-lo para fazer compras nos estabelecimentos comerciais, via Internet, via telefone. Contrariamente ao cartão multibanco, no momento em que utiliza o cartão de crédito, a quantia não é imediatamente debitada sobre a conta, pois isso só se verifica no final do mês. Com o cartão de crédito pode, além disso, **levan-**

DÉBITO

=

operação contabilística que regista a utilização de quantias disponíveis numa conta bancária, por parte do titular, através de cheques, ordens de transferência, compras de títulos, levantamentos, etc.

COMISSÃO BANCÁRIA

=

custo que é aplicado pelo banco para a execução de uma operação (transferência, depósito de dinheiro, pagamento de impressos, etc.).

LEMBRE-SE!



• AS OPERAÇÕES QUE FIZER COM O MULTIBANCO SÃO GRATUITAS, OU SEJA, AO CONTRÁRIO DO QUE ACONTECE AO BALCÃO E MUITAS VEZES NAS CONTAS ONLINE, NÃO É COBRADA QUALQUER COMISSÃO.

• QUANDO LEVANTA DINHEIRO NO ESTRANGEIRO, HABITUALMENTE AS COMISSÕES SÃO MAIS ALTAS DO QUE O NORMAL

do domiciliação ou débito automático e é muito útil para pagar contas ou as mensalidades dos empréstimos.

As vantagens:

- evita o risco de se esquecer de fazer o pagamento, porque essa tarefa foi delegada ao próprio banco;
- é prática e acessível, visto que permite, por exemplo, efetuar os pagamentos das suas contas sem ter de se dirigir em pessoa aos correios ou ao banco;

2.3 Produtos para investir

Como vimos no capítulo 2, a poupança é um hábito fundamental para a família, uma vez que permite a planificação de objetivos futuros, mas também fazer face a despesas imprevistas. Se juntou uma certa quantia de dinheiro, não é aconselhável deixá-la numa conta à ordem normal, porque **RENDE** uma taxa de juro muito baixa. O banco oferece uma série de produtos de investimento que podem ser mais indicados. Vejamos detalhadamente os mais comuns.

2.3.1 Conta a prazo

A conta a prazo é, na prática, uma conta à ordem, através da qual só se podem efetuar as operações de levantamento e depósito. Não estão, portanto, previstos serviços como o cartão de crédito ou livro de cheques. Por este motivo, a conta a prazo paga uma taxa de juro mais elevada em relação à conta à ordem. As contas a prazo, em geral, **devem estar ligadas a uma conta à ordem** (conta de apoio), **através da qual são efetuados os depósitos e levantamentos**. A conta a prazo

CONSELHOS ÚTEIS PARA A UTILIZAÇÃO DOS CARTÕES



TODOS OS CARTÕES, SEJAM DE DÉBITO OU DE CRÉDITO, SÃO INSTRUMENTOS DE PAGAMENTO ÚTEIS, PORQUE REDUZEM O USO DE DINHEIRO. ALÉM DISSO, USAR OS CARTÕES PARA EFETUAR OS PAGAMENTOS PERMITE-LHE TER UM REGISTO DAS OPERAÇÕES, CONTROLAR MELHOR AS DESPESAS E FAZER UM ORÇAMENTO FAMILIAR. CONTUDO, ESTEJA ATENTO A ALGUNS ASPETOS:

- NUNCA TENHA O PIN JUNTO DO SEU CARTÃO. É SEMPRE MELHOR MEMORIZÁ-LO.
- ANTES DE FAZER COMPRAS COM UM CARTÃO DE DÉBITO, CERTIFIQUE-SE SEMPRE DE QUE TEM FUNDOS SUFICIENTES NA CONTA À ORDEM.
- MEMORIZE NO TELEMÓVEL OS NÚMEROS VERDES PARA BLOQUEAR OS CARTÕES, EM CASO DE PERDA OU ROUBO.
- NUNCA ABUSE DA POSSIBILIDADE DE LEVANTAR DINHEIRO COM O CARTÃO DE CRÉDITO; É MUITO CARO.
- SE FOR AO ESTRANGEIRO, INFORME-SE SEMPRE SOBRE OS CUSTOS DE LEVANTAMENTO E UTILIZAÇÃO DO CARTÃO DE DÉBITO OU CRÉDITO E SOBRE A EVENTUAL TAXA DE CÂMBIO QUE SERÁ APLICADA.

CONSELHOS ÚTEIS PARA A UTILIZAÇÃO DO DÉBITO DIRETO



- VERIFIQUE A PERIODICIDADE DOS PAGAMENTOS E A EXISTÊNCIA DE FUNDOS NA CONTA.
- EM CASO DE MUDANÇA DE CONTA À ORDEM, LEMBRE-SE DE VERIFICAR SE TODAS AS AUTORIZAÇÕES DE DÉBITO DIRETO FORAM TRANSFERIDAS.
- O DÉBITO DIRETO PERMITE-LHE NÃO TER DE SE LEMBRAR DE PAGAR AS PRESTAÇÕES E AS CONTAS. CONTUDO, NÃO SE ESQUEÇA QUE OS CUSTOS EXISTEM E QUE DEVEM SER INCLUÍDOS NO SEU ORÇAMENTO FAMILIAR. CONTROLE PERIODICAMENTE A CONTA PARA CONFIRMAR QUE NÃO HÁ ERROS NOS VALORES DESCONTADOS.

RENDIMENTO

=

valor pago pelo banco ao cliente pelo facto de este investir o seu dinheiro num produto financeiro.

5. SERVIÇOS E PRODUTOS FINANCEIROS

pode ser mobilizável ou não mobilizável antecipadamente. No primeiro caso, pode-se levantar o dinheiro depositado, mediante a aplicação de uma penalização sobre o valor dos juros relativos a esse período. No segundo caso, pelo contrário, o dinheiro depositado “é bloqueado” durante o prazo do depósito e só pode ser levantado à data do vencimento. No caso de levantamento antecipado, são previstas penalizações.

2.3.2 Contas de poupança

As contas de poupança são depósitos a prazo que possuem características que estimulam a poupança, uma vez que se pode aumentar o capital aplicado em qualquer momento, através de entregas pontuais ou programadas. Na realidade, funciona como uma espécie de mealheiro, onde pode depositar o seu dinheiro periodicamente. Pode ser mobilizada a qualquer momento, ainda que possa sofrer uma penalização dos juros corridos. São adequadas, sobretudo, para quem deseja investir pequenos montantes e capitalizar com o tempo uma certa quantia de dinheiro para o futuro.

2.3.3. Fundos de investimento

Os fundos de investimento são um típico produto financeiro de médio e longo prazo. A oferta de fundos de investimento é muito vasta e é habitualmente classificada com base no grau de risco (ou seja, qual o risco dos investimentos) e no conseqüente nível de rendimento esperado. Quanto **maior for o risco, mais alto será o valor do rendimento e vice-versa**. Os fundos de investimento têm um prazo, no fim do qual os investidores são reembolsados pelo **VALOR DE MERCADO**. As quotas existentes nos fundos de investimento podem ser **ações** ou **obrigações**.

Ao adquirir uma **ação** de uma empresa, passa-se a fazer parte do capital dessa empresa, tornando-se, na prática, sócio da mesma e, conseqüentemente, partilhando lucros e perdas. Habitualmente, a ação tem mais riscos do que a obrigação, porque o valor depende da flutuação dos mercados. Ao adquirir uma **obrigação**, na prática está a emprestar dinheiro a uma empresa, recebendo uma taxa de juro que é a expressão do risco de insolvência da mesma empresa. Na prática, faz o trabalho de um banco. A obrigação não lhe dá qualquer direito de propriedade sobre a empresa. É um investimento mais seguro, uma vez que é garantida a restituição do capital no vencimento do empréstimo (sempre que a empresa não vá à falência).

TÍTULO

=

parte de uma ação ou de uma obrigação.

VALOR DE MERCADO

=

valor (habitualmente em dinheiro) de um bem no âmbito da compra e venda na Bolsa.

BOLSA DE VALORES

=

verdadeiro mercado financeiro, no qual se efetuam todos os câmbios de valores mobiliários (bens) e de moedas estrangeiras. Na Bolsa são vendidas ações e obrigações.



.....

A EMPRESA X TEM UM CAPITAL DE 100 €, SUBDIVIDIDO EM 100 AÇÕES DE 1 € CADA. AO COMPRAR UMA AÇÃO, TORNA-SE PROPRIETÁRIO DE 1% DA EMPRESA E TEM DIREITO DE RECEBER A SUA QUOTA-PARTE DOS LUCROS QUE A EMPRESA VENHA A TER NO FUTURO. O PREÇO DAS AÇÕES É CONTRATADO TODOS OS DIAS NA BOLSA. O PREÇO PODE SUBIR E DESCER COM BASE NO ANDAMENTO DA EMPRESA. IMAGINEMOS QUE A EMPRESA X, NO DIA SEGUINTE A TER COMPRADO UMA AÇÃO A 1 EURO, DESCOBRE UM NOVO E REVOLUCIONÁRIO PRODUTO QUE LHE GARANTIRÁ ENORMES LUCROS NOS ANOS SEQUINTE. NA **BOLSA** DIFUNDIR-SE-Á A NOTÍCIA E TODOS QUERERÃO COMPRAR AS AÇÕES DA EMPRESA X. CONSEQUENTEMENTE, OS PREÇOS SUBIRÃO, POR EXEMPLO, PARA 3 €. VOCÊ TERÁ GANHO 2 €.

.....



.....

A EMPRESA B QUER CONSTRUIR UMA NOVA INSTALAÇÃO DE PRODUÇÃO, MAS O BANCO NÃO TEM O DINHEIRO SUFICIENTE PARA FINANCIAR ESTE PROJETO. A EMPRESA DECIDE ENTÃO DIRIGIR-SE AOS INVESTIDORES, EMITINDO UM NÚMERO DE OBRIGAÇÕES PARA COBRIR O CUSTO DE CONSTRUÇÃO DA INSTALAÇÃO. UMA OBRIGAÇÃO É UMA ESPÉCIE DE MICROEMPRÉSTIMO EM QUE O INVESTIDOR EMPRESTA UMA CERTA QUANTIA DE DINHEIRO E A EMPRESA SE COMPROMETE A PAGAR JUROS PERIÓDICOS (CONHECIDOS POR DIVIDENDOS) E A RESTITUIR AQUELE VALOR NUMA DATA PRECISA. SE A EMPRESA FOR BASTANTE SÓLIDA, A TAXA DE JURO SERÁ BASTANTE BAIXA. SE, PELO CONTRÁRIO, A EMPRESA APRESENTA ALGUM RISCO, SERÃO PAGOS JUROS MAIS ALTOS AO INVESTIDOR.

.....

2.3.4 Certificados de Aforro, Certificados do Tesouro e Obrigações do Tesouro

Uma alternativa aos fundos de investimento privados são os produtos de dívida pública, emitidos pelo Estado português. Trata-se de títulos através dos quais o Estado se financia. Ao comprar este tipo de produtos, está, na realidade, a emprestar ao Estado português, o que torna o risco associado muito reduzido. Os Certificados de Aforro são indicados para quem pretenda investir por prazos curtos ou para quem pretenda fazer entregas regulares de pequenos montantes. Os Certificados do Tesouro, por sua vez, são indicados para quem queira fazer investimentos a médio prazo. Tanto os Certificados de Aforro, como os do Tesouro podem ser adquiridos no *site* do Instituto de Gestão da Tesouraria e do Crédito Público (IGCP) ou aos balcões dos CTT. As Obrigações do Tesouro são normalmente compradas em leilão e são interessantes para o longo prazo (mais de cinco anos).

LIQUIDEZ

=

capacidade de um investidor desmobilizar o dinheiro aplicado e poder usá-lo para outro fim.



LEMBRE-SE!

ANTES DE DECIDIR QUAL O PRODUTO DE POUPANÇA QUE É MAIS ADEQUADO PARA SI, É MELHOR ESTAR ATENTO A ESTES ASPETOS:

1. DEFINA OS SEUS OBJETIVOS POR PRIORIDADE, VISTO QUE EXISTEM DIVERSAS MOTIVAÇÕES PARA POUPAR E INVESTIR.
2. DEFINA COM PRECISÃO A SUA SITUAÇÃO FINANCEIRA.
3. DIVERSIFIQUE OS INVESTIMENTOS (OU SEJA, NÃO INVISTA TODO O DINHEIRO NUM ÚNICO PRODUTO), PORQUE É MAIS PRUDENTE.
4. DETERMINE O SEU HORIZONTE DE INVESTIMENTO IDEAL (QUAL A DATA EM QUE PRETENDO RECEBER O FRUTO DO MEU INVESTIMENTO?).
5. DEFINA O SEU PERFIL DE RISCO (GOSTO DE ARRISCAR OU SOU PRUDENTE?).
6. ANTES DE ESCOLHER UM PRODUTO, PERGUNTE SEMPRE QUAL É O RENDIMENTO LÍQUIDO DAS TAXAS

5. SERVIÇOS E PRODUTOS FINANCEIROS

QUAL O INVESTIMENTO QUE É MAIS ADEQUADO PARA SI?

Para escolher o tipo de investimento que é mais adequado para si, é necessário ter em conta três elementos fundamentais: a **duração**, a **liquidez** e o **risco** (e o rendimento a ele associado):

- A **duração** é fundamental na escolha do produto de investimento e está estritamente ligada à sua planificação financeira. Se, por exemplo, tem intenção de regressar ao seu país de origem nos próximos dois anos, é melhor utilizar instrumentos de investimento a breve prazo.
- A escolha de um investimento **arriscado** (e, logo, potencialmente mais rentável) é uma escolha muito pessoal. O conselho é, contudo, o de não correr riscos inúteis (avalie sempre o nível de rendimento obtido em troca). E ouça sempre os conselhos dos especialistas.
- Os investimentos com maior **liquidez** são os que se podem vender mais rapidamente. Isto pode ser um elemento importante na escolha do investimento. Uma maior liquidez é importante no caso de despesas imprevistas ou de emergências.

ESTÁ TUDO CLARO?

PONHA À PROVA O QUE APRENDEU, RESPONDA VERDADEIRO OU FALSO!



1) Posso abrir uma conta a prazo, ainda que não tenha uma conta à ordem.

verdadeiro falso

2) As contas *online* geralmente têm menos custos do que as contas à ordem tradicionais.

verdadeiro falso

3) Os serviços mínimos bancários não permitem a utilização de um cartão de débito.

verdadeiro falso

4) Quando levanto dinheiro no multibanco com um cartão de débito é aplicada uma comissão.

verdadeiro falso

5) As obrigações dão-me direito a uma percentagem de propriedade da empresa que as emite.

verdadeiro falso

PER PARA VERIFICAR SE AS RESPOSTAS ESTÃO CORRETAS, VÁ A “SOLUÇÕES DOS TESTES” PAG.84





*POIS! SENDO BEM GERIDAS,
AS REMESSAS PODEM
MUDAR A TUA VIDA!*

POIS...

6

AS REMESSAS



A MIGRAÇÃO É UM FENÓMENO DIFUNDIDO EM TODO O MUNDO, QUE FAZ PARTE DA HISTÓRIA FAMILIAR DE MUITOS DE NÓS. CALCULA-SE QUE, NO MUNDO, OS MIGRANTES SEJAM UM SÉTIMO DA POPULAÇÃO MUNDIAL, DOS QUAIS 214 MILHÕES⁷ SÃO OS QUE SAEM DAS FRONTEIRAS NACIONAIS, ENQUANTO 740 MILHÕES⁸ SÃO OS MIGRANTES QUE SE DESLOCAM DENTRO DO SEU PRÓPRIO PAÍS. O VOLUME DAS REMESSAS, EM 2011, CHEGAVA A MAIS DE 300 BILHÕES DE DÓLARES E, EM MUITOS PAÍSES, CONSTITUÍAM UMA PERCENTAGEM SIGNIFICATIVA DO PIB NACIONAL. AS REMESSAS NÃO SÓ SÃO UM CONTRIBUTO FUNDAMENTAL PARA O DESENVOLVIMENTO DO PAÍS DE ORIGEM, MAS TAMBÉM, E SOBRETUDO, PARA A FAMÍLIA DO PRÓPRIO MIGRANTE.

NESTE CAPÍTULO, IREMOS VER COMO GERIR DE FORMA EFICAZ ESTAS REMESSAS, COMO ENVIÁ-LAS, COMO FAZER COM QUE SEJAM POUPADAS E, SOBRETUDO, COMO CONSTRUIR UM FUTURO GRAÇAS A ELAS.

1 As fases do processo migratório

Migrar é um sacrifício. Obriga-o a viver longe da sua família e do seu país. A maioria das vezes, a migração está relacionada com questões económicas, com a procura, em algum país distante, de uma estabilidade dificilmente alcançável no seu país de origem. As remessas, ou seja, o dinheiro que envia todos os meses aos seus familiares, são a expressão deste seu sacrifício, são o fruto do seu trabalho e, por esse motivo, vão bem para além do seu valor monetário.

De forma geral, as remessas respondem a necessidades específicas de cada etapa do percurso migratório que empreendeu. Para compreender como melhor valorizar estes recursos económicos, é importante então tentar perceber em que fase do processo migratório se encontra. Trata-se de uma esquema simplificado e genérico, mas pode ser útil para esclarecer as ideias:

⁷ OIM, *World Migration Report 2011 – Communicating effectively about migration*, 2012

⁸ Dados UNDP 2009

- **Fase 1:** corresponde ao momento de chegada a Portugal e ao período imediatamente seguinte; de forma geral, o dinheiro raramente é enviado para casa em grande quantidade (nesta fase, ainda se está à procura de um trabalho estável, uma casa, etc.). O dinheiro enviado para a família geralmente serve para pagar as dívidas contraídas para a viagem ou outras despesas relacionadas com o processo de migração. Esta primeira fase é breve, ainda que dependa da existência de uma dívida e da quantia pedida em empréstimo.
- **Fase 2:** corresponde ao período de estabilização em Portugal e, nesta fase, há um aumento do dinheiro enviado, habitualmente respondendo às necessidades da família, com o objetivo de aumentar o seu bem-estar. As remessas são, portanto, utilizadas para o consumo. Esta fase pode prolongar-se por muito tempo, sobretudo se o dinheiro for usado predominantemente para despesas não necessárias, sem se estabelecer objetivos de poupança a longo prazo.
- **Fase 3:** corresponde ao momento em que procura realizar o objetivo pelo qual emigrou e toma decisões definitivas em relação à sua migração (regressa à pátria ou estabelece-se definitivamente em Portugal). Habitualmente, nesta fase, o dinheiro é investido em atividades produtivas ou para a compra de uma casa. Quanto mais depressa entrar nesta fase, mais cedo poderá realizar o seu objetivo e mais recursos poderá juntar.

Como vimos, cada fase do processo migratório traz consigo uma série de objetivos económicos, mas também muitas questões relacionais e emotivas, diferentes de família para família, que podem incidir sobre as escolhas relativas à utilização das remessas. Conhecer todas estas questões pode ajudá-lo a avaliar de forma racional os seus objetivos financeiros e a planificá-los da melhor forma.

2 As características das remessas

Ao contrário do que acontecia há alguns anos atrás, em que o fenómeno e a importância das remessas eram ainda pouco conhecidos em Portugal, atualmente, se quiser enviar dinheiro para casa, não terá dificuldade em encontrar a solução mais adequada para si. Mas como fazer para perceber qual dos canais propostos e qual dos operadores existentes no mercado é o certo para si? O primeiro passo é esclarecer as diferentes características das remessas.

2.1 O custo de envio

O custo é certamente um dos elementos mais importantes a avaliar no momento em que decide enviar uma remessa. O custo de envio de uma remessa é dado pela diferença entre o dinheiro enviado e o recebido.

COMISSÃO

=

custo que é aplicado pela instituição de crédito ou pelo operador de transferência de dinheiro para a execução de uma operação, neste caso, a transferência de dinheiro.

OPERADORES DE TRANSFERÊNCIAS DE DINHEIRO (MTO)

=

sujeito autorizado (intermediário financeiro) que transfere fundos entre dois países através da recolha e da entrega do valor a transferir.

TAXA DE CÂMBIO

=

preço das moedas (divisas) dos diversos países no mercado internacional. Hoje em dia, é fixado um preço para cada divisa, chamada taxa de câmbio oficial. É publicada nos principais jornais. A taxa de câmbio oficial é o preço de referência, a nível internacional, a que, por exemplo, os bancos (e qualquer intermediário) trocam entre si as divisas dos diversos países.

DIVISA

=

moeda.

6. AS REMESSAS



SE ENVIAMOS 100 € PARA CASA E A NOSSA FAMÍLIA RECEBE 80 € (O EQUIVALENTE A 80% NA DIVISA LOCAL), QUER DIZER QUE O CUSTO DA REMESSA É:

$100 € - 80 € = 20 €$ (OU SEJA, 20% DO QUE FOI ENVIADO)

CUSTO DO ENVIO = COMISSÕES + TAXA DE CÂMBIO

As **comissões** são a face mais visível do custo da transação aplicada pela instituição financeira e habitualmente são expressas em percentagem. Esta percentagem é a que é normalmente publicitada nas informações ao consumidor e, portanto, a que mais se utiliza para confrontar as diversas ofertas. Lembre-se que, de forma geral, quanto menos dinheiro envia, mais alta será a comissão, e vice-versa.

A **taxa de câmbio**, por sua vez, é um custo “escondido” da remessa, porque está associado à taxa de câmbio aplicada nas operações de câmbio do dinheiro para a moeda do país a que é destinado.

Atualmente, as moedas ou divisas são trocadas a uma taxa de câmbio oficial, definida no mercado internacional, mas **cada operador utiliza uma taxa de câmbio própria**, paga por quem utiliza o serviço de transferência de dinheiro.

Infelizmente, este custo nem sempre é declarado e é difícil de calcular, porque corresponde a:

Taxa de câmbio aplicada pelo operador – taxa de câmbio oficial = SPREAD (custo acrescido para si/margem de lucro para o operador financeiro)⁹.

Portanto, quando envia uma remessa, o preço a que é feito o câmbio do dinheiro é igual ao **câmbio oficial do dia + spread**. Não existe uma regra fixa e cada intermediário financeiro aplica o spread de forma livre.

2.2 Acesso ao canal de envio/receção

Esta questão está relacionada com o quanto o canal/operador (a quem queremos confiar o envio da nossa remessa) está ou não facilmen-

⁹ Fórmula válida para o envio da remessa

te acessível para nós e para os nossos familiares. Deslocar-se a um balcão, se calhar distante do seu local de trabalho, durante o horário laboral, pode não só fazer-lhe perder tempo, como também dinheiro, uma vez que tem de suportar os custos de transporte e perder tempo de trabalho. O mesmo discurso serve, obviamente, para os seus familiares que irão receber a remessa. Por este motivo, é sempre melhor verificar os horários de funcionamento do operador e a sua proximidade (relativamente a si e à sua família).

2.3 Segurança

O aspeto da segurança é muitas vezes desvalorizado, mas é importante que tenha em conta esse aspeto antes de escolher o intermediário financeiro. Nem todos os operadores e meios de transferência oferecem o mesmo nível de garantia em relação à chegada do dinheiro ao seu destino e à não alteração dos custos da remessa durante o processo. Nem sempre o preço é o melhor indicador para basear a sua escolha.

2.4 Rapidez

A rapidez no envio e receção da remessa é crucial nos casos em que se verifica uma urgência. No entanto, é necessário ponderar a gravidade dessa urgência, porque a **rapidez** tende a ser **cara**. A rapidez não depende só do tipo de operador que selecionou, mas também do meio de transferência utilizado.

SPREAD

=

margem de lucro que o operador financeiro cobra para efetuar a operação.



TAXA DE CÂMBIO OFICIAL:

1 \$ = 0,783 € (PORTANTO, PARA ENVIAR 100 \$, TEREI DE DAR 78,3 €)

TAXA DE CÂMBIO APLICADA PELO INTERMEDIÁRIO:

1 \$ = 0,853 € (PORTANTO, PARA ENVIAR 100 \$, IRÃO PEDIR-ME 85,3 €)

SPREAD = 0,853 € - 0,783 € = 0,07 €

ISTO SIGNIFICA QUE, PARA CADA DÓLAR, O INTERMEDIÁRIO ACRESCENTOU, À TAXA OFICIAL, UM SPREAD DE 0,07 €.

PORTANTO, PARA ENVIAR 100 \$, GASTAREI 85,3 € - 78,3 € = 7 € A MAIS.

LEMBRE-SE!



É IMPORTANTE PERGUNTAR SEMPRE AO INTERMEDIÁRIO QUE TAXA DE CÂMBIO UTILIZA.

ESTEJA ATENTO AOS SEGUINTE ASPETOS:



- UTILIZE SEMPRE UM OPERADOR AUTORIZADO (MONEY TRANSFER, BANCO, ETC.). EXISTE UMA LISTAGEM ESPECÍFICA DOS OPERADORES AUTORIZADOS;
- LEIA SEMPRE O CONTRATO E AS CONDIÇÕES APLICADAS ANTES DE ENVIAR O DINHEIRO;
- TODOS OS OPERADORES SÃO OBRIGADOS, QUANDO SOLICITADOS, A ENTREGAR-LHE O CONTRATO COM QUE SE EFETUA A REMESSA. AÍ PODERÁ VERIFICAR COMO É GARANTIDO QUE O DINHEIRO QUE ENVIA PARA CASA CHEGA SEM SURPRESAS;
- NUNCA ENVIE DINHEIRO ATRAVÉS DE OUTRAS PESSOAS, A NÃO SER QUE SEJAM SEUS FAMILIARES.

2.5 Controlo

No momento em que envia remessas para casa, é importante, até certo ponto, mantê-las sobre controlo. Recorde-se que **as remessas representam o seu futuro e o da sua família**. Ainda que seja difícil, procure lembrar-se de como são utilizadas as remessas e insista junto dos seus familiares na necessidade de reduzir os consumos inúteis (ver o capítulo 1 – “O orçamento familiar”). O canal ou operador que escolhe pode ter grande influência neste aspeto.

3 Os canais de envio de remessas

Como já foi abordado, são vários os aspetos que deve ter em consideração quando decide enviar dinheiro para casa. Analisamos agora os diversos canais de envio e as modalidades de envio que lhe estão associadas, procurando perceber as vantagens e desvantagens de cada um.

3.1 Os canais informais

Os canais informais são todos aqueles métodos para enviar dinheiro que não utilizam operadores ou meios de transferência sujeitos a um controlo por parte das autoridades. Quando confia o dinheiro a um amigo ou a um familiar que regressa ao seu país de origem, está a utilizar um canal informal.

Existem, contudo, sistemas muito mais complexos que entram nesta categoria, com intermediários e sistemas informáticos que, na prática, funcionam como os operadores de transferências de dinheiro, mas fazem-no sem estarem autorizados.

Se, por um lado, estes canais oferecem **custos inferiores** para o envio de remessas, por outro, **têm muito mais riscos associados** (por exemplo, fraudes) e, nestes casos, não existem leis para defender aquele que envia a remessa.

Calcula-se que é enviada através dos canais informais a mesma quantidade de remessas que é enviada pelos canais formais.

O funcionamento deste tipo de canais baseia-se na confiança em relação a quem se oferece para levar ou enviar o dinheiro, mas são muitos **os riscos em que se pode incorrer**:

- **Custos:** pode suceder que o custo pedido pela pessoa que se presta a transferir o dinheiro aumente em relação àquele que foi estabelecido à partida. Até pode ser pedida uma compensação por parte de quem deve entregar o dinheiro no destino.
- **Prazos:** também os prazos de entrega podem variar em relação ao que foi estabelecido à partida.
- **Perda/roubo:** o dinheiro pode ser perdido ou roubado ou até retido na alfândega, se os agentes que encontram o dinheiro tiverem suspeitas em relação à sua proveniência.
- **Nenhuma tutela: não tem forma de se defender, pois tudo se baseia num acordo verbal** e na confiança e não num contrato, por isso, se as condições mudarem durante o percurso, não tem meios para fazer valer o que foi acordado.

- **Perda de oportunidade:** o dinheiro que passa através dos canais informais não entra no circuito económico, perdendo a possibilidade de se transformar numa série de oportunidades para quem o envia (relacionadas com o acesso aos serviços bancários e à possibilidade de o banco reconhecer este dinheiro como sendo seu, para a obtenção de um empréstimo) e para quem recebe (sempre relativo à relação com os bancos e ao acesso ao crédito).

3.2 Os canais formais

Os **canais formais** são todos aqueles métodos para enviar dinheiro que utilizam **operadores ou meios que estão regulados por lei e são controlados por uma autoridade** que fiscaliza os fluxos e os instrumentos financeiros.

Tipicamente, os operadores para envio de dinheiro para o estrangeiro são dois:

- Os operadores de transferências de dinheiro (MTO – do inglês *money transfer operators*)
- Os bancos

As principais características dos canais formais são duas: o facto de existirem leis específicas que regulam a sua atividade e os seus produtos, e o facto de haver uma autoridade que os controla.

LEMBRE-SE!



	VANTAGENS	DESVANTAGENS
CANAL FORMAL	<ul style="list-style-type: none"> • Segurança • Liquidez • Possibilidade de aceder ao crédito • Criação de um historial de crédito • Variedade de produtos • Acesso a outros produtos financeiros • Juros 	<ul style="list-style-type: none"> • Possível distância • Horários de funcionamento • O valor mínimo de envio pode ser alto • Despesas de transferência
CANAL INFORMAL	<ul style="list-style-type: none"> • Facilidade de acesso • Proximidade • Velocidade • Confiança 	<ul style="list-style-type: none"> • Nenhum serviço associado • Insegurança • Nenhum historial de crédito

6. AS REMESSAS

Quando envia dinheiro através de qualquer um destes operadores, está de facto a assinar um contrato (o recibo que lhe é entregue é a prova do contrato) que determina os direitos e deveres, os seus e os do intermediário. O intermediário é responsável pelo serviço que lhe vendeu e, se o solicitar, é obrigado a entregar-lhe o contrato com todos os detalhes. Qualquer coisa que aconteça, poderá fazer cumprir quanto está escrito no contrato relativo ao serviço, dirigindo-se às autoridades.

Para o envio de dinheiro através dos canais formais, é **solicitado um documento de identificação**, não só porque é previsto pela lei, mas também porque lhe garante uma maior proteção, podendo fazer valer os seus direitos.

Enviar dinheiro através de canais formais é geralmente mais caro, ainda que nos últimos anos, graças a uma maior concorrência, se estejam a reduzir os custos.

3.2.1 Os operadores de transferência de dinheiro (MTO)

Os MTO são os principais operadores no campo das remessas. Para desenvolver esta atividade, é necessária uma autorização da parte do Banco de Portugal. A lista de operadores de transferências é consultável no site do Banco de Portugal.

Pode sempre verificar se quem lhe oferece o serviço de envio de dinheiro está autorizado ou não a fazê-lo (esteja atento a pedir o nome exato do operador, porque, por vezes, aquilo que é publicitado é a marca, mas no registo aparece só o nome do operador). Os principais MTO já operam em todo o mundo e **têm uma rede de balcões e de agentes alargada**, simplificando o processo de envio de dinheiro. Os tempos de envio são muito rápidos, quase imediatos.

Enviar dinheiro é muito simples:

- Dirija-se ao balcão do MTO com o dinheiro e um documento de identificação;
- Recebido o dinheiro, o MTO dá-lhe um código que deve comunicar a quem receberá o dinheiro e envia uma mensagem ao seu agente no país de destino, no local onde o seu familiar reside;
- Com o código recebido, o seu familiar pode levantar o dinheiro assim que o entregue ao MTO.

3.2.2 Os bancos

Também os bancos podem enviar dinheiro para o estrangeiro, através de um sistema internacional a que estão associados praticamente todos os bancos do mundo. Os bancos podem enviar dinheiro para qualquer outro banco associado ao sistema, quer diretamente (através de uma conta à ordem, quando existe um acordo chamado acordo interbancário), quer indiretamente (através de um outro banco que estabelece a ligação, no caso de não existir um acordo interbancário direto). Quando a ligação é direta, o processo é muito simples e rápido; quando é indireta, podem passar vários dias até que o dinheiro seja transferido para a conta à ordem do destinatário, podendo a operação tornar-se também cara.

OS CANAIS INOVADORES

O desenvolvimento da informática e da Internet fez surgir uma série de novos meios de transferência, rápidos e pouco caros, através dos quais se pode enviar e receber dinheiro. É o caso das contas à ordem online, que lhe permitem fazer pagamentos ou transferir dinheiro diretamente de casa, ou dos cartões de crédito. Para tal, é necessário ter uma conta à ordem, mas atualmente existem diversas ofertas convenientes (ver o capítulo 5 – “Serviços e produtos financeiros”). Através da Internet, também já é possível encomendar e pagar produtos a partir de um país, que são depois entregues noutras partes do mundo. São meios de transferência alternativos que se estão a difundir muito rapidamente no mundo.

3.2.3 Os cartões pré-pagos

Como já vimos no capítulo 5 – “Serviços e produtos financeiros”, **os cartões pré-pagos** são cartões de pagamento que **podem ser utilizados em todos os países do mundo**, uma vez que utilizam os mesmos circuitos dos cartões de crédito (por exemplo, VISA, Mastercard). Estes cartões podem transformar-se em meios alternativos para o **envio das remessas**. De facto, pode comprar um cartão pré-pago em Portugal e expedi-lo para um seu familiar no seu país de origem. Assim, poderá recarregar o cartão em Portugal e o seu familiar poderá usá-lo para fazer compras ou levantar dinheiro. Para os utilizar, é necessário que, no seu país de origem, existam caixas automáticas para fazer os levantamentos.

As principais vantagens são:

- **custos baixos:** habitualmente têm uma taxa de emissão, uma comissão por cada recarregamento e uma comissão por cada levantamento de dinheiro no estrangeiro (mas não têm custos para as compras nos estabelecimentos comerciais);
- **taxa de câmbio:** usam a taxa que é utilizada pelos cartões de crédito, ou seja, a taxa oficial; portanto, não tem nenhum *spread*.

Os cartões pré-pagos têm normalmente um limite máximo para o valor de carregamento. Existem cartões pré-pagos para diferentes finalidades; procure as ofertas que mais se adequam às suas necessidades. As condições variam de banco para banco.

TERMINAL DE PAGAMENTO AUTOMÁTICO

=

instrumento que permite o pagamento com cartões de crédito/débito nas transações comerciais (nomeadamente nos estabelecimentos comerciais).

CAIXA AUTOMÁTICA MULTIBANCO

=

balcão automático que, através de um cartão de crédito ou débito, permite efetuar operações de levantamento de dinheiro, de depósito, de consulta de informações sobre a conta à ordem, entre outras.

4 Modalidades de envio

Uma vez escolhido o operador através do qual deseja enviar o dinheiro, pode optar pela forma como este será transferido. Nem todos os operadores oferecem todas as modalidades de envio, dependendo sempre das especificidades da sua forma de operar.

As modalidades mais comuns são:

- **De numerário para numerário** (*cash to cash*): é a modalidade mais simples. Quem envia o dinheiro entrega o numerário e quem recebe o dinheiro levanta-o em numerário.
- **De numerário para cartão pré-pago** (*cash to prepaid-card*): neste caso, quem recebe o dinheiro tem um cartão pré-pago que pode utilizar no seu país. Quem envia a remessa deposita dinheiro em numerário no cartão pré-pago e quem a recebe pode gastar ou levantar o dinheiro através do cartão.
- **De conta à ordem para numerário** (*account to cash*): quem envia o dinheiro fá-lo utilizando uma conta bancária à ordem, enquanto quem recebe acede diretamente ao dinheiro em numerário.
- **De conta para cartão pré-pago** (*account to prepaid-card*): também neste caso quem envia utiliza uma conta bancária à ordem e o dinheiro é depositado no cartão pré-pago de quem o recebe.
- **De conta para conta** (*account to account*): neste caso, o dinheiro viaja da conta à ordem de quem envia para a conta à ordem de quem recebe. Naturalmente, ambos têm de ter uma conta à ordem.
- **De conta para produtos** (*account to goods*): neste caso, o dinheiro é retirado da conta à ordem de quem o envia e é utilizado para adquirir, no país de destino, produtos (alimentares, eletrodomésticos, etc.) que podem ser levantados pelo destinatário da remessa. Trata-se de uma modalidade que, em Portugal, ainda não está desenvolvida, mas que se está a difundir pelo mundo.

5 Como fazer a melhor escolha

Como tivemos ocasião de verificar, cada vez que quiser enviar dinheiro para casa irá deparar-se com a necessidade de fazer escolhas entre diversas opções (canal, operador, modalidades). Estas escolhas dependem das características da remessa que quer enviar. Se, por exemplo, tem urgência em enviar dinheiro, a rapidez de transferência de fundos é prioritária e, como tal, deverá dirigir-se a um operador que faz desta característica o seu ponto forte (por exemplo, os MTO). Se, pelo contrário, o seu objetivo é juntar recursos para um investimento futuro no seu país de origem, então a escolha deverá recair nos bancos, de forma a poder iniciar um historial de crédito.

Abaixo encontra uma tabela em que resumimos os principais canais de envio e as principais características das remessas. Para cada canal, tivemos em consideração a modalidade típica de envio, ou seja:

- MTO: de numerário para numerário (*cash to cash*);
- Bancos: de conta para conta (*account to account*);
- Cartão pré-pago: de conta para pré-pago (*account to prepaid*);
- Canais eletrônicos: de conta para produtos (*account to goods*);
- Canais informais: de numerário para numerário.

	Custo	Acesso	Segurança	Rapidez	Controlo
MTO	Alto	Alto	Média/baixa	Alta	Baixo
Banco	Médio	Médio	Média	Média/baixa	Médio/alto
Cartão pré-pago	Baixo	Alto	Alta	Média	Médio/alto
Canais eletrônicos	Baixo	Alto	Baixa	Alta	Alto
Canais informais	Baixo	Alto	Baixa	Média/baixa	Baixo

LEMBRE-SE!



CONSELHOS ÚTEIS PARA OTIMIZAR AS SUAS REMESSAS:

- PLANIFIQUE UM ENVIO PERIÓDICO DAS REMESSAS, DE FORMA A PODER GERIR MELHOR O SEU ORÇAMENTO FAMILIAR E UTILIZAR CANAIS MENOS CAROS OU PAGAR MENOS COMISSÕES;
- PROCURE EVITAR QUE AS REMESSAS SEJAM GASTAS SÓ EM ITENS DE CONSUMO E INCENTIVE A SUA FAMÍLIA A POUPAR UMA PEQUENA PARTE DA REMESSA QUE ENVIA. PARA TAL, PODERÁ SER ÚTIL ABRIR UMA CONTA À ORDEM ONLINE NO SEU PAÍS DE ORIGEM, TENDO ASSIM UM MAIOR CONTROLO SOBRE O DINHEIRO ENVIADO.
- SENSIBILIZE A SUA FAMÍLIA EM RELAÇÃO AO VALOR DAS REMESSAS. MUITAS VEZES, A FAMÍLIA DE ORIGEM NÃO ENTENDE TOTALMENTE O SACRIFÍCIO QUE ESTÁ A FAZER E AS DIFICULDADES QUE TEM DE ENFRENTAR, PORQUE NÃO CONHECE A REALIDADE PORTUGUESA. FREQUENTEMENTE, AS REMESSAS SÃO DADAS COMO CERTAS E MUITAS VEZES CONFIA-SE NELAS PARA AS DESPESAS FIXAS DA FAMÍLIA. É IMPORTANTE FAZER-LHES COMPREENDER QUE AS REMESSAS TAMBÉM SÃO UM INSTRUMENTO PARA CONSTRUIR O FUTURO.

• TENHA ATENÇÃO ÀS EMERGÊNCIAS. AS EMERGÊNCIAS PODEM ACONTECER E É NATURAL QUE LHE SEJA PEDIDA AJUDA PARA AS RESOLVER. MAS ESTEJA ATENTO E PROCURE PERCEBER SE A GRAVIDADE DESTAS EMERGÊNCIAS É REAL. PROCURA SER PRÓ-ATIVO, SUGERINDO SOLUÇÕES ALTERNATIVAS AO ENVIO DE DINHEIRO.

• COMPARE SEMPRE OS CUSTOS DE ENVIO. NÃO TENHA MEDO DA TECNOLOGIA. COMO PUDEMOS VER, AS NOVAS TECNOLOGIAS PODEM SER MUITO CONVENIENTES E SEGURAS.



VÍDEO ANIMADO PARA
COMPREENDER MELHOR



VÍDEO-CLIP PARA
APROFUNDAR



WWW.FACEBOOK.COM/
OLTRELASOGLIA



É FÁCIL! CONSULTE O SITE:
WWW.SEMFRONTEIRAS.PT

ESTÁ TUDO CLARO?

PONHA À PROVA O QUE APRENDEU, RESPONDA VERDADEIRO OU FALSO!



1) O preço de uma remessa é dado pela diferença entre quanto dinheiro envio e quanto dinheiro recebe a minha família.

verdadeiro falso

2) Enviar o dinheiro em numerário é mais seguro.

verdadeiro falso

3) O envio através do banco é mais rápido, mais seguro e menos caro.

verdadeiro falso

4) Os MTO são canais informais de envio de remessas.

verdadeiro falso

5) Os cartões pré-pagos são convenientes porque aplicam a taxa de câmbio oficial.

verdadeiro falso

PARA VERIFICAR SE AS RESPOSTAS ESTÃO CORRETAS, VÁ A “SOLUÇÕES DOS TESTES” PAG.84

NOTAS



GLOSSÁRIO



SE VAIS PEDIR UM EMPRÉSTIMO DEVES
CONHECER OS TERMOS FINANCEIROS.
DE OUTRO MODO, COMO FARÁS?!

POIS...



SOLUÇÕES DOS TESTES ✓

1 O orçamento familiar

1 - VERDADEIRO, 2 - VERDADEIRO,
3 - FALSO, 4 - FALSO,
5 - VERDADEIRO, 6 - FALSO

2 A poupança

1 - FALSO, 2 - VERDADEIRO,
3 - FALSO, 4 - FALSO

3 A gestão do crédito

1 - FALSO, 2 - FALSO,
3 - VERDADEIRO, 4 - VERDADEIRO,
5 - FALSO

4 O sobreendividamento

1 - FALSO, 2 - VERDADEIRO,
3 - FALSO, 4 - FALSO

5 Serviços e produtos financeiros

1 - FALSO, 2 - VERDADEIRO,
3 - FALSO, 4 - VERDADEIRO,
5 - FALSO

6 As remessas

1 - VERDADEIRO, 2 - FALSO,
3 - FALSO, 4 - FALSO,
5 - VERDADEIRO

GLOSSÁRIO

GLOSSÁRIO

Amortização antecipada: pagamento total ou parcial do montante em dívida antes do final do prazo de um empréstimo.

Amortização de capital: parte do capital solicitado que é pago em cada uma das prestações do empréstimo.

Antecipação do capital em dívida não pago: a falta de pagamento de uma única prestação do empréstimo viabiliza o imediato e legítimo pedido de pagamento de tudo aquilo que foi financiado pelo banco/instituição financeira.

Banca online: é a possibilidade de efetuar operações bancárias através da Internet.

Banco Central Europeu: com o objetivo de criar na Europa uma área monetária forte e homogénea, os acordos de Maastricht suprimiram os poderes locais dos bancos nacionais, conferindo ao Banco Central Europeu, constituído pelos países aderentes à União Monetária Europeia, a exclusividade de estabelecer a quantidade de moeda em circulação, a taxa de juro e as políticas monetárias.

Bens imóveis: são todos aqueles bens que estão incorporados ou ligados aos solos naturais ou artificiais (solo, fontes, casas, etc.).

Bens móveis: são aqueles bens que não estão ligados ao solo e se podem ser deslocados, como automóveis, eletrodomésticos e decoração.

Bolsa de Valores: mercado financeiro no qual se efetuam todos os câmbios de valores mobiliários (bens) e de moedas estrangeiras. Na Bolsa são vendidas ações e obrigações.

Caixa automática multibanco: balcão automático que, através de um cartão de crédito ou débito, permite efetuar operações de levantamento de dinheiro, de depósito, de consulta de informações sobre a conta à ordem, entre outras.

Capital residual: a parte do empréstimo ainda em dívida.

Cartão de crédito (*revolving*): cartão de crédito que contém uma reserva de dinheiro para gastar em compras ou para levantar e que deverá ser restituída ao longo do tempo, através de prestações. Ainda que seja sob a forma de cartão, é um empréstimo com juros acrescidos.

Central de Responsabilidade de Crédito (CRC): base de dados gerida pelo Banco de Portugal onde constam as informações cedidas pelas instituições de crédito sobre os créditos contratados.

Cobrar: receber uma quantia de dinheiro que é devida.

Comissão de gestão: comissão relativa ao processamento das prestações mensais

Comissão: custo que é aplicado para a execução de uma operação.

Consolidação dos créditos: substituição de todos os créditos a pagar por um único, redefinindo o montante da prestação e/ou prazo de reembolso. É habitualmente usada para resolver situações de sobreendividamento.

Conta à ordem a descoberto: verifica-se quando o saldo da conta à ordem é negativo. Habitualmente fala-se de “conta no vermelho”. Neste caso, o banco aplica uma taxa de juro ao titular, dita “taxa devedora”.

Conta de poupança: depósitos a prazo que possuem características que estimulam a poupança, uma vez que se pode aumentar o capital aplicado em qualquer momento, através de entregas pontuais ou programadas.

Contrair um crédito: assinar um contrato de financiamento. Diz-se também “fazer um empréstimo”.

Contraparte: parte adversária numa negociação.

Cooperativas de crédito: instituições financeiras que são organizadas como uma cooperativa. A diferença principal relativamente aos bancos comerciais é quem deposita (os clientes) torna-se automaticamente membro da cooperativa e, portanto, proprietário do banco.

Crédito à habitação: é um financiamento a médio-longo prazo, que serve para comprar, construir ou fazer obras num imóvel.

Crédito ao consumo: crédito concedido para consumo de bens ou o fornecimento de serviços.

Crédito ao consumo intermediado: crédito que se contrai junto de um revendedor para a compra de um bem.

Crédito pessoal: crédito sem uma finalidade específica.

Credor: aquele que emprestou uma certa quantia de dinheiro.

Débito direto (DD): conhecido também como “domiciliação bancária dos pagamentos”. Trata-se de um procedimento eletrónico interbancário, através do qual se autoriza o débito direto sobre a conta à ordem de alguns pagamentos periódicos, quer para quantias fixas, quer para quantias variáveis.

Débito: operação contabilística que regista a utilização de quantias disponíveis numa conta bancária, por parte do titular, através de cheques, ordens de transferência, compras de títulos, levantamentos, etc.

Depositante: aquele que tem uma conta à ordem no banco.

Despesas não necessárias: despesas que se podem dispensar.

Despesas necessárias: despesas contraídas com o pagamento de serviços ou bens para satisfazer as necessidades básicas.

Devedor: aquele que está em débito, ou seja, que deve pagar uma quantia emprestada.

Direito de revogação: consiste na possibilidade de uma das partes que subscreveu o contrato o dissolver unilateralmente, extinguindo-lhe todas as obrigações que dele derivam, sem o consenso da contraparte e sem sofrer penalizações.

Divisa: moeda

Empréstimo: cedência de uma quantia de dinheiro durante um período de tempo no fim do qual deverá ser restituído juntamente com os juros.

Encargos: as obrigações financeiras associadas a um contrato.

EURIBOR: quanto custa aos bancos trocar dinheiro entre si, estabelecido pelo Banco Central Europeu.

Expropriação forçada: ordem de um tribunal que subtrai determinados bens (dinheiro, casa, automóvel, móveis, etc.) ao devedor, para os converter em dinheiro e ressarcir os credores.

Extrato de conta: documento enviado pelo banco onde são resumidas todas as operações feitas sobre a conta à ordem.

Fiador: sujeito que assume a responsabilidade pela restituição do empréstimo no caso de o devedor principal não o fazer.

FIN (ficha de informação normalizada): documento fornecido pelos bancos no qual são detalhados os custos do empréstimo e que permite aos clientes comparar mais facilmente as diferentes opções de financiamento apresentadas pelas instituições de crédito.

Fundo de Garantia de Depósitos: fundo que prevê o ressarcimento de cada titular de conta à ordem no caso de o banco ir à falência.

Garantia pessoal: significa que a ativação de um empréstimo é vinculada à presença de uma pessoa (fiador) que assume a responsabilidade pela restituição do empréstimo, no caso de o devedor principal não o fazer.

Garantia real: é o direito do credor de se fazer pagar pelo valor ou rendimento de certos bens do devedor ou de terceiros, o que vincula esses bens à garantia de um crédito. A garantia pode ser um bem móvel (telemóvel), ou seja, um penhor, ou um bem imóvel (casa), ou seja, uma hipoteca.

Garantia: operação pela qual se garante o cumprimento de uma obrigação.

Hipoteca: direito de quem concede um empréstimo a obter o bem, caso o devedor não pague. A hipoteca é uma garantia real.

Historial de crédito: resume quantos créditos contraiu uma pessoa, em que quantia e com que duração, além das informações sobre se as prestações foram pagas ou não com regularidade.

IBAN (*international bank account number*): código utilizado para identificar de forma inequívoca, a nível nacional e internacional, a conta de um cliente junto de uma instituição financeira.

Incumpridor: aquele que não paga as prestações dos empréstimos nos tempos previstos ou até se tornar insolvente.

Inflação: é o aumento prolongado do nível médio geral dos preços dos bens ou, mais simplesmente, uma redução do nosso poder de compra (ou seja, do valor da moeda).

Insolvência: é a incapacidade de fazer frente às dívidas contraídas.

Instituição de crédito: é uma organização cuja atividade consiste em aceitar do público depósitos ou outros fundos reembolsáveis e em conceder créditos por conta própria. Os tipos mais comuns de instituições de crédito são os bancos e as sociedades financeiras.

Isenção: dispensa de uma obrigação.

Juro: quantia de dinheiro que a instituição de crédito dá como lucro a quem deposita o dinheiro e que pede a quem, por sua vez, o pediu emprestado.

Juros de mora: juros que é preciso pagar caso haja atraso no pagamento das prestações.

Juros sobre o crédito: quantia de dinheiro acrescida a pagar a quem emprestou o dinheiro (credor), precisamente por o ter emprestado, para compensar os riscos que poderia ter de enfrentar pelo facto de o ter emprestado.

Liquidez: capacidade de um investidor desmobilizar o dinheiro aplicado e de poder usá-lo para outro fim.

Margem financeira: a quantia de dinheiro que sobra quando se subtrai todas as despesas ao rendimento.

Microcrédito: concessão e empréstimos de pequena importância para a realização de pequenos projetos empresariais, em favor de pessoas com dificuldade em aceder ao crédito em condições normais.

Microfinança: compreende as instituições financeiras que concedem empréstimos de pequena importância para a realização de pequenos projetos empresariais, em favor de pessoas com dificuldade em aceder ao crédito em condições normais.

Mora: quantia devida pelo atraso do cumprimento de um ato.

Obrigações: vínculos ou custos acrescidos pela falta de cumprimento de algumas cláusulas do contrato.

Operadores de transferências de dinheiro (MTO): sujeito autorizado (intermediário financeiro) que transfere fundos entre dois países através da recolha e da entrega do valor a transferir.

Orçamento familiar: ferramenta útil para a planificação económica.

Pagamento de juros: parte de juros que são pagos em cada uma das prestações do empréstimo.

Penhora: é uma ação judicial com que se inicia a expropriação forçada de bens (casa, móveis, ordenado e outras propriedades) para o pagamento do montante em dívida aos credores.

Prestação: é cada uma das partes em que é dividida uma quantia de dinheiro a pagar e que deverá ser paga num prazo fixo.

Processo de insolvência pessoal: processo que tem como finalidade a liquidação do património de um devedor insolvente, ou a satisfação destes pela forma prevista num plano de insolvência.

Remunerar: dar uma compensação a quem colocou o dinheiro à disposição.

Rendimento: valor pago pelo banco ao cliente pelo facto de este investir o seu dinheiro num produto financeiro.

Reservas: é a quantidade de dinheiro líquido (ou seja, disponível) que um banco deve ter em caixa.

Ressarcir: indemnizar alguém pelo incumprimento ou cumprimento defeituoso de um contrato.

Sanção: punição prevista para quem viola as obrigações.

Sobreendividamento: situação anormal que é determinada por um desequilíbrio entre receitas e despesas, causando uma situação de excessivo endividamento.

Solução extrajudicial dos créditos: regulação de uma situação de incumprimento de pagamento de um empréstimo sem a intervenção de um juiz. Para tal, é necessário obter o consenso dos credores.

Solução judicial dos créditos: regulação de uma situação de incumprimento de pagamento de um empréstimo com a intervenção de um juiz.

Solvabilidade: capacidade do devedor para cumprir com as suas dívidas.

Spread: margem de lucro da instituição de crédito ou dos intermediários por emprestar dinheiro ou fornecer serviços aos clientes.

TAEG: a taxa anual efetiva global é o custo efetivo de um empréstimo.

TAN: taxa anual nominal; na prática, é a taxa de juro líquida.

Taxa de câmbio: preço das moedas (divisas) dos diversos países no mercado internacional. Cada dia é fixado um preço para cada divisa, conhecido por taxa de câmbio oficial. É publicado nos jornais principais. A taxa de câmbio oficial é o preço de referência, a nível internacional, a que, por exemplo, os bancos (e qualquer intermediário) cambiam entre eles as divisas dos diversos países.

Taxa de juro: percentagem calculada sobre o capital que exprime o montante da remuneração respeitante ao prestador no custo do empréstimo pedido.

Taxa inicial: taxa de juro inferior à normal, proposta para um primeiro período do crédito com objetivos promocionais.

Taxa real: a taxa de juro do crédito, que se manterá durante toda a sua duração até à liquidação do empréstimo.

Taxa usurária: taxa de juro que supera em 25% a média das taxas aplicadas pelos bancos e pelas instituições financeiras.

Terminal de pagamento automático: é o instrumento que permite o pagamento com cartões de crédito/débito nas transações comerciais (nomeadamente nos estabelecimentos comerciais).

Valor de mercado: contravalor (habitualmente em dinheiro) de um bem no âmbito da compra e venda da Bolsa.

BIBLIOGRAFIA

Godfrey Neale, S. e C. Edwards, *Money doesn't grow on trees. A parent's guide to raising financially responsible children*, Children's Financial Network/Fireside, Nova Iorque, 1994.

Microfinance Opportunity, *Financial Education. From poverty to prosperity*, Washington D.C., 2006.

Rutherford, Stuart, *The poor and their money*, Oxford University Press, Nova Deli, 2000.

Chilton, David, *The Wealthy Barber*, Prima Publishing, Califórnia, 1998.

OIM, World Migration Report 2011 - *Communicating effectively about migration*, OIM, Genebra, 2011.

WEBSITES RELEVANTES

<http://clientebanuario.bportugal.pt> – O “Portal do Cliente Bancário” é um canal privilegiado de comunicação do Banco de Portugal com os clientes bancários. Neste site pode encontrar informações sobre direitos, instituições, garantia dos depósitos, produtos bancários, taxas de juros, responsabilidades de crédito, inibição do uso de cheque, contas de titulares falecidos e reclamações, para além de um dicionário de termos financeiros e formulários online para reclamações.

<http://gasdeco.net> – GAS – Gabinete de Apoio ao Sobreendividamento da Deco, cujo objetivo é prestar apoio aos consumidores com problemas de sobreendividamento. A Deco faz uma análise da situação do sobreendividado e entra em contacto com as entidades credoras com o objetivo de reestruturar as dívidas, de forma a que o consumidor consiga cumprir com as suas obrigações financeiras.

<http://www.boaspraticasboascontas.pt> – O site “Boas Práticas, Boas Contas” (BPBC) é uma iniciativa da Associação Portuguesa de Bancos. O projeto, de cariz pedagógico, assume o compromisso de facultar aos cidadãos informação útil e acessível sobre os serviços da Banca, através de casos práticos, exemplificativos e realistas, que se assemelham a situações da vida real de muitas famílias.

<http://www.mediadordocredito.pt> – Ao mediador do crédito compete, entre outras atribuições, coordenar a atividade de mediação entre clientes bancários e

instituições de crédito, exercida com a finalidade de contribuir para melhorar o acesso ao crédito junto do sistema financeiro. Com esta iniciativa pretende-se fomentar a comunicação entre as partes, no sentido de se conseguir uma alternativa viável na resolução de litígios nas relações de crédito, quando se tenham esgotado todas as hipóteses de entendimento entre os clientes bancários e as instituições de crédito.

<http://www.todoscontam.pt> – O portal “Todos Contam” foi desenvolvido pelo Banco de Portugal, pela Comissão do Mercado de Valores Mobiliários e pelo Instituto de Seguros de Portugal, no âmbito da implementação do Plano Nacional de Formação Financeira. O portal destina-se a promover a formação financeira da população portuguesa e uma cidadania financeira responsável, disponibilizando informação e ferramentas úteis sobre a gestão do orçamento familiar e as decisões financeiras inerentes às diferentes etapas da vida. Os temas são transversais a todas as áreas dos mercados financeiros de retalho e são tratados numa linguagem acessível e de forma pedagógica.

<http://www.acidi.gov.pt> – o site do Alto Comissariado para a Imigração e o Diálogo Intercultural contém uma série de informações relevantes para os imigrantes em Portugal. Entre outras, é disponibilizada informação sobre os Centros Nacionais de Apoio ao Imigrante (CNAI), que são espaços dirigidos ao cidadão imigrante e que concentram vários serviços específicos, vocacionados para a temática da imigração.

FERRAMENTAS ÚTEIS



1 Quando escolhemos um crédito

Quando escolhemos um crédito, não devemos fazer referência só ao seu custo, mas também às características do banco ou instituição financeira a quem o pedimos. Deve-se ter em consideração, portanto, os seguintes aspectos:

Questões importantes na escolha de uma instituição financeira.

1. **Local:** a instituição financeira/banco tem uma agência próxima de casa ou do trabalho?
2. **Produtos oferecidos:** a instituição financeira oferece outros tipos de créditos ou produtos de poupança que nos interessam?
3. **Serviço aos clientes:** estamos à vontade perante a instituição financeira? Os funcionários são corteses e disponíveis?

Perguntas a colocar à instituição financeira antes de escolher um crédito:

4. Que tipos de créditos oferecem?
5. Quais são as garantias pedidas?
6. Qual a taxa de juro aplicada (TAEG)?
7. Qual a taxa de juro real?
8. Que despesas estão previstas e qual o seu montante?
9. Quanto é a mora para os pagamentos em atraso?
10. Quando tempo é preciso para obter um empréstimo?
11. Quais os passos para pedir e concluir o pedido de um empréstimo?
12. Para o crédito à habitação: pode dar-me uma cópia da FIN (ficha de informação normalizada)?

2 Quando escolhemos um produto de poupança

Abaixo são descritas algumas perguntas a fazer à instituição financeira antes de escolher um produto de poupança.

Acesso à poupança/vínculo	Com que frequência posso levantar o dinheiro? Está prevista uma quantia mínima de depósito? Existem penalizações se me desvinculo antecipadamente?
Requisitos para fazer um depósito	Que valor mínimo é pedido? Que documentação é necessária?
Conveniência/facilidade de utilização	Quais os horários do banco? Quanto tempo é preciso esperar para ser atendido? O cliente recebe informação sobre o andamento do seu produto? Com que frequência? Oferecem serviços telefónicos ou por Internet?
Segurança	Qual é a reputação da instituição? Qual o seguro ou garantia que salvaguarda o cliente?
Juros	Qual a taxa de juro? Como é esta taxa em comparação com as outras? Com que periodicidade são pagos os juros? Como é calculado o juro?
Comissões	Quais são as comissões previstas (transferências, taxa de desvinculação, etc.)?
Liquidez	Qual a facilidade na transferência dos fundos para a conta à ordem? Quando estará disponível o montante total? Há despesas acrescidas se encerro a poupança antes do prazo?

3 Proposta de minuta de carta a dirigir às instituições de crédito¹⁰

(a) _____

(b) _____

(c) _____

(d) _____

Data: ____/____/____

Assunto: _____

Ex.mos Senhores,

Eu, ^(e) _____,
portador(a) do ^(f) _____ n.º _____, contribuinte n.º _____,
[^(g)], venho por este meio dar a conhecer a seguinte situação: _____

Face ao exposto, venho solicitar a V. Ex.as ^(h) _____

Com os meus melhores cumprimentos,

(i) _____

¹⁰ Proposta de carta extraída do site Mediador do Crédito, www.mediadordocredito.pt

- (a) Nome do cliente bancário (pessoa singular ou coletiva);
- (b) Morada do cliente bancário (pessoa singular ou coletiva);
- (c) Nome da instituição de crédito a quem pretende dirigir o pedido;
- (d) Morada da referida instituição de crédito;
- (e) Seu nome (cliente bancário singular ou o representante legal da pessoa coletiva);
- (f) Escolha um dos seguintes:
 - Bilhete de Identidade;
 - Cartão de Cidadão;
- (g) No caso de ser o representante legal da pessoa coletiva, deverá incluir o seguinte:
 - Representante legal da, com o NIPC
- (h) Escolha entre as seguintes pretensões:
 - a concessão de um crédito no montante de € destinado a
 - o aumento do crédito/limite de crédito n.º de € para €;
 - a renovação do crédito/limite de crédito/cartão de crédito n.º
 - a reestruturação/renegociação do crédito n.º de modo a que o valor da prestação mensal corresponda a aproximadamente €;
 - a reestruturação/renegociação da dívida associada ao cartão de crédito n.º de modo a que o valor da prestação mensal corresponda a aproximadamente €;
 - a consolidação dos créditos n.os
 - (Em alternativa, poderá sempre indicar a proposta que pretende apresentar especificamente à instituição de crédito em causa).
- (i) Assinatura.

FERRAMENTAS ÚTEIS

4 Orçamento Familiar Anual – Ano...

		jan	fev	mar	abr	
RECEITAS	Ordenado 1					
	Ordenado 2					
	Ordenado 3					
	Outras receitas					
	Total receitas					
DESPESAS	Créditos	Crédito à habitação/ renda				
		Outros créditos				
		Total créditos				
	Despesas necessárias	Alimentação				
		Vestuário				
		Propinas escolares				
		Transportes públicos				
		Imposto automóvel				
		Seguro automóvel				
		Combustível				
		Contas (água, gás, etc.)				
		Remessas				
		Taxas várias				
		Medicamentos				
		Outros:				
		Total despesas necessárias				
	Despesas não necessárias	Jantares em restaurantes				
		Cinema/teatro				
		Férias				
		Outros:				
Total despesas NÃO necessárias						
Total despesas						
Restante						

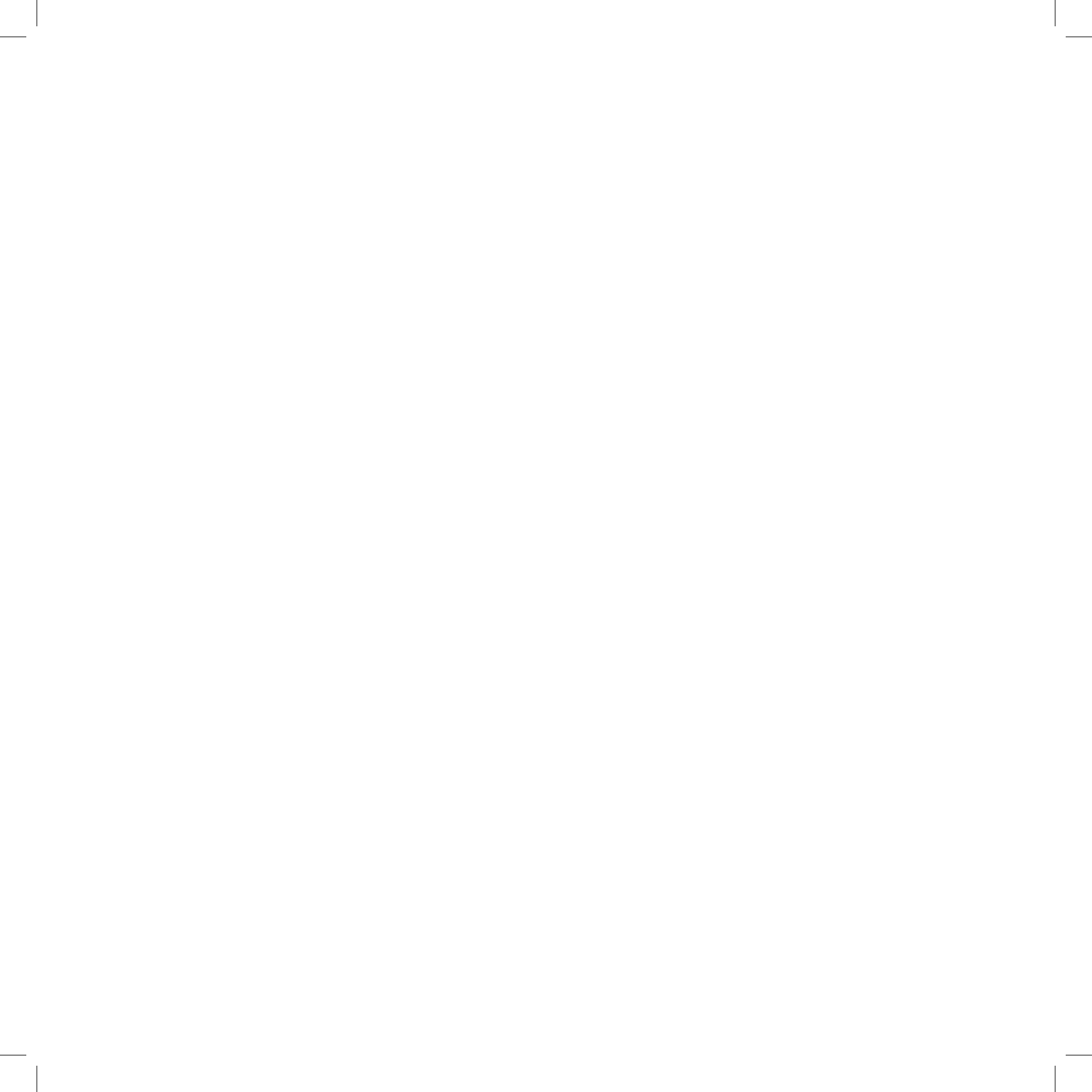
ECONOMIA SEM FRONTEIRAS

mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	TOT	
									RECEITAS
									Créditos
									DESPESAS
									Despesas não necessárias
									Restante



5 Plano de Poupança – Ano...

PRIORIDADES	OBJETIVO	MONTANTE NECESSÁRIO	PRAZO	POUPANÇA POR MÊS
Curto prazo				
1				
2				
3				
Médio prazo				
4				
5				
6				
Longo prazo				
7				
8				
9				
TOTAL				



A recente crise económica aliada a um elevado nível de endividamento das famílias fez aumentar a preocupação face à incapacidade das famílias honrarem os seus compromissos financeiros. O excessivo consumo por parte das pessoas e famílias tem contribuído para aumentar o número de dívidas em incumprimento e tem levado a muitos pedidos de insolvência ou sobreendividamento. Tendo em consideração de que se trata de um fenómeno generalizado, ao nível da sociedade, é essencial apostar na educação financeira, de modo a proporcionar uma atuação financeira responsável.

O guia “Economía Sem Fronteiras: conselhos úteis para gerir o orçamento familiar” está orientado para os cidadãos migrantes residentes em Portugal, abordando questões importantes para a gestão financeira das famílias. Tem por objetivo informar os cidadãos para a importância da poupança, como forma de acumulação da riqueza necessária à satisfação de objetivos de longo prazo e não apenas para fins imediatos. Pretende, também, sensibilizar para a adequada avaliação dos empréstimos, com base na totalidade dos encargos que lhe estão associados. Por fim, salienta a necessidade de comparação e avaliação prévia dos produtos e serviços financeiros, com base em critérios objetivos.



Produzido por:



No âmbito do projeto: **"Behind the Threshold. Improving Migrant Integration through economic and financial skills and knowledge"**



Cofinanciado pela Comissão Europeia – Fundo Europeu para a Integração de Nacionais de Países Terceiros



Este guia é realizado no âmbito do projeto: **"Behind the Threshold. Improving migrant integration through economic and financial skills and knowledge"**, financiado pela União Europeia. O conteúdo desta publicação é da exclusiva responsabilidade da ACRACCS e não pode, em caso algum, ser considerado como expressão das posições da União Europeia.

Coordenação em Portugal:

