

COMO FUNCIONA A CONCESSÃO DE CRÉDITO EM PORTUGAL EM TERMOS
OPERACIONAIS?
O PONTO DE VISTA DO BALCÃO DE UM BANCO

Melven Gaspar Ferreira da Silva Pereira

Dissertação submetida como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em
Economia Monetária e Financeira

Orientador

Professor Doutor Ricardo Pereira Barradas, Professor Auxiliar

ISCTE-IUL

Junho, 2023

COMO FUNCIONA A CONCESSÃO DE CRÉDITO EM PORTUGAL EM TERMOS
OPERACIONAIS?
O PONTO DE VISTA DO BALCÃO DE UM BANCO

Melven Gaspar Ferreira da Silva Pereira

Dissertação submetida como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em
Economia Monetária e Financeira

Orientador

Professor Doutor Ricardo Pereira Barradas, Professor Auxiliar

ISCTE-IUL

Junho, 2023

AGRADECIMENTOS

Primeiramente quero agradecer a Deus por me ter permitido alcançar este grande objetivo. Por conseguinte, não poderei deixar de agradecer ao meu orientador, Professor Doutor Ricardo Pereira Barradas, pela excelente orientação, pelo seu incomensurável apoio e acompanhamento na realização desta dissertação, assim como por todas as correções e críticas que fez ao longo mesma.

Gostaria também de deixar expresso o meu agradecimento à minha namorada que esteve sempre presente durante as minhas inquietações.

Por fim, mas não com menor importância, agradeço aos meus tios, pais e a todos os restantes familiares, colegas e amigos que me acompanharam ao longo desta caminhada e me deram forças para lutar contra todas as adversidades.

A Todos,
Muito Obrigado!

RESUMO

A palavra crédito provém do latim *creditum* que significa “crença, confiança, empréstimo”. A relação existente entre a instituição de crédito e as pessoas singulares ou coletivas é de confiança e reveste-se de grande importância. O crédito permite que o proponente antecipe a compra de bens que, de outra forma, não seria possível, levando assim ao desenvolvimento da economia de um país e contribuindo para um crescimento económico mais célere.

Para que tal ocorra é necessário que, tanto a instituição financeira como o indivíduo que solicita o crédito, assumam um compromisso financeiro. A esta relação estão associadas diversas variáveis, estando as mesmas resumidas na capacidade financeira de quem o solicita, que por sua vez é aferida através dos rendimentos e encargos que o mesmo dispõe aquando da solicitação. Esta análise é previamente realizada de modo a prevenir o risco de crédito, que nada mais é do que o risco de a contraparte não cumprir com as suas obrigações.

Dada a proliferação do crédito à habitação em Portugal, e de modo a tornar aqueles que pedem crédito mais informados, esta dissertação visa, recorrendo a entrevistas e simulações, explicar detalhadamente como funciona a concessão de crédito num balcão de um banco em Portugal.

O presente trabalho tem como finalidade compreender o impacto das variáveis financeiras na vida das famílias portuguesas e contribuir para o conhecimento das temáticas associadas ao crédito à habitação. Ao longo do mesmo foram apresentadas as vantagens e as limitações das metodologias usadas para este estudo.

Palavras-Chave: crédito, concessão de crédito, crédito à habitação, empréstimos, taxas de juro e incumprimento.

ABSTRACT

The word credit derives from the latin *creditum* which means “belief, trust, loan”. The existing relationship between the credit institution and individuals or collective persons is of trust and is of great importance. The credit allows the applicant to anticipate the purchase of goods, that otherwise, would not be possible, thus leading to the development of a country's economy and contributing to faster economic growth.

For this to happen both the financial institution and the individual requesting the credit must assume a financial commitment. Several variables are associated with this relationship, which are summarized in the financial capacity of the person requesting it, which in turn is measured through the income and charges that it has at the time of the request. This analysis is carried out in advance to prevent credit risk, which is nothing more than the risk of the counterparty not complying with its obligations.

Given the proliferation of home loans in Portugal, and to make those who apply for credit more informed, this dissertation aims, using interviews and simulations, to explain in detail how credit granting works at a bank branch in Portugal.

The purpose of this work is to understand the impact of financial variables on the lives of Portuguese families and to contribute to the knowledge of issues associated with home loans. Throughout it, the advantages and limitations of the methodologies used for this study were presented.

Keywords: credit, credit granting, housing credit, loans, interest rates and default.

ÍNDICE GERAL

RESUMO	v
ABSTRACT	vi
ÍNDICE DE QUADROS.....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	x
GLOSSÁRIO DE SIGLAS	xii
1. INTRODUÇÃO	1
2. CONTEXTUALIZAÇÃO	3
2.1. Setor financeiro	3
2.2. Setor bancário português	4
2.3. Evolução da rede de agências e trabalhadores	5
2.4. Evolução da concentração da banca em Portugal	6
2.5. Financiamento e Liquidez	7
2.6. Rendibilidade	8
2.7. Eficiência.....	9
2.8. Solvabilidade	10
2.9. Análise da concessão de crédito e do endividamento em Portugal.....	11
2.10. Evolução da Euribor e do risco de crédito	13
2.11. Captação de depósitos	16
3. REVISÃO DE LITERATURA	19
3.1. Revisão geral do crédito	19
3.1.1. Principais operações de crédito	21
3.1.2. Crédito à habitação.....	21
3.1.2.2. Componentes	24
3.1.2.3. Modalidades de reembolso dos empréstimos.....	26
3.1.2.4. Concessão de crédito baseada no relacionamento.....	28
4. DESCRIÇÃO DO CONTEXTO E RESULTADOS EMPÍRICOS	31

4.1.	Metodologia	33
4.1.1.	Análise e interpretação de entrevistas	33
4.1.2.	Análise de simulações	37
5.	CONCLUSÃO	40
6.	FONTES.....	42
7.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	44
8.	ANEXOS.....	46
8.1.	Anexo A	46
8.2.	Anexo B.....	67

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 2.1. Classificação das instituições financeiras	4
Quadro 2.2. Estrutura do financiamento estável disponível Em percentagem.....	8
Quadro 2.3. Rendibilidade Em percentagem do ativo médio.....	9
Quadro 2.4. Margem financeira Em percentagem do ativo médio.....	9
Quadro 2.5. Rácios de fundos próprios totais e ponderador médio de risco.....	11
Quadro 3.1. Evolução da taxa de juro dos empréstimos, por finalidade.....	28
Quadro 4.1. Análise de Simulações	38
Quadro 4.2. Evolução das taxas de juro fixas e variáveis	39

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2.1. Setor financeiro em Portugal em 2022	3
Figura 2.2. Crédito a particulares	5
Figura 2.3. Agências e trabalhadores	5
Figura 2.4. Indicadores de concentração	6
Figura 2.5. Ativos líquidos e rácio de cobertura de liquidez (LCR)	8
Figura 2.6. Rendibilidade do ativo (ROA) e resultado de exploração Em percentagem do ativo médio	9
Figura 2.7. <i>Cost-to-core-income</i> e custo de risco de crédito	10
Figura 2.8. Rácios de fundos próprios totais – nível de contributos para a variação Em percentagem e pontos percentuais	11
Figura 2.9. Rácio de endividamento dos particulares na área do euro e em Portugal	12
Figura 2.10. Rácio entre o stock de crédito à habitação e o rendimento disponível	12
Figura 2.11. Expectativas de mercado para evolução das taxas Euribor Em percentagem....	13
Figura 2.12. Rácio de <i>Non Performing Loans</i> (NPL) em Portugal Em percentagem	14
Figura 2.13. Rácio de NPL nos 21 membros da união bancária Em percentagem	15
Figura 2.14. Evolução dos NPL (em euros e com rácio em relação a todos os ativos dos bancos abrangidos pelo MUS)	15
Figura 2.15. Financiamento por setor institucional	16
Figura 2.16. Depósitos de particulares Taxa de variação anual	17
Figura 2.17. Montante de novos depósitos de particulares por prazo acordado Em percentagem do total de novos depósitos a prazo	17
Figura 2.18. Taxas de juro de novos depósitos de particulares por prazo acordado	18
Figura 2.19. Taxa de juro média de novos depósitos à prazo de particulares Países da área do euro	18
Figura 3.1. Número médio de meses que uma propriedade se encontra no mercado até ser vendida	23
Figura 3.2. Número de fogos em oferta e vendidos Milhares	23
Figura 4.1. Maturidades média ponderada das novas operações de crédito à habitação Em anos	32
Figura 4.2. Maturidades máximas e média anual das novas operações de crédito à habitação por país Em anos	32

Figura 4.3. Montante de novas operações de crédito à habitação por intervalo de idade do mutuário Em percentagem.....	32
---	----

GLOSSÁRIO DE SIGLAS

AECL	Associação Europeia de Comércio Livre
ASC	Análise de Solvabilidade do Cliente
APB	Associação Portuguesa de Bancos
BCE	Banco Central Europeu
BdP	Banco de Portugal
CET 1	<i>Common Equity Tier 1</i>
CGTP-IN	Confederação Geral dos Trabalhadores Portugueses – Intersindical Nacional
DSTI	<i>Debt Service-To-Income Ratio</i>
Euribor	<i>European Interbank Offered Rate</i>
EMMI	<i>European Money Markets Institute</i>
FINE	Ficha de Informação Normalizada Europeia
F/I	Financiamento sobre Investimento
IFB	Instituto de Formação Bancária
IGCP	Instituto de Gestão da Tesouraria e do Crédito Público
INE	Instituto Nacional de Estatística
IRS	Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares
LTV	<i>Loan-To-Value Ratio</i>
Mapa CRC	Mapa da Central de Responsabilidades de Crédito
MUS	Mecanismo Único de Supervisão
MTIC	Montante Total Imputado ao Consumidor
NPL	<i>Non Performing Loans</i>
RGICSF	Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras
RAB	Rendimento Anual Bruto
RAL	Rendimento Anual Líquido
SS	Segurança Social
SPNF	Setor Privado Não Financeiro
TAEG	Taxa Anual de Encargos Efetiva Global
TAN	Taxa Anual Nominal
TE	Taxa de Esforço

1. INTRODUÇÃO

A presente dissertação foi realizada no âmbito do plano curricular do Mestrado em Economia Monetária e Financeira do Iscte – Instituto Universitário de Lisboa. O objetivo desta dissertação passa por clarificar o funcionamento da concessão de crédito em termos operacionais num balcão de um banco em Portugal, apresentando os diversos entraves que poderão estar inerentes a esta concessão. O desenvolvimento deste tema centra-se, fundamentalmente, no crédito à habitação, devido à grande relevância que tem na vida dos portugueses, visto que em 2022 representou 77,5% do total do crédito concedido a particulares (Associação Portuguesa de Bancos, 2022). O artigo 2.º, n.º 1 da Lei de bases da habitação afirma que “todos têm direito à habitação, para si e para a sua família, independentemente da ascendência ou origem étnica, sexo, língua, território de origem, nacionalidade, religião, crença, convicções políticas ou ideológicas, instrução, situação económica, género, orientação sexual, idade, deficiência ou condição de saúde”.

Como referido por Romão e Barradas (2022) “o crédito à habitação representa mais de 80% do endividamento das famílias portuguesas”. A este endividamento estão inerentes diversos fatores. Silva e Matias (2008:211) defendem a teoria de que “o aumento do endividamento dos particulares e o problema do sobre-endividamento não se devem apenas à crescente proliferação das ofertas de crédito e talvez ao espírito consumista que caracteriza atualmente a nossa sociedade, mas também a uma certa falta daquilo que podemos designar de literacia financeira. Esta situação não se explica assim apenas por um desejo consumista desmensurado ou pela falta de hábitos de poupança, mas também pela inexistência de conhecimentos financeiros básicos, ou, simplesmente, pela inexistência de uma disciplina mental que nos obrigue a fazer contas”.

As limitações na oferta de novas habitações poderão estar a contribuir para o aumento dos preços dos imóveis residenciais. O aumento dos custos de construção, relacionado com a escassez de mão-de-obra e o preço dos materiais continuou a constituir um fator adicional para a pressão ascendente sobre os preços dos imóveis residenciais (Banco de Portugal, 2023).

O principal propósito desta investigação é mostrar a todos aqueles que pretendam pedir crédito à habitação os passos que terão de seguir a partir do momento em que solicitam o crédito até ao momento da compra do imóvel, ou seja, o momento da escritura. A metodologia usada na realização deste trabalho assenta num estudo de caso, contemplando a realização de entrevistas e simulações.

Ao longo desta investigação, foram referidos os documentos necessários para que seja feita uma análise financeira da proposta e os documentos que o proponente deve ter em sua posse para que seja feita a avaliação do imóvel. Foram também evidenciados os respetivos seguros que têm ou não de subscrever para que o imóvel fique assegurado em caso de morte ou danos que eventualmente possam ser causados ao mesmo, e por fim, foi ainda referida toda a documentação necessária para marcar a escritura.

Todos estes passos foram explicados com mais detalhe ao longo da dissertação, sendo que para cada um deles foi apresentado um tempo médio de duração. Este contributo para a literatura permitirá preparar atempadamente aqueles que pretendem adquirir um imóvel por via do financiamento bancário, mas que não estão de todo familiarizados com a documentação necessária e os procedimentos a seguir ou até mesmo com os prazos previamente estabelecidos.

O presente trabalho está dividido em cinco partes. Numa primeira instância, efetuou-se uma contextualização, onde o funcionamento e a estrutura do setor financeiro português foram abordados, diferenciando as instituições financeiras monetárias das não monetárias. Ainda nesta parte pode-se verificar a evolução histórica do número de balcões e de colaboradores, da concentração da banca em Portugal, do endividamento, do incumprimento do crédito pelos vários tipos de crédito em Portugal e na área do euro, assim como dos rácios de liquidez, solvabilidade, rendibilidade e eficiência. Numa segunda instância, realizou-se uma revisão de literatura no domínio do crédito, onde é possível observar a opinião de outros autores sobre o tema. A terceira parte está intitulada de *descrição do contexto e resultados empíricos*, uma vez que nela foram abordados conceitos e variáveis relacionados à contratação de um crédito à habitação, de modo a melhor compreender os resultados que foram apresentados na penúltima parte da dissertação, denominada então de *análise e interpretação de entrevistas*. Por fim, numa última instância, foram expostas as simulações à taxa variável, mista e fixa no decorrer do mês de junho de 2023, através de um cenário hipotético, período este em que o Banco Central Europeu continua a subir as taxas de juro, com o objetivo de compreender o impacto que desta subida tem no preço dos imóveis e, conseqüentemente, na vida de quem pretende contrair crédito à habitação.

2. CONTEXTUALIZAÇÃO

2.1. Setor financeiro

Em Portugal, os bancos são as principais instituições financeiras. A sua atividade consiste em receber do público depósitos ou outros fundos reembolsáveis para depois os aplicar, por conta própria, na concessão de empréstimos ou na aquisição de títulos de dívida emitidos por outras entidades. No entanto, no setor financeiro ainda podemos encontrar outras instituições, as instituições financeiras monetárias (IFM) e as instituições financeiras não monetárias (IFNM).

As IFM são instituições financeiras que podem captar depósitos ou substitutos próximos de depósitos e têm capacidade para criar moeda quando utilizam parte desses depósitos na concessão de empréstimos aos restantes setores da economia. Já as IFNM são entidades financeiras que não estão autorizadas a captar depósitos e, por isso, não têm capacidade de criar moeda (Banco de Portugal, 2023).

Em Portugal, as IFM são as entidades com maior preponderância, embora representem menos de 2% do número de entidades do setor financeiro. Estas são responsáveis por mais de dois terços do total do ativo deste setor (Banco de Portugal, 2023).

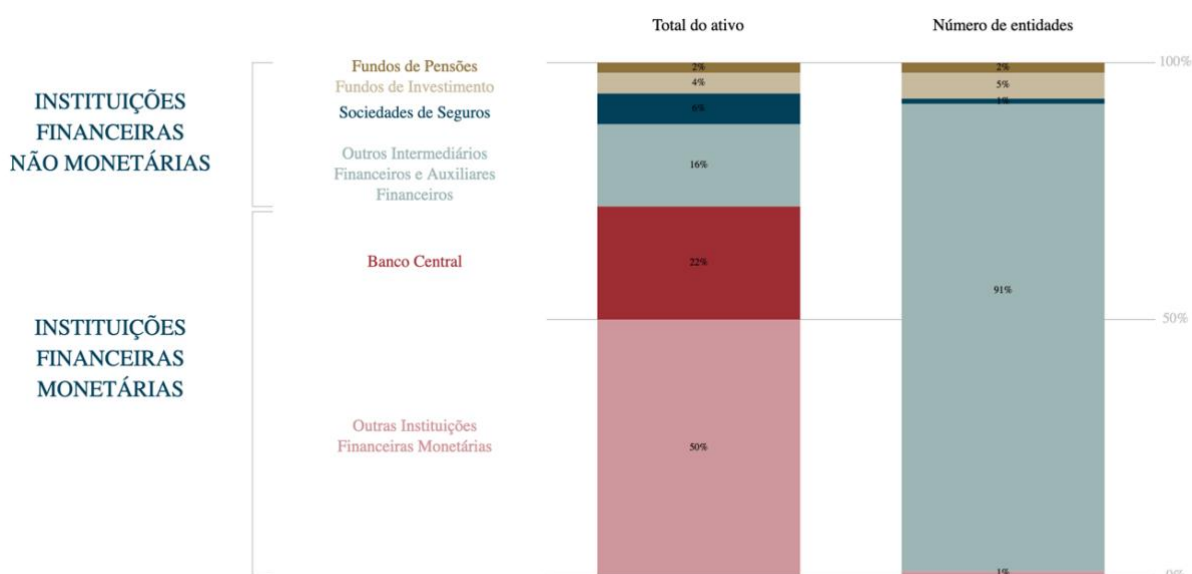


Figura 2.1. Setor financeiro em Portugal em 2022

Fonte: Banco de Portugal

Quadro 2.1. Classificação das instituições financeiras

Instituições financeiras monetárias	Banco Central		
	Outras instituições financeiras monetárias	Bancos	
		Caixas económicas	
		Caixas de crédito agrícola mútuo	
		Fundos do mercado monetário	
Instituições financeiras não monetárias	Outros intermediários financeiros	Instituições de crédito não monetário	Sociedades de leasing
			Sociedades de factoring
			Sociedades financeiras de aquisição a crédito
			Instituições financeiras de crédito
	Sociedades financeiras	Sociedades de capital de risco	
		Sociedades financeiras de corretagem	
		Sociedades de titularização de crédito	
	Fundos de investimento (mobiliário e imobiliário, excepto fundos do mercado monetário)		
	Fundos de titularização de crédito		
	Sociedades de seguros e fundos de pensões		
Auxiliares financeiros	Sociedade gestora de bolsa de valores (Euronext Lisboa)		
	Sociedades corretoras		
	Sociedade gestora de fundos de titularização de crédito		
	Sociedades de rating		

De entre as instituições financeiras que existem, uma parte delas não faz intermediação financeira nem presta serviços auxiliares: estas são designadas por instituições financeiras cativas e prestamistas, das quais são exemplo as Sociedades Gestoras de Participações Sociais (SGPS). As SGPS são empresas que detêm ações ou participações de um grupo de sociedades filiais sem lhes prestar qualquer outro serviço.

2.2. Setor bancário português

O setor bancário português está dividido em 146 instituições de crédito, 37.473 colaboradores, 3.463 balcões, 13.633 caixas automáticas, 389.300 terminais de pagamentos e 463 milhões de ativos totais (Associação Portuguesa de Bancos, 2022).

Este setor tem um modelo de supervisão macroprudencial, microprudencial e comportamental. A supervisão macroprudencial atua no sistema financeiro como um todo. No que diz respeito à supervisão microprudencial, no longo prazo, esta tem como principal objetivo assegurar a solvabilidade, a solidez e a estabilidade do sistema financeiro de cada uma das instituições, garantindo a segurança dos fundos confiados a estas. Quanto à supervisão comportamental tem como objetivo garantir a transparência da informação prestada aos clientes na comercialização de produtos e serviços financeiros, assegurar a diminuição de possíveis incumprimentos do quadro normativo por parte das instituições supervisionadas através de uma colaboração próxima e de uma intervenção profunda do regulador, promover a formação e informação dos clientes sobre as principais matérias da literacia financeira e assegurar a equidade nas transações entre as instituições e os seus clientes, com o objetivo último de

contribuir para a eficiência e para a estabilidade do sistema financeiro (Banco de Portugal, 2023). Relativamente ao crédito concedido no ano de 2022 que totalizou 129,0 mil milhões, o crédito à habitação representou 77,5% do total, seguido do crédito ao consumo com 16,0% e à *posteriori*, o crédito concedido para outros fins que se refletiu em 6,5% (Associação Portuguesa de Bancos, 2022).

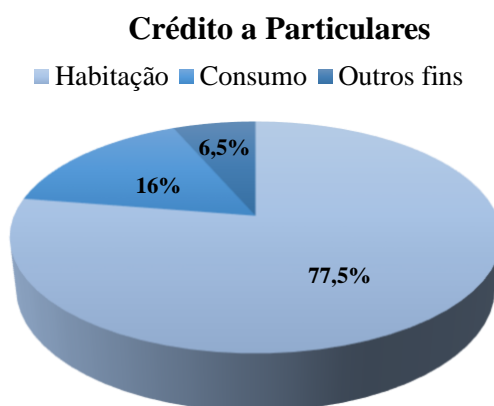


Figura 2.2. Crédito a Particulares
 Fonte: Elaboração própria, dados da Associação Portuguesa de Bancos

2.3. Evolução da rede de agências e trabalhadores

O número de agências e de trabalhadores são indicadores de dimensão que evidenciam o ajustamento iniciado em 2010, quer na atividade doméstica quer na atividade internacional. Em 2021, havia menos 360 agências e menos cerca de 3000 trabalhadores do que no ano anterior, sendo estes os decréscimos mais acentuados desde 2016 (Banco de Portugal, 2022).

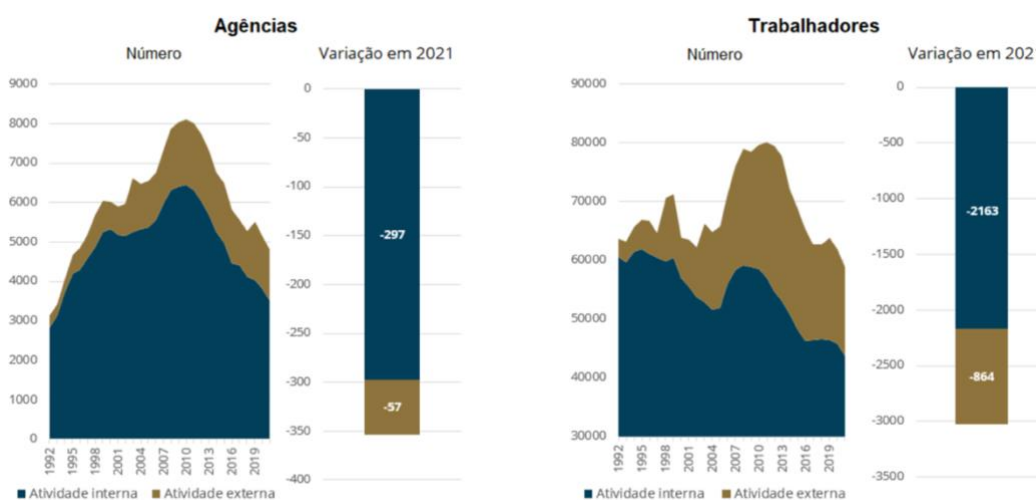


Figura 2.3. Agências e trabalhadores
 Fonte: Banco de Portugal, 2021

2.4. Evolução da concentração da banca em Portugal

A concentração do setor bancário é medida através do índice de *Herfindahl-Hirschman* normalizado (*HH*)¹. Este índice varia entre zero (concentração mínima, onde todos os grupos têm a mesma quota ($1/n$)) e um (concentração total, onde existe um grupo i com o total do mercado). Na parte superior-esquerda da figura 2.4 podemos observar a evolução deste indicador desde 1990, contemplando o total de crédito, depósitos e ativo. De uma forma geral, estes indicadores registaram um aumento durante a década de 90, sendo que a expressiva subida da concentração em Portugal ocorreu nos anos de 1995 e 2000 (Banco de Portugal, 2019).

(índices de Herfindahl-Hirschman, peso das maiores instituições)

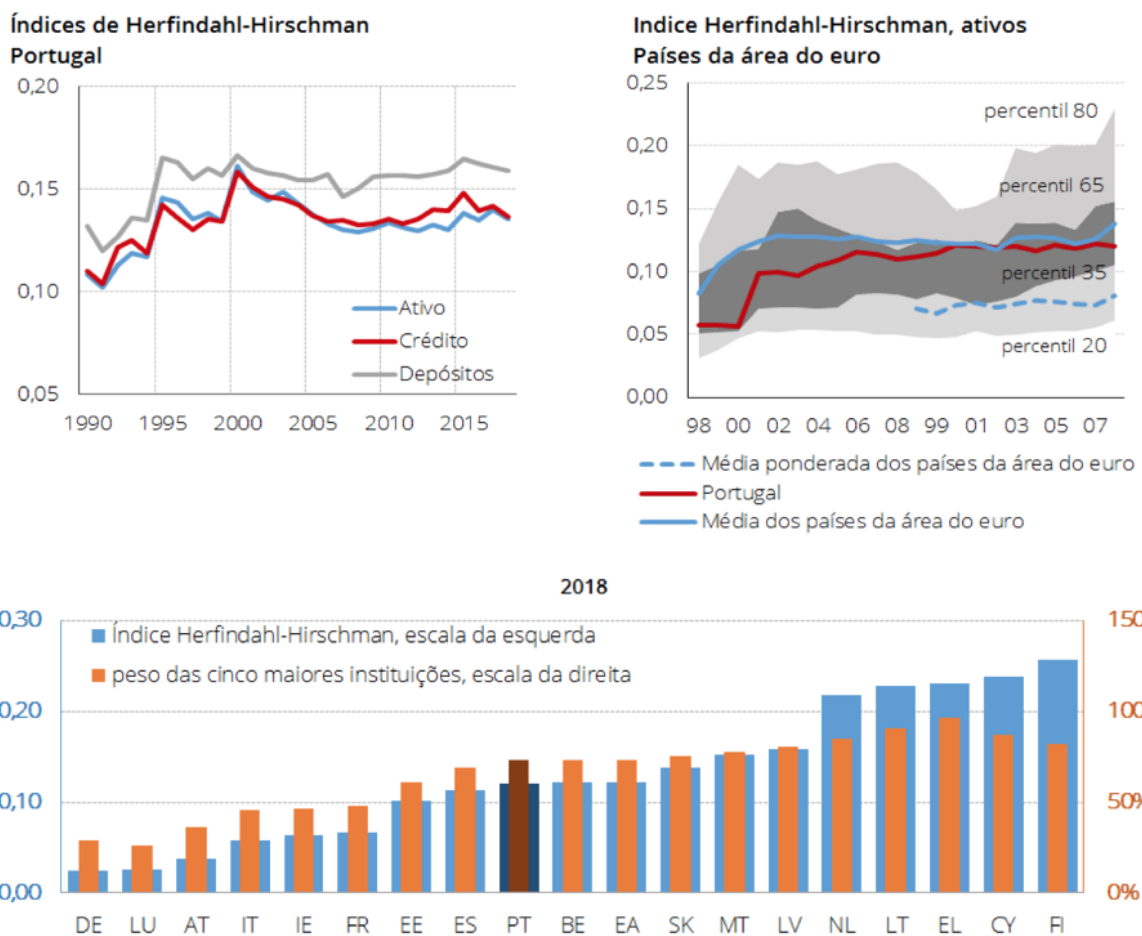


Figura 2.4. Indicadores de concentração
 Fonte: Banco de Portugal e Banco Central Europeu

¹ O Índice de Herfindahl-Hirschman avalia adequadamente a concorrência quando a esta resulta de uma distribuição desigual das quotas de mercado ou de um reduzido número de empresas no mercado. O IHH relaciona-se com a concorrência, na medida em que uma maior concentração no mercado está associada a uma maior probabilidade de conluio e a uma maior capacidade para praticar preços acima dos custos marginais, ou seja, a um menor nível de concorrência.

Desde o ano de 2000, tem-se observado alguma estabilidade na evolução dos indicadores de concentração calculados com base na informação consolidada da atual base de dados ou mesmo uma redução no caso dos ativos e do crédito. Tendo em conta a informação disponibilizada pelo Banco Central Europeu desde 1997, é possível enquadrar a evolução da concentração do setor bancário português com a ocorrida nos países da área do euro. No entanto, o valor médio ponderado para a área do euro, levando em consideração o peso dos ativos de cada um dos países, é possível de calcular a partir de 2007 com base na informação disponível. Este é significativamente mais baixo pelo facto dos países com maiores sistemas bancários apresentarem níveis de concentração inferiores.

2.5. Financiamento e Liquidez

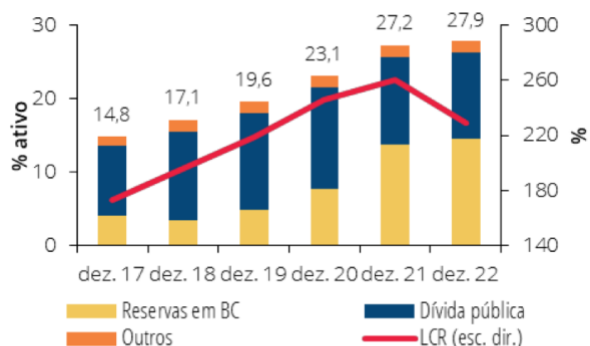
Os bancos em Portugal apresentam níveis de liquidez elevados. Em 2022, o peso do financiamento obtido junto do Eurosistema na estrutura de financiamento do sistema bancário diminuiu substancialmente. Os depósitos de clientes reforçaram a sua preponderância na estrutura de financiamento do sistema bancário. No final de 2022, este tipo de depósitos passaram a representar 73,1% do ativo, aumentando 6,2%, com contributos de 2,5 pp e 4,0 pp de sociedades não financeiras e particulares, respetivamente. O rácio de transformação continuou a trajetória de descendente, fixando-se em 78,2% (-2,9 pp). Contudo, nos primeiros meses de 2023, tem-se observado uma realocação significativa da poupança das famílias para certificados de aforro, aplicação que tem se revelado mais rentável por ter remuneração indexada às taxas Euribor.

O rácio de cobertura de liquidez decresceu consideravelmente (30,8 pp), no entanto manteve-se elevado (229%) (figura 2.5). Esta evolução deveu-se à diminuição dos ativos de elevada liquidez (maioritariamente reservas mobilizáveis e outros ativos sobre o banco central) e a um aumento de menor magnitude nas saídas de liquidez, com contributos de -23 pp e -7.8 pp, respetivamente. Embora o rácio de cobertura de liquidez esteja bastante acima do requisito mínimo (100%), observa-se alguma heterogeneidade entre as instituições bancárias.

O peso dos ativos de elevada liquidez no ativo total foi superior ao observado para a área do euro nos primeiros três trimestres de 2022, 26% e 19%, respetivamente. No final de 2022, este rácio era de 25% para Portugal.

O rácio de financiamento estável líquido (NSFR) cresceu 2,5 pp em 2022, para 145%, mantendo-se significativamente acima do requisito mínimo de 100%. A evolução deste rácio refletiu a diminuição do financiamento estável requerido (em cerca de 6%), que mais do que

compensou o decréscimo do financiamento estável disponível (em cerca de 5%) (Banco de Portugal, 2023).



Fonte: Banco de Portugal. | Nota: O rácio de cobertura de liquidez consiste no rácio entre os ativos líquidos disponíveis e as saídas líquidas de caixa calculadas num cenário adverso com duração de 30 dias.

Figura 2.5. Ativos líquidos e Rácio de cobertura de liquidez (LCR)

Quadro 2.2. Estrutura do financiamento estável disponível | Em percentagem

	dez. 21	dez. 22
Depósitos de retalho	64,1	70,9
Instrumentos de fundos próprios	10,2	10,3
Cientes fin. e bancos centrais	13,0	4,7
Outros clientes não financeiros	7,7	8,7
Outros passivos	2,9	3,2
Depósitos operacionais	1,3	1,7

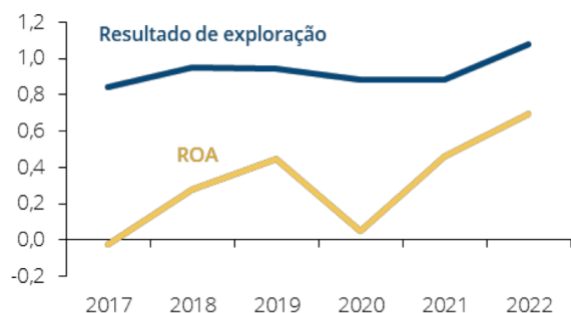
Fonte: Banco de Portugal.

2.6. Rendibilidade

Como é possível evidenciar no quadro 2.3, a rendibilidade do ativo situou-se em 0,70% em 2022, registando um aumento de 0,24 pp face a 2021. Esta evolução refletiu o aumento da margem financeira num contexto marcado por uma subida acentuada das taxas de juro. A margem financeira fixou-se em 1,65% do ativo médio, aumentando 0,23 pp. Já a atividade internacional reforçou o seu contributo para a rendibilidade total, com a margem financeira correspondente a representar 0,39% do ativo (total) médio, mais 0,10 pp (quadro 2.4).

A melhoria da rendibilidade do ativo permitiu beneficiar da diminuição dos custos com provisões e imparidades que registaram um valor muito próximo do observado em 2019, tendo contribuído positivamente de 0,14 pp para a variação da Rendibilidade do ativo (ROA). A diminuição das imparidades e provisões verifica-se na maioria das principais instituições do sistema e é consistente com a tendência observada na área do euro após a pandemia.

O crescimento evidenciado nos percentis 5 e 95 da distribuição empírica do ROA ponderado pelo ativo reflete a melhoria da rendibilidade para a generalidade das instituições do sistema bancário. A rendibilidade do capital próprio aumentou de 5,42% para 8,76%, atingindo o máximo da última década (Banco de Portugal, 2023).



Fonte: Banco de Portugal. | Notas: A rentabilidade do ativo (ROA) consiste no resultado líquido anualizado em percentagem do ativo médio. O resultado de exploração é o agregado da margem financeira e das comissões líquidas deduzido dos custos operacionais. Valores anualizados.

Figura 2.6. Rentabilidade do ativo (ROA) e resultado de exploração | Em percentagem do ativo médio

Quadro 2.3. Rentabilidade | Em percentagem do ativo médio

	2019	2020	2021	2022
Margem financeira	1,64	1,52	1,42	1,65
Comissões líquidas	0,76	0,70	0,71	0,72
Resultado operações financeiras	0,05	0,03	0,15	0,10
Custos operacionais	-1,46	-1,33	-1,24	-1,29
Provisões e imparidades líquidas	-0,38	-0,84	-0,49	-0,33
Outros resultados	-0,17	-0,03	-0,09	-0,15
ROA	0,45	0,05	0,46	0,70
<i>dos quais:</i> Resultados de exploração	0,94	0,89	0,88	1,08
ROE	4,85	0,54	5,42	8,76

Fonte: Banco de Portugal. | Notas: A rentabilidade do ativo (ROA) consiste no resultado líquido anualizado em percentagem do ativo médio. O resultado de exploração é o agregado da margem financeira e das comissões líquidas deduzido dos custos operacionais. Valores anualizados.

Quadro 2.4. Margem financeira | Em percentagem do ativo médio

	2019	2020	2021	2022
Atividade global	1,64	1,52	1,42	1,65
Derivados	0,04	0,02	0,00	-0,02
Títulos de dívida	0,36	0,30	0,27	0,35
Empréstimos	1,64	1,44	1,29	1,59
<i>dos quais:</i> SNF	0,68	0,60	0,53	0,60
<i>dos quais:</i> Particulares	0,82	0,73	0,67	0,83
Outros ativos	0,02	0,00	0,00	0,03
Depósitos	-0,27	-0,12	-0,03	-0,17
Títulos emitidos	-0,09	-0,08	-0,07	-0,10
Outros passivos	-0,06	-0,04	-0,04	-0,03
<i>Por memória:</i>				
Atividade doméstica	1,29	1,23	1,12	1,26
Atividade não doméstica	0,35	0,29	0,29	0,39

Fonte: Banco de Portugal. | Nota: Valores anualizados.

A melhoria da margem financeira que contrasta com a tendência de decréscimo dos últimos dois anos, espelhou o aumento dos juros de empréstimos concedidos ao setor privado não financeiro e de títulos de dívida, em especial emitidos por administrações públicas, suavizado pelo aumento dos juros de depósitos, principalmente do setor privado não financeiro (Banco de Portugal, 2023).

2.7. Eficiência

A eficiência operacional dos bancos em Portugal manteve uma tendência favorável. O rácio *cost-to-core-income* diminuiu 4,0 pp, passando a representar 54,5%. Esta melhoria verificou-se devido ao aumento da margem financeira e das comissões, com contributos de 7,7 pp e 1,3 pp, respetivamente. Ao contrário dos dois anos anteriores, os custos operacionais aumentaram

9,4% em 2022. Esta evolução deveu-se maioritariamente ao aumento dos custos com o pessoal (12,4%) assumidos por um banco (causado pelas compensações financeiras inerentes à extinção do seu fundo de pensões), não sendo transversal ao sistema bancário português (Banco de Portugal, 2023).

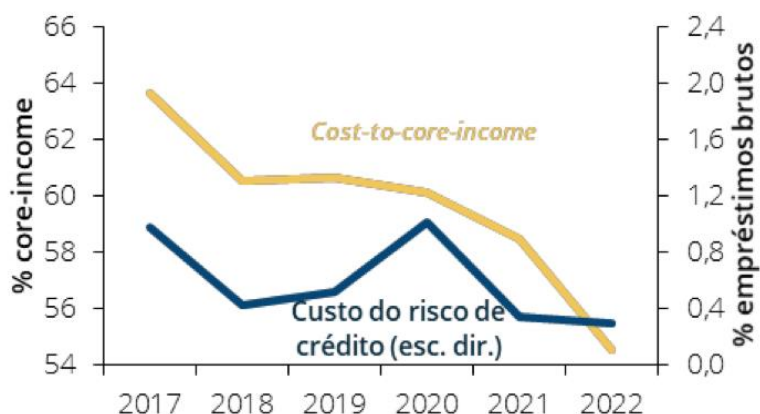


Figura 2.7. Cost-to-core-income e custo de risco de crédito
 Fonte: Banco de Portugal, 2023

2.8. Solvabilidade

No ano de 2022, ocorreu uma estabilização em níveis elevados da proporção de capital no montante total das exposições em risco e a uma diminuição da heterogeneidade do sistema. O rácio de fundos próprios totais cifrou-se em 18,1% (+0,1 pp) (figura 2.8). Esta evolução espelhou o contributo da redução dos ativos ponderados pelo risco (+0,6 pp) que superou o da redução dos fundos próprios totais (-0,5 pp). A redução de capital deveu-se maioritariamente a uma diminuição dos fundos próprios principais de nível 1 (CET 1), parcialmente contrabalançada pelo aumento dos fundos próprios de nível 2 (*Tier 2*). A redução da heterogeneidade decorreu da diminuição do indicador nas instituições com rácios superiores.

Tal como mostra o quadro 2.5, o rácio de CET 1 situou-se em 15,3%, -0,2 pp face a 2021. A diminuição dos ativos ponderados pelo risco (contributo de +0,5 pp) compensou parcialmente a redução do montante de CET 1 (contributo de -0,7 pp) na evolução do rácio. Esta redução de CET 1 esteve associada ao retomar da distribuição de dividendos após o interregno no período da pandemia, e, em menor grau, à perda registada nos títulos avaliados a justo valor através de outro rendimento integral. A proporção das exposições em risco no total do ativo continuou a diminuir. O ponderador médio de risco situou-se em 43,2%, decrescendo 0,8 pp face ao final de 2021, mantendo-se consideravelmente acima do ponderador médio na área do euro (34,1%). A heterogeneidade deste indicador no sistema bancário português reduziu.

Quadro 2.5. Rácios de fundos próprios totais e ponderador médio de risco

% dos ativos ponderados pelo risco	dez. 18	dez. 19	dez. 20	dez. 21	dez. 22
Rácio de fundos próprios totais ^(a)	15,1	16,9	18,0	18,0	18,1
Percentil 5 ^(b)	13,2	13,9	12,3	12,0	12,3
Percentil 95 ^(b)	17,3	19,5	24,5	29,0	20,9
Rácio de CET 1 ^(c)	13,2	14,3	15,3	15,5	15,3
% do ativo total	dez. 18	dez. 19	dez. 20	dez. 21	dez. 22
Ponderador médio de risco ^(d)	54,4	53,3	48,6	44,0	43,2
Percentil 5 ^(e)	38,9	35,6	32,9	26,4	28,9
Percentil 95 ^(e)	66,9	64,8	59,5	55,5	49,7
Área do euro	39,4	39,3	35,9	35,7	34,1 ^(f)

Fonte: Banco de Portugal, 2023

2

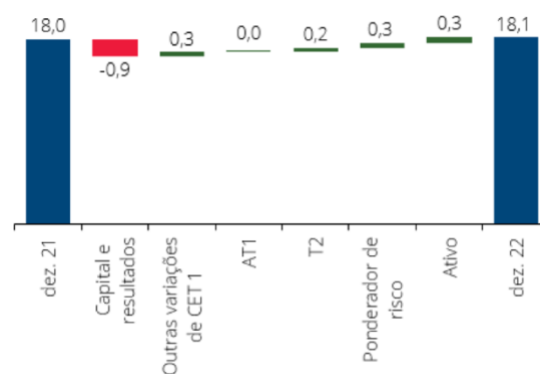


Figura 2.8. Rácios de fundos próprios totais – nível de contributos para a variação | Em percentagem e pontos percentuais
Fonte: Banco de Portugal, 2023

Quanto ao rácio de alavancagem, este diminuiu ligeiramente situando-se 3,7 pp acima do mínimo regulamentar. O rácio de alavancagem prudencial fixou-se em 6,7%, reduzindo 0,3 pp, mas ainda se encontrando significativamente acima do mínimo regulamentar de 3%. Esta evolução esteve associada à diminuição dos fundos próprios de nível 1 (*Tier 1*), num quadro de estabilidade da exposição total do sistema bancário.

2.9. Análise da concessão de crédito e do endividamento em Portugal

A taxa de poupança dos particulares caiu para 6,1% do rendimento disponível em 2022, um valor inferior ao de 2019 (7,2%), depois do forte aumento verificado durante a pandemia (11,9% e 9,8%, em 2020 e 2021, respetivamente). A aplicação das poupanças dos particulares têm sido feita em ativos reais, em larga medida, em habitação que aumentou para 5,7% do rendimento disponível (5,4% em 2021 e 5% em 2019). O rácio de endividamento dos particulares em percentagem do rendimento disponível reduziu cerca de 3 pp, passando a representar 93% no final de 2022, abaixo da apresentada em 2019 (95%) e da média da área do euro (97%) como espelhado na figura 2.9. Esta evolução mostra sobretudo o aumento significativo do rendimento disponível nominal, mas também um abrandamento significativo do crédito aos particulares no último trimestre do ano. O crescimento do *stock* de empréstimos

² (a) Corresponde ao rácio entre os fundos próprios totais e o ativo ponderado pelo risco. (b) Os percentis foram obtidos através da distribuição ponderada pelos ativos ponderados pelo risco do rácio de fundos próprios totais. (c) Corresponde ao rácio entre os fundos próprios principais de nível 1 e o ativo ponderado pelo risco. (d) Corresponde ao rácio entre os ativos ponderados pelo risco e o ativo total. (e) Os percentis foram obtidos através da distribuição ponderada pelo ativo do ponderador médio de risco. (f) Setembro de 2022.

à habitação diminuiu a partir de meados de 2022 e o crédito ao consumo também apresentou algum abrandamento no período mais recente.

Em Portugal, o peso do crédito à habitação no rendimento disponível encontra-se próximo da média da área do euro. O *stock* de crédito à habitação, no final de 2022, representou 61% do rendimento disponível, variando entre 31% na Eslovénia e 113% nos Países Baixos. O peso do crédito ao consumo e outros fins no rendimento disponível, que em Portugal é de 18%, variou entre 6% nos Países Baixos e 25% na Finlândia (Banco de Portugal, 2023).

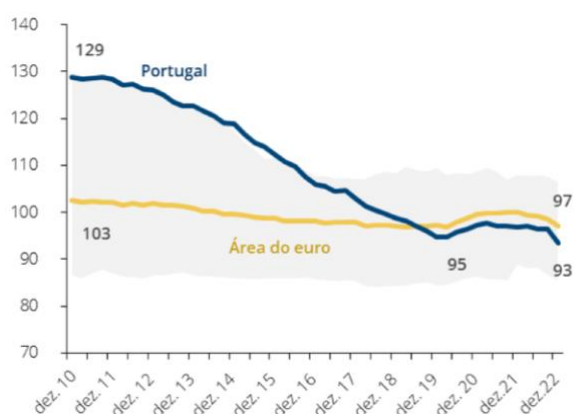


Figura 2.9. Rácio de endividamento dos particulares na área do euro e em Portugal

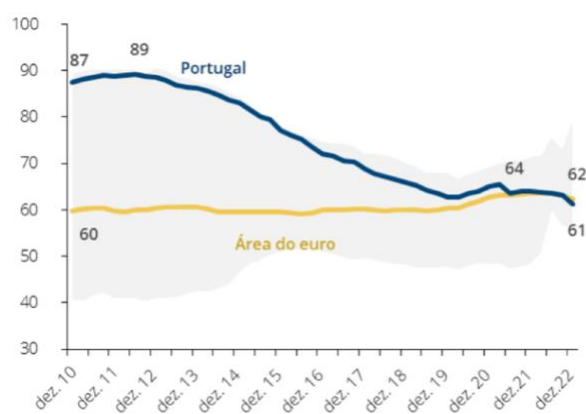


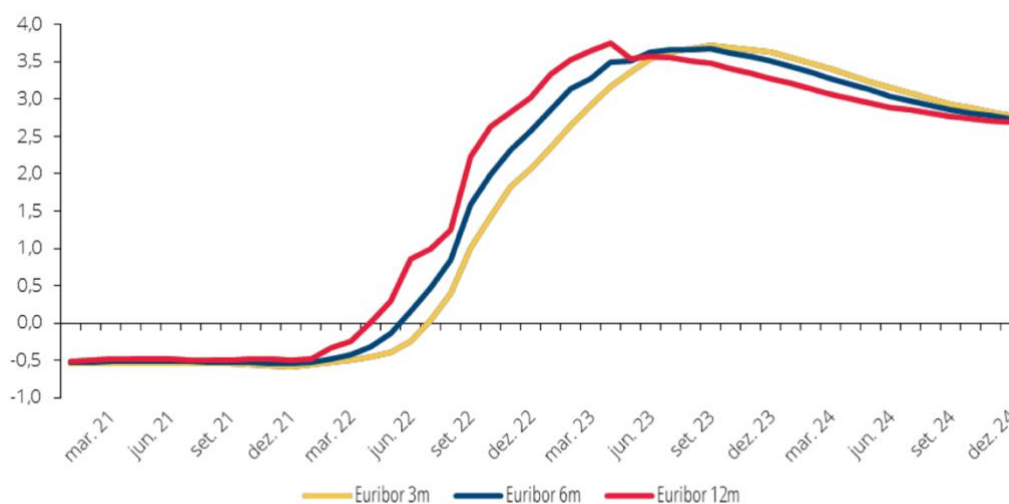
Figura 2.10. Rácio entre o stock de crédito à habitação e o rendimento disponível

Fontes: Banco de Portugal e Eurostat (cálculos do Banco de Portugal). | Notas: Valores não consolidados da dívida total. A área cinza corresponde ao intervalo entre o terceiro e o primeiro quartil da distribuição para um conjunto de países da área do euro (Alemanha, Áustria, Bélgica, Eslovénia, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Irlanda, Itália, Países Baixos e Portugal).

Apesar da expectativa de redução da inflação e do aumento contido da taxa de desemprego, a subida das taxas de juro de curto prazo permitiu o aumento do risco de incumprimento das famílias. Visto que a proporção do *stock* de empréstimos à habitação com taxa variável é de cerca de 90%, a subida das taxas de juro de mercado tem-se traduzido num aumento dos encargos com a dívida, conduzindo a uma potencial materialização do risco de crédito das famílias. A transmissão do aumento das taxas de juro aos contratos de crédito é gradual embora todos os contratos indexados à Euribor a 3 e 6 meses e boa parte dos contratos indexados à Euribor a 12 meses já tenham registado um aumento significativo do indexante.

2.10. Evolução da Euribor e do risco de crédito

A Euribor (*European Interbank Offered Rate*) é a taxa de juro de referência do mercado monetário interbancário mais importante utilizada nos empréstimos de crédito à habitação, resultante da média das cotações de diversos bancos europeus. De acordo com as expectativas de mercado, o aumento das prestações deverá manter-se até setembro de 2023, ainda que mais acentuado para os empréstimos indexados à Euribor a 12 meses e mais moderado nos indexantes com prazos inferiores, sobretudo no que respeita à Euribor a 3 meses. Dada a distribuição atual dos contratos de crédito à habitação por ano de celebração, depreende-se que mais de 45% dos contratos em vigor já tiveram em algum momento passado um valor de indexante mais elevado em relação ao que se perspectiva em dezembro de 2023 (Banco de Portugal, 2023).



Fonte: Refinitiv (cálculos do Banco de Portugal). | Nota: A informação até abril de 2023 diz respeito a dados observados. De maio de 2023 em diante as séries referem-se às expectativas dos agentes de mercado do dia 2 de maio de 2023.

Figura 2.11. Expectativas de mercado para evolução das taxas Euribor | Em percentagem

Tal como se pode observar na figura 2.11 e, tendo como referência a Euribor a 6 meses, esta começou a apresentar um comportamento positivo a partir de junho de 2022 tendo atingido o seu pico um ano depois (junho de 2023). Perspetiva-se que a partir de setembro de 2023, as indexantes a 3, 6 e 12 meses apresentem um comportamento decrescente.

O constante aumento da taxa de juro representa um problema que requer alguma atenção, não só para os particulares, mas também para os bancos. No que respeita aos particulares, estes terão cada vez mais dificuldade em cumprir com as suas obrigações o que poderá levar a um aumento do incumprimento. Lagoa, Leão e Santos, (2004, p. 27) constataam que “o aumento do

incumprimento por parte dos clientes dos bancos pode conduzir a um aumento do risco apercebido por parte dos bancos na concessão de crédito, levando-os a aumentar os prémios de risco e/ou aumentar a taxa de rejeição de pedidos de crédito. Por outro lado, o incumprimento penaliza os lucros dos bancos, porque o banco não realiza a receita esperada e tem de aumentar as provisões para créditos de cobrança duvidosa. Nesta medida, o aumento do incumprimento, ao reduzir o Resultado Líquido do exercício dos bancos, limita o crescimento dos seus fundos próprios”.

O banco denomina um crédito como não produtivo (*Non-Performing Loan* ou NPL), sempre que o cliente não paga as prestações do empréstimo. Estes créditos representam um problema para os bancos por diversas razões. Existe a possibilidade de perda parcial ou total dos fundos concedidos pela instituição bancária, deixando de ter o retorno esperado com a cobrança de juros e comissões. As perdas, geradas ou esperadas, associadas a um NPL têm de ser reconhecidas nas contas da instituição, através do registo de imparidades. Este esforço penaliza os resultados dos bancos e, conseqüentemente, os rácios de capital (Banco de Portugal, 2023).

Tal como é possível observar na figura 2.12, o rácio de *Non Performing Loans* tem apresentado uma tendência decrescente em Portugal ao longo dos anos. Através deste gráfico constata-se uma evolução de 14,2% entre o 4º trimestre de 2016 e o 4º trimestre de 2022.

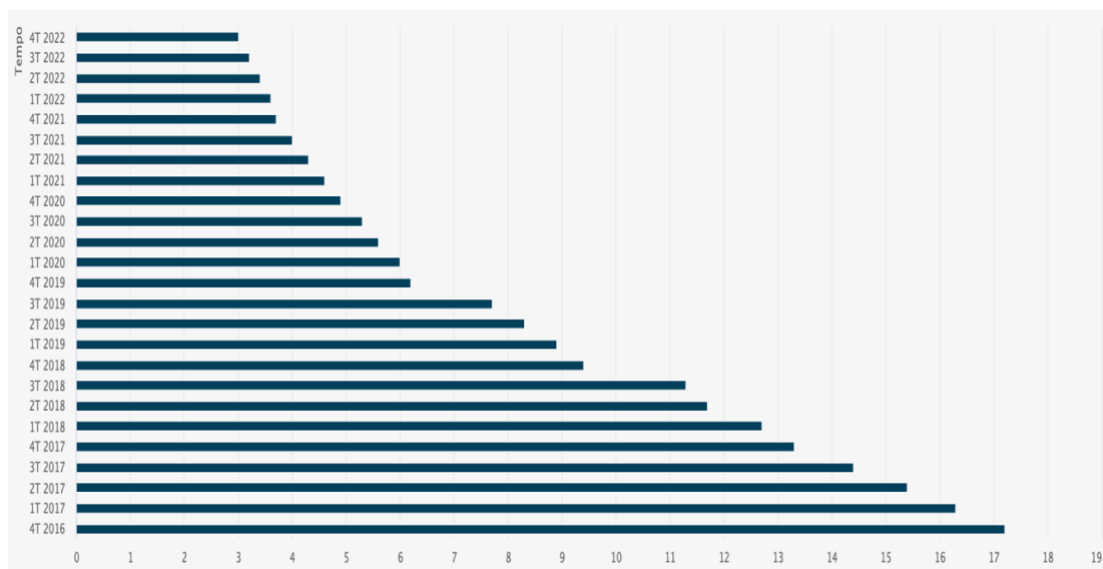


Figura 2.12. Rácio de *Non Performing Loans* (NPL) em Portugal | Em percentagem
Fonte: Banco de Portugal, 2023



Figura 2.13. Rácio de NPL nos 21 membros da União Bancária | Em percentagem
 Fonte: Estatística de supervisão bancária do BCE, 2023

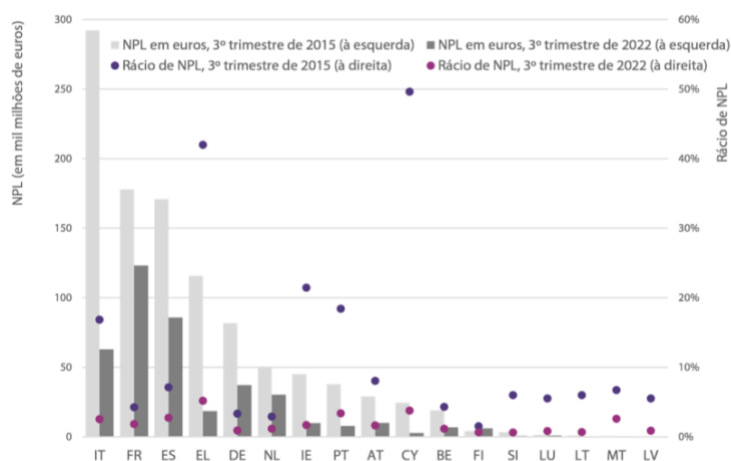


Figura 2.14. Evolução dos NPL (em euros e com rácio em relação a todos os ativos dos bancos abrangidos pelo MUS)
 Fonte: Estatística de supervisão bancária do BCE, 2023

Entre os problemas legados pela crise financeira de 2008 figuraram elevados níveis de NPL que exerceram pressão sobre alguns bancos da União Bancária. No final de 2015, o rácio médio de NPL continuava elevado, situando-se acima dos 7% (figura 2.13), com os sistemas bancários de 5 dos 19 Estados-Membros então pertencentes à União Bancária a registarem rácios de NPL superiores a 10% (figura 2.14) (*European Court of Auditors, 2023*). Relativamente ao financiamento por setor institucional, através da figura 2.15, podemos comprovar que as sociedades financeiras representam a maior quota deste financiamento.

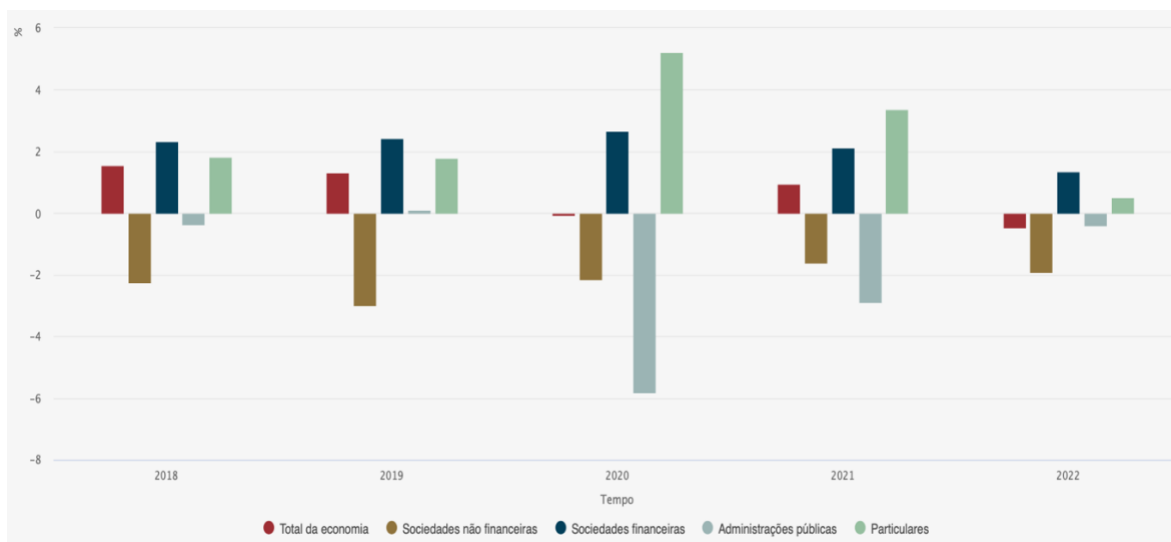


Figura 2.15. Financiamento por setor institucional
 Fonte: BPstat, 2023

2.11. Captação de depósitos

Em março de 2023, o *stock* de depósitos de particulares nos bancos residentes diminuiu pelo terceiro mês consecutivo. No final do mês, totalizava 174,8 mil milhões de euros, menos 3,0 mil milhões de euros do que no final de fevereiro. No mesmo período, as subscrições líquidas de certificados de aforro aumentaram 3,5 mil milhões de euros (BPstat, 2023).

Portanto, os particulares viram os certificados de aforro como uma alternativa às baixas taxa de remuneração dos depósitos bancários, uma vez que segundo o Instituto de Gestão da Tesouraria e do Crédito Público (2023) “a taxa de juro bruta para novas subscrições e capitalizações de Certificados de Aforro, Série E, em junho de 2023 foi fixada em 3,500%”.

Relativamente a março de 2022, os depósitos de particulares nos bancos residentes decresceram 0,3%. Esta taxa de variação anual negativa traduziu-se uma diminuição dos depósitos, o que já não acontecia desde 2017 (BPstat, 2023).

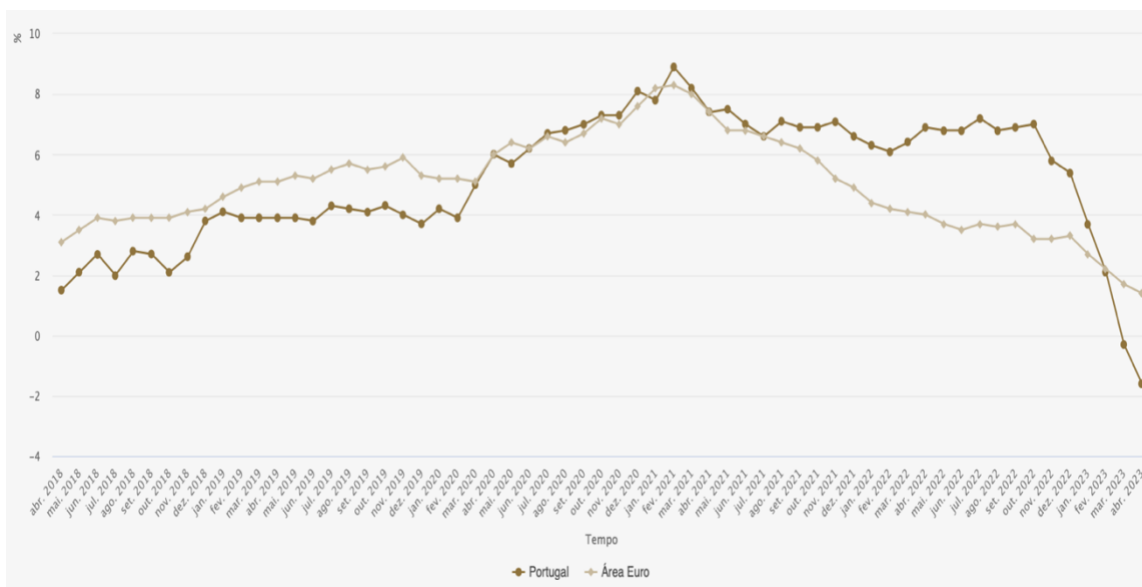


Figura 2.16. Depósitos de particulares | Taxa de variação anual
 Fonte: BPstat, 2023

Segundo os dados observados na figura 2.16, a taxa de juro média dos novos depósitos a prazo de particulares aumentou em janeiro de 2023 para 0,56% (0,35% em dezembro), a maior subida desde 2012. Os novos depósitos a prazo de particulares tiveram um aumento de 5.727 milhões de euros (5.156 milhões em dezembro). Os depósitos com prazo de 1 a 2 anos, remunerados a uma taxa de juro média de 1,13% (1,00% em dezembro), corresponderam a 19% do montante de novos depósitos em janeiro (8% em dezembro). Antes do aumento das taxas de juro, Portugal era o país da área do euro com a taxa de juro de novos depósitos mais baixa. No entanto, mesmo com o aumento da taxa de juro, Portugal permanece abaixo da média da área do euro (1,64% em janeiro).

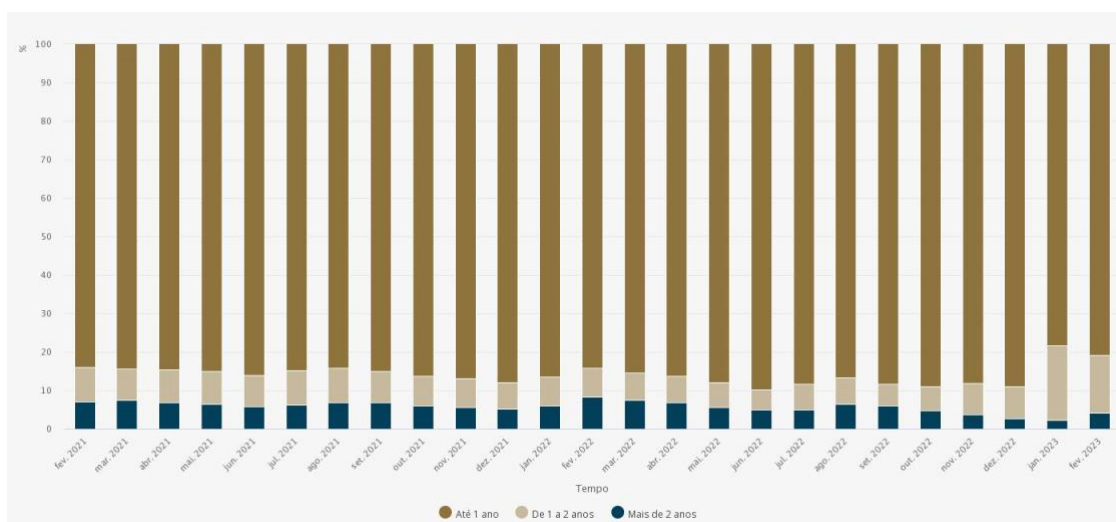


Figura 2.17. Montante de novos depósitos de particulares por prazo acordado | Em percentagem do total de novos depósitos a prazo
 Fonte: BPstat, 2023

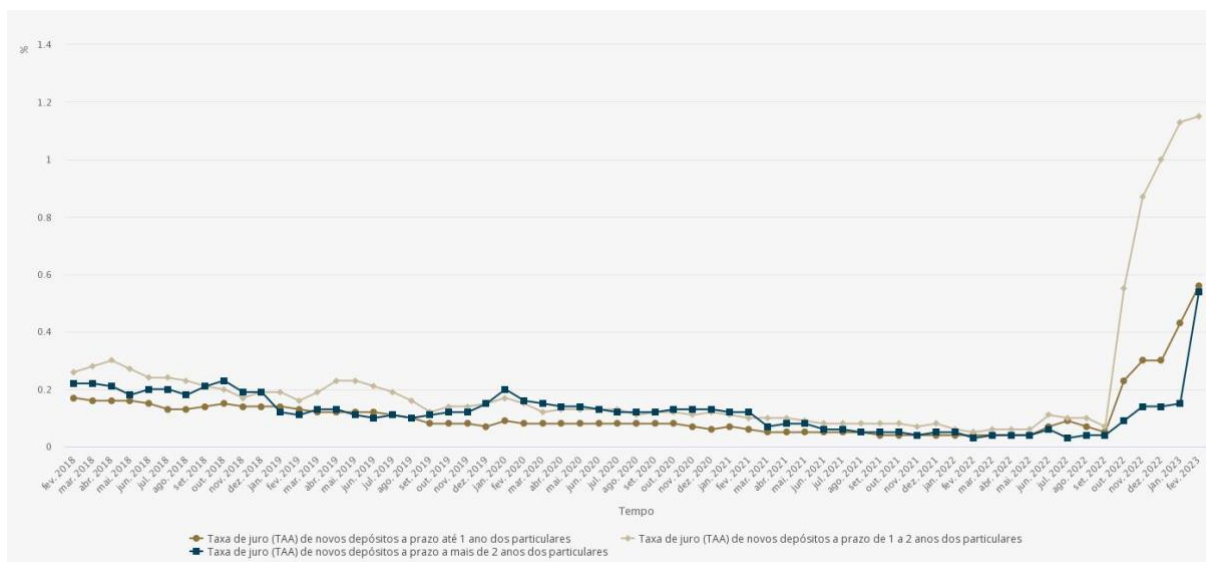


Figura 2.19. Taxas de juro de novos depósitos de particulares por prazo acordado
 Fonte: BPstat, 2023

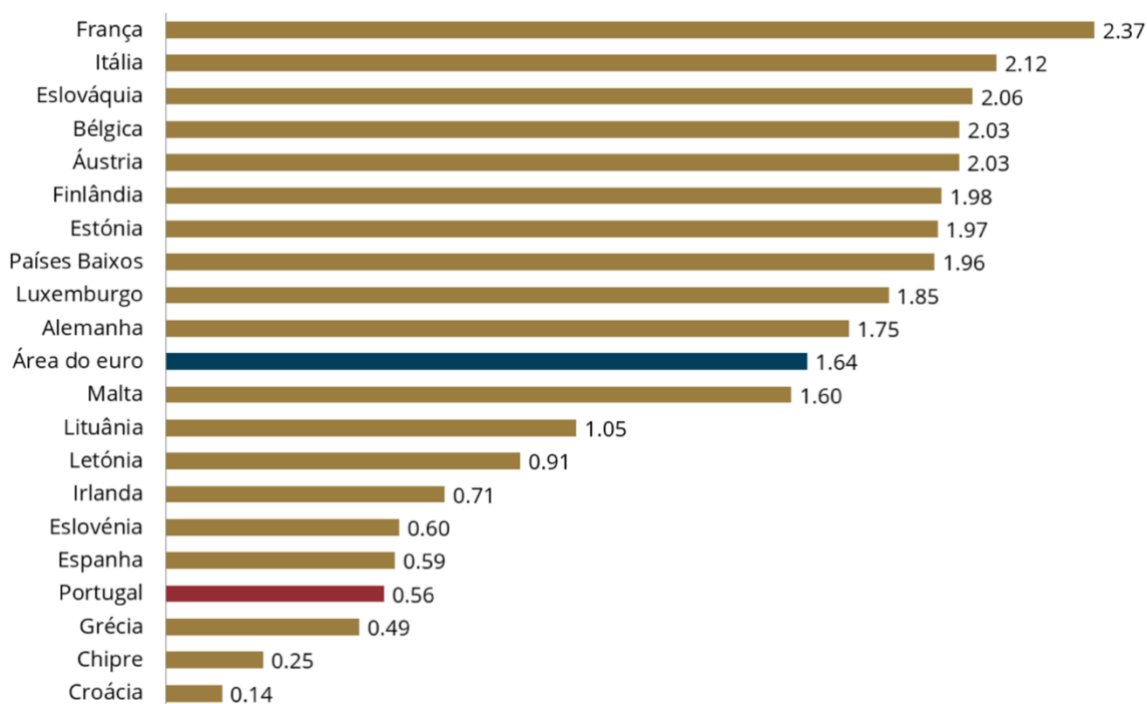


Figura 2.18. Taxa de juro média de novos depósitos à prazo de particulares | Países da área do euro
 Fonte: BPstat, 2023

3. REVISÃO DE LITERATURA

Neste capítulo abordar-se-ão as diversas temáticas relacionadas com o crédito, evidenciando as diferentes modalidades, prazos, montantes, taxas, assim como o papel das instituições que estão habilitadas a conceder.

3.1. Revisão geral do crédito

Tendo em conta o artigo 1.º, alínea a), do Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras (RGICSF), aprovado a 31 de Dezembro pelo Decreto-Lei n.º 298/92, “As instituições de crédito são empresas que recebem do público depósitos ou outros fundos reembolsáveis e concedem crédito por conta própria”.

Segundo ainda o artigo 3.º do RGICSF fazem parte das “instituições de crédito: os bancos, as caixas económicas, a Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo e as caixas de crédito agrícola mútuo, as instituições financeiras de crédito, as instituições de crédito hipotecário, outras empresas que, correspondendo à definição do artigo anterior, como tal sejam qualificadas pela lei e as empresas de investimento que tenham obtido autorização ao abrigo do regime especial de autorização previsto no artigo 21.º-A”.

Os bancos, por sua vez, segundo o artigo 4.º do RGICSF são entidades que têm como algumas das suas principais atividades:

- a) Receção de depósitos ou outros fundos reembolsáveis;
- b) Operações de crédito, incluindo concessão de garantias e outros compromissos, locação financeira e factoring;
- c) Serviços de pagamento, tal como definidos no artigo 4.º do regime jurídico dos serviços de pagamento e da moeda eletrónicas;
- d) Emissão e gestão de outros meios de pagamento, não abrangidos pela alínea anterior, tais como cheques em suporte de papel, cheques de viagem em suporte de papel e cartas de crédito;
- e) Transações, por conta própria ou da clientela, sobre instrumentos do mercado monetário e cambial, instrumentos financeiros a prazo, opções e operações sobre divisas, taxas de juro, mercadorias e valores mobiliários;
- f) Participações em emissões e colocações de valores mobiliários e prestação de serviços correlativos;
- g) Atuação nos mercados interbancários;
- h) Consultoria, guarda, administração e gestão de carteiras de valores mobiliários;

- i) Gestão e consultoria em gestão de outros patrimónios;
- j) Consultoria das empresas em matéria de estrutura do capital, de estratégia empresarial e de questões conexas, bem como consultoria e serviços no domínio da fusão e compra de empresas, etc.

O crédito afigura-se um tema sensível tanto para as empresas como para os particulares, principalmente, após a crise *subprime*, “ocorrida nos Estados Unidos da América, mas com repercussões em todo o mundo” (Laureano e Soares, 2008:13).

Segundo Laureano e Soares (2008:13) “a recente subida sustentada das taxas de juro tem tornado mais assustadora a figura do crédito, em especial ao destinado a habitação. Quando as taxas de juro se encontravam em níveis considerados historicamente baixos, o sobre-endividamento propagou-se e os resultados não se fizeram esperar. A atual subida dos juros levou a um forte incremento das responsabilidades mensais com empréstimos para a totalidade dos endividados e na medida dos seus níveis de endividamento”.

Apesar do crédito ser um mecanismo dinamizador da economia, já que permite antecipar a compra de bens não acessíveis a todos, este ainda se afigura como uma das maiores preocupações para a população no seu todo, principalmente, para os mais jovens que pretendem conquistar a sua independência, mas que não dispõem de estabilidade financeira por conta dos baixos salários, das condições laborais precárias e dos elevados preços das habitações, tanto para arrendar como para comprar.

Como refere Nico (2008: 94), “muitos jovens afirmam que sair da casa dos pais sem partilhar a casa seguinte com o cônjuge é, de facto, um desejo, mas frustrado pelas circunstâncias e limitações financeiras. Não chega sequer a ser um objetivo perseguido por estes pois a sua impossibilidade é algo demasiado óbvio, por via da pouca linear integração no mercado de trabalho e consequente instabilidade financeira em que, muitas vezes se encontram”.

Como referido por Romão e Barradas (2022), “mais de 80% do endividamento das famílias portuguesas é representado pelo crédito à habitação” e sendo o direito à habitação uma necessidade básica, é impreterível dizer que o bem que maior preponderância tem na vida das famílias portuguesas não é de fácil acesso àqueles que pretendem começar a construir a sua vida, como é o caso de muitos dos jovens portugueses. Esta situação acaba por, consequentemente, refletir-se numa saída tardia de casa dos pais, uma tendência verificada nos outros países da Europa, em muitos casos, associada ao casamento e este relacionado à aquisição de casa própria ao invés do arrendamento (Nico, 2008:80).

3.1.1. Principais operações de crédito

Existem essencialmente quatro operações principais de crédito, nomeadamente o crédito comercial, o crédito financeiro puro, o crédito ao comércio externo e o crédito por assinatura (IFB, 2000). De seguida, passar-se-á à explicação de cada um com maior detalhe.

O *crédito comercial* abarca descontos de letras, adiantamentos sobre cheques pré-datados, adiantamento sobre faturas e factoring (IFB, 2000:1).

O *crédito financeiro puro* engloba desconto de livranças, conta empréstimo, conta corrente caucionada, descoberto autorizado, *hot Money loan*, empréstimos médio/longo prazo, leasing mobiliário e leasing imobiliário (IFB, 2000:6).

O *crédito financeiro ao comércio externo* inclui o financiamento à exportação, pré-financiamento à exportação e financiamento à importação (IFB, 2000:15).

O *crédito por assinatura* traduz as garantias bancárias e cartas de crédito (IFB, 2000:19).

3.1.2. Crédito à habitação

Após uma breve caracterização das principais operações de crédito existentes, abordar-se-ão os diferentes regimes e componentes do crédito à habitação, devido à grande relevância que o mesmo acarreta na vida das famílias portuguesas. Antes de mais, é importante referir que o conhecimento destes conceitos revela bastante importância para quem pretende obter um financiamento, seja a título particular ou coletivo. É imprescindível que quem vá contrair o crédito tenha as mínimas noções, não só do encargo mensal que terá ao longo dos anos, mas também das componentes que estão subjacentes a este encargo, de modo a tomar a decisão mais acertada aquando da escolha do tipo de crédito e montante de financiamento.

Tendo como referência Silva e Matias (2008:211), pode-se dizer que a crescente proliferação das ofertas de crédito, o espírito consumista que caracteriza atualmente a nossa sociedade e a falta de literacia financeira leva ao aumento do endividamento dos particulares e ao problema do sobre-endividamento. Os autores afirmam que a situação não se explica “apenas por um desejo consumista desmesurado ou pela falta de hábitos de poupança, mas também pela inexistência de conhecimentos financeiros básicos, ou, simplesmente, pela inexistência de uma disciplina mental que nos obrigue a fazer contas”.

3.1.2.1. Regimes do crédito

O artigo 2.º, n.º 1 do Decreto-Lei n.º 349/1998 de 11 de Novembro refere que: “o sistema de crédito à aquisição, construção e realização de obras de conservação ordinária, extraordinária e de beneficiação da habitação própria é constituído pelos seguintes regimes:

- a) Regime geral de crédito
- b) Regime de crédito bonificado
- c) Regime de crédito jovem bonificado”.

Em seguida, explicar-se-ão cada um deles com maior detalhe.

O *regime geral de crédito*, revogado pelo/a artigo 46º do Decreto-Lei n.º 74-A/2017, estipula através do artigo 5.º do Decreto-Lei n.º 349/1998 de 11 de Novembro que, têm acesso ao regime geral de crédito os agregados familiares que afetem o produto dos empréstimos à aquisição, construção e realização de obras de conservação ordinária, extraordinária e de beneficiação em fogo ou em partes comuns de edifício destinado a habitação permanente, secundária ou para arrendamento.

Podem ter acesso ao *regime bonificado* as famílias que afetem o produto dos empréstimos à aquisição, construção e realização de obras de conservação ordinária e extraordinária de habitação própria permanente; não afetem o produto do empréstimo à aquisição de fogo da propriedade de ascendentes ou descendentes do interessado (artigo 8.º do Decreto-Lei n.º 349/1998 de 11 de Novembro).

Em relação ao *regime de crédito jovem bonificado*, deve-se ter em conta que o fim deste tipo de crédito e o fim do incentivo ao arrendamento jovem, tal como era conhecido até maio de 2007, constituem verdadeiras contrariedades, pois escasseiam os apoios que eram direcionados aos jovens que pretendem sair da casa dos pais. Este crédito era destinando aos agregados familiares que preenchem as condições definidas no artigo 8.º e 9.º quando, à data de aprovação do empréstimo nenhum dos titulares tinha mais de 30 anos (Ferreira, 2008:72).

A revogação de medidas como o crédito bonificado para os jovens é visto como um entrave para quem pretende adquirir habitação, não permitindo a dinamização do mercado imobiliário em Portugal. No final de 2022, observou-se um abrandamento dos preços da habitação e das transações neste mercado. Estima-se que no contexto de subida das taxas de juro, poderá haver uma correção dos preços no mercado imobiliário. No entanto, mesmo que ocorra uma queda de preços substancial, a distribuição de crédito à habitação por rácio *loan-to-value* sugere que o sistema bancário não deverá incorrer em perdas elevadas.

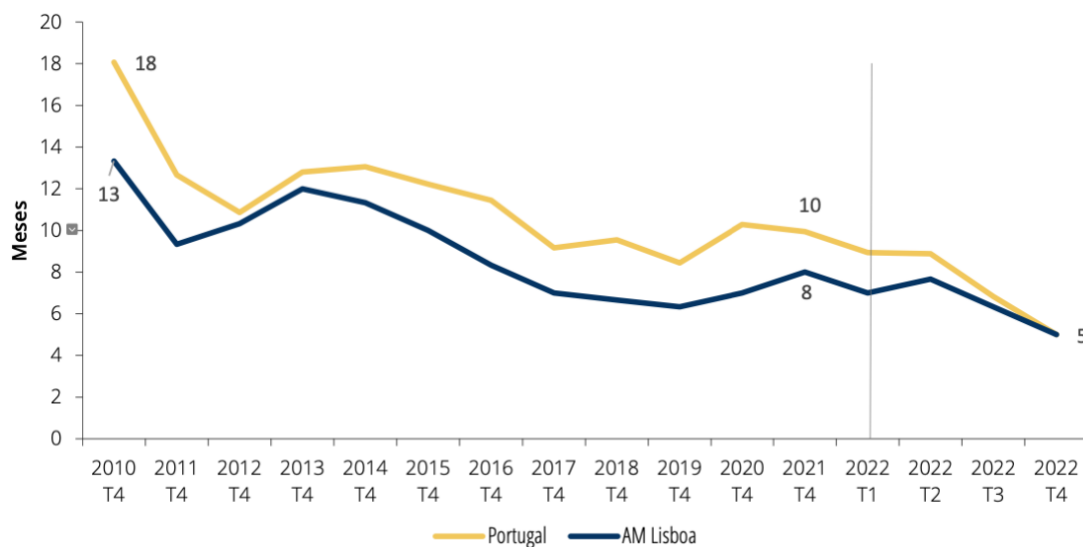


Figura 3.1. Número médio de meses que uma propriedade se encontra no mercado até ser vendida

Fonte: Confidencial imobiliário, 2023

O período médio durante o qual os imóveis se encontram no mercado para venda em Portugal continuou a decrescer, o que se acentuou a partir do segundo trimestre de 2022. Num contexto de redução das transações, esta evolução espelha a redução do número de imóveis colocado no mercado para venda.

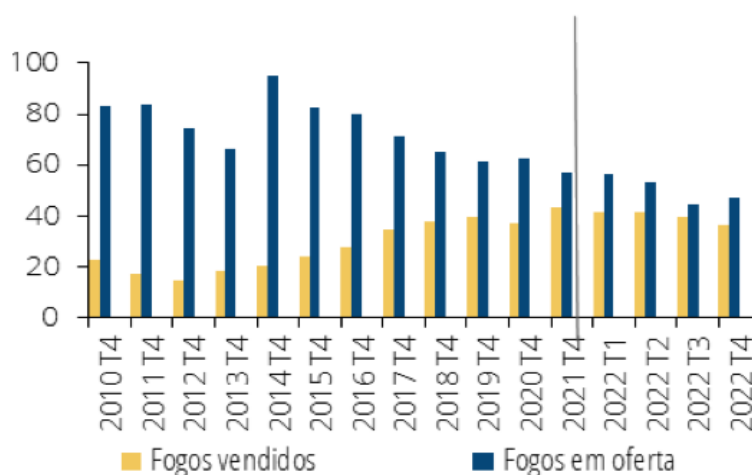


Figura 3.2. Número de fogos em oferta e vendidos | Milhares

Fonte: Confidencial imobiliário, 2023

Uma das causas inerentes ao aumento dos preços dos imóveis residenciais é a baixa oferta de novas habitações. A escassez de mão-de-obra e o aumento dos custos de construção, relacionados com o aumento do preço dos materiais, constituem também um fator adicional para a pressão ascendente sobre os preços dos imóveis residenciais (Banco de Portugal, 2023).

3.1.2.2. Componentes

Quanto ao montante a financiar, o Banco de Portugal emitiu uma recomendação, dirigida aos contratos de crédito à habitação, crédito com garantia hipotecária ou equivalente e crédito ao consumo. Assim sendo, e de modo a prevenir os bancos do risco de incumprimento por parte dos clientes que solicitam crédito à habitação, o Banco de Portugal fez uma análise através dos indicadores LTV/DST (*loan-to-income* e *debt-service-to-income*), concluindo que os bancos não podem conceder financiamentos acima dos 90% do valor de aquisição e/ou 80% do valor do investimento (o menor dos dois) (Banco de Portugal, 2023).

O indexante usado na generalidade dos créditos é a Euribor. A *European Interbank Offered Rate* ou Euribor, como é conhecida, “é a taxa de referência do mercado sem garantia e calculada para diferentes prazos (1 semana e 1, 2, 3, 6 e 12 meses) e gerida pelo *European Money Markets Institute* (EMMI). Com o intuito de tornar a Euribor compatível com o regulamento da União Europeia (UE) em matéria de índices de referência, o *European Money Markets Institute* explicou a sua definição como sendo a taxa a que os bancos dos países da UE e da Associação Europeia de Comércio Livre (AECL) podem obter fundos no mercado por grosso sem garantia (Banco Central Europeu, 2023).

A Euribor é a média das taxas de juro praticadas nos empréstimos entre um grupo específico de bancos em euros, sendo que, dependendo da expectativa de inflação, em regra, a Euribor é tanto maior quanto maior for o prazo para que é aplicada, quer em mediana, quer em média (Santos e Laureano, 2008:109).

Embora existam seis tipos de indexantes, como mencionado acima, segundo o Banco de Portugal (2023), a taxa Euribor a 12 meses é a mais utilizada em Portugal nos créditos à habitação com taxa variável, já que representa 43% do *stock* de empréstimos para casa própria permanente, enquanto a Euribor a seis meses representa 32%.

O *spread*, segundo (Ferreira, 2018), oferecido pela instituição bancária, seguido da qualidade do serviço prestado e a transparência na informação fornecida ao cliente constituem os fatores determinantes da competitividade do crédito à habitação. Portanto, este estudo revela que durante a escolha do banco a pedir financiamento, a variável mais valorizada pelos clientes é o preço (*spread* aplicado ao empréstimo).

O *juro* é o que se paga ou se recebe quando solicitado ou concedido um empréstimo. Assim, a taxa de juro indica o valor que tem de ser pago ou recebido ao fim de um período, como uma percentagem do montante total que se pediu emprestado ou que se emprestou (Banco de Portugal, 2023). Quando a sua aplicação, em contratos de crédito adjacentes ao artigo 3.º do

Decreto-Lei n.º 240/2006 de 22 de Dezembro, é indexada a um determinado índice de referência, “deve a mesma resultar da média aritmética simples das cotações diárias do mês anterior ao período de contagem de juros”, tal como nos indica o artigo destacado.

As taxas de juro podem ser de três tipos: taxa de juro fixa, taxa de juro variável e taxa de juro mista. Em seguida, cada uma delas é abordada de forma mais completa.

Num empréstimo com *taxa de juro fixa*, o valor de todas as prestações é obtido através da fórmula:

$$p^3 = \frac{C_0^4}{a_{n-i}} \quad \text{com,} \quad a_{n-i} = \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i} \quad (1)$$

O valor do juro incluído em cada prestação é dado por:

$$J_k^5 = C_{k-1}^6 \times i \quad (2)$$

com,

$$C_{k-1} = C_0 - (m_1 + m_2 + \dots + m_k^7 - 1) \quad \text{para} \quad k^8 = 1, 2, \dots, n \quad (2.1)$$

Geralmente, a *taxa de juro variável* é indexada à Euribor a 3, 6 e 12 meses, à qual é acrescida um *spread*, que resulta de fatores como o montante do empréstimo, o valor da avaliação do imóvel, a capacidade negocial e o risco do cliente. Sendo ainda necessário que seja feita, à taxa, uma revisão periódica previamente acordada pelos principais intervenientes (Viegas 2008:123).

Neste sentido, a fórmula de cálculo de um empréstimo com taxa variável é dada por:

$$p_2 = \frac{C_{k-1}}{a_{n-k+1-i_2}} \quad \text{com} \quad a_{n-k+1-i_2} = \frac{1 - (1 + i_2)^{k-n-1}}{i_2} \quad (3)$$

Relativamente à *taxa de juro mista*, esta apresenta duas características em diferentes períodos do empréstimo: fixa durante um período que poderá ser de 5, 10, 15, 20, 25, sendo o limite 30 anos; e variável, indexada à Euribor a 3, 6 ou 12 meses, consoante aquela que estiver em vigor no momento da contratação.

³ p = valor de cada prestação constante

⁴ C_0 = valor inicial do empréstimo

⁵ J_k = Juro relativo ao período k

⁶ C_{k-1} = Capital em dívida no início do período k

⁷ m_k = Amortização do empréstimo relativo ao período k

⁸ k = períodos

No dia 1 de abril de 2022, foi estipulado pelo Banco de Portugal (2022), que os prazos máximos dos novos contratos de crédito à habitação e de outros créditos com garantia hipotecária ou equivalente não devem ultrapassar o limite de:

- 40 anos, sempre que os clientes tiverem idade inferior ou igual a 30 anos;
- 37 anos, quando a sua idade estiver compreendida entre os 30 e os 35 anos;
- 35 anos, sempre que a idade dos proponentes seja superior a 35 anos.

A *TAEG* pode ser vista como uma medida rigorosa de comparação entre diferentes condições contratuais que são oferecidas pelos bancos. É assim, uma taxa de atualização que permite igualar o valor atualizado de todos os custos associados a um empréstimo ao valor líquido do capital recebido pelo mutuário (Viegas, 2008:128).

No que diz respeito à *garantia*, como comprova o artigo 23.º, n.º 1 e 2 do Decreto-Lei n.º 349/1998 de 11 de novembro:

1. Serão garantidos por hipoteca da habitação adquirida, construída ou objeto de construção das obras financiadas, incluindo o terreno.
2. Em reforço da garantia prevista no número anterior, poderá ser constituído seguro de vida, do mutuário e cônjuge, de valor não inferior ao montante do empréstimo, ou outras garantias consideradas adequadas ao risco do empréstimo pela instituição de crédito mutuante.
3. No regime geral de crédito, a garantia hipotecária a que se refere o n.º 1 pode ser substituída, parcial ou totalmente, por hipoteca de outro prédio ou penhor de títulos cotados na bolsa de valores e, em casos excecionais, por qualquer outra garantia considerada adequada ao risco do empréstimo pela instituição de crédito mutuante
4. No caso do penhor dos títulos, observar-se-á o seguinte:
 - a) O valor dos títulos, dado pela sua cotação, não poderá ser inferior, em qualquer momento da vida do empréstimo, a 125% do respetivo saldo;
 - b) O penhor poderá, no caso de não ser satisfeito o limite definido na alínea precedente, ser reforçado por hipoteca ou por entrega de novos títulos.

3.1.2.3. Modalidades de reembolso dos empréstimos

Para além da taxa fixa, variável e mista, como descrito anteriormente, existem ainda outras modalidades de reembolso de empréstimos, tais como:

Empréstimos com prestação fixa por ajustamento do número de prestações quando a taxa de juro oscila: Nesta modalidade, a taxa é variável, mas a prestação é fixa. De modo a manter

a prestação sempre igual, o prazo do empréstimo é ajustado automaticamente no mesmo sentido da taxa variável, isto é, aumenta-se o prazo do empréstimo se a taxa de juro subir e, diminui-se o prazo do empréstimo caso a taxa de juro baixe (Viegas, 2008:124).

Empréstimo com taxa inicial promocional: Este tipo de empréstimo pressupõe que durante a maturidade do empréstimo, as prestações incluem juros calculados com base numa determinada taxa de juro, sofrendo um acréscimo após este período. Este processo permite que, no início do empréstimo, o valor da prestação seja menor do que no restante do prazo (Viegas, 2008:124).

Empréstimo com período de carência: Nesta categoria, existe um período de carência do capital durante os primeiros períodos do empréstimo, de modo a permitir que, somente se pague juros sobre o capital em dívida durante aquele período (Viegas, 2008:126).

Empréstimo com período de diferimento: No presente empréstimo, está subjacente a existência de um período de diferimento durante o qual não existe pagamento de juros nem amortização de capital. Findo este período, o contrato tem um tratamento idêntico ao apresentado nas restantes modalidades. No entanto, o capital que serve de base ao cálculo das prestações será superior ao valor do empréstimo obtido na data de celebração do contrato, uma vez que será necessário incluir o valor dos juros vencidos no período de deferimento (Viegas, 2008:127).

Empréstimo com amortização final de uma percentagem do capital do empréstimo: Destinada à habitação, a esta modalidade é atribuída uma percentagem a ser amortizada no final do empréstimo que varia entre 10% a 30%.

Na tabela abaixo, observa-se a evolução das taxas de juro por tipo de crédito concedido num período compreendido entre 2016 e 2023.

Quadro 3.1. Evolução da taxa de juro dos empréstimos, por finalidade

Taxa de juro dos novos empréstimos concedidos a particulares, por finalidade

Séries	Abril							
	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Área Euro: Consumo	7,51%	5,43%	5,17%	5,16%	5,63%	5,60%	5,49%	5,90%
Portugal: Consumo	8,69%	7,78%	7,32%	6,75%	7,54%	7,13%	7,4%	7,57%
Área Euro: Habitação	3,48%	1,61%	1,32%	1,40%	1,74%	1,85%	1,84%	2,12%
Portugal: Habitação	3,97%	1,07%	0,82%	1,03%	1,33%	1,46%	1,72%	2,02%

Fonte: Elaboração própria, dados do Banco de Portugal, 2023

No ano de 2022, os bancos concederam 23.878 milhões de euros de novos empréstimos aos particulares, mais 1.908 milhões do que em 2021. Foram concedidos 16.156 milhões de euros para novos empréstimos à habitação, 5.377 milhões de euros para consumo e 2.345 milhões de euros para outros fins, mais 886,891 e 132 milhões de euros do que em 2021, respetivamente (Banco de Portugal, 2023).

A taxa de juro dos novos empréstimos à habitação mais do que triplicou em relação a 2022, com uma subida acentuada de 1,07% em abril de 2022 para 3,97% em abril de 2023 (valor superior ao da área do euro que se estabeleceu em 3,48%). Uma subida que tem acompanhado a evolução da Euribor. Já em abril de 2023, a taxa de juro dos novos empréstimos ao consumo fixou-se em 8,69% (7,78% em abril de 2022). A tabela acima mostra-nos que pelo menos, desde 2016, Portugal apresenta taxas de juro ao consumo bastante superiores à da área do euro. Já no que respeita à taxa de juro do crédito à habitação em Portugal, esta apenas foi superior ao da área do euro em 2023.

3.1.2.4. Concessão de crédito baseada no relacionamento

Existem fortes evidências de que os grandes e os pequenos bancos atendem a diferentes tipos de mutuários, uma vez que os primeiros se concentram em empréstimos comerciais, enquanto os segundos tendem a fazer mais empréstimos para o imobiliário residencial (DeYoung, Hunter

e Udell, 2004). Para empréstimos comerciais, os grandes bancos focam-se em proponentes com mais capital e mais bem estabelecidos. Em contrapartida, os pequenos bancos dedicam mais os seus empréstimos comerciais a negócios de menores dimensões, ou seja, concedem financiamento baseando-se em informações mais simples, menos aprofundadas dos clientes. Apesar de não existir uma distinção entre informações formais e informais, podemos assumir que as informações informais são aquelas em que o credor confia no conhecimento sobre a integridade do proponente ou na sua reputação, sendo estas informações dificilmente quantificáveis por serem privadas para o banqueiro.

Um banco de pequena dimensão com informações privadas do cliente pode ameaçar restringir o crédito ao mesmo e usar essa ameaça para obter lucros (por exemplo, aumentando o preço do empréstimo). O credor pode obter este tipo de vantagens, uma vez que mudar para uma fonte alternativa de crédito, nestas circunstâncias será caro para o mutuário, porque um novo credor não teria acesso às mesmas informações que o credor atual tem. Ongena e Smith (2000) e Farinha e Santos (2002) estudaram a duração das relações banco-mutuário na Noruega e em Portugal, respetivamente. Ambos os estudos constataam que a probabilidade de um relacionamento terminar aumenta com a idade do relacionamento, consistente com a ideia de que, à medida que as relações amadurecem, a necessidade de relacionamento bancário diminui. Nos estudos de concessão de crédito com base em relacionamento, os autores geralmente controlam todas as medidas observáveis de risco do cliente, a possível rentabilidade que o mesmo trará à instituição, o seu histórico de crédito e a idade.

Embora os pequenos bancos tenham informações privadas do cliente, a sua natureza exata é de difícil definição. O modelo de Stein (2002) sugere que em bancos com uma hierarquia muito acentuada (grandes bancos) entre o CEO e gerente de um balcão, o gerente perde total autoridade para tomar decisões, reduzindo assim o seu incentivo a conceder financiamentos com pouca informação. Em contrapartida, num banco pequeno, em que, num cenário extremo, o CEO é também o gerente, este tem total autoridade para conceder financiamentos com base em informações pouco precisas. As evidências apontam que os termos dos contratos de empréstimos feitos por grandes bancos são consistentemente diferentes dos termos dos contratos de empréstimos feitos por bancos pequenos.

Berger e Udell (1996) mostram, por exemplo, que empréstimos originados por grandes bancos tendem a ter taxas de juros mais baixas e são menos propensos a serem garantidos por hipotecas do que os empréstimos bancários de tamanho similar originados por pequenos bancos. A inferência retirada desses factos é que os mutuários dos grandes bancos são de maior qualidade e, portanto, menos dependentes de informações e relacionamentos flexíveis do que

os mutuários de pequenos bancos. Uma segunda possibilidade é que os grandes bancos oferecem melhores condições, talvez por estes terem custos mais baixos e operarem em mercados mais competitivos. Berger e Miller (2004) constataam que os mutuários de pequenos bancos tendem a ser menores e tendem a estar mais próximos geograficamente do seu banco, estando menos propensos a fazer negócios com seu banco por telefone ou correio. Por norma têm um relacionamento mais duradouro com o banqueiro, sendo que as decisões de empréstimos tomadas pelos pequenos bancos, são mais responsivas às variáveis de relacionamento. Neste sentido, depreende-se que os bancos pequenos estão mais aptos a usar informações mais simples durante a alocação de crédito.

Brickley, Linck e Smith (2003) demonstram que os pequenos bancos têm maior probabilidade de operar em mercados pequenos e rurais em relação aos grandes bancos, que têm a sua propriedade concentrada e têm maior participação de executivos e diretores que, por sua vez, têm maior probabilidade de focar os seus negócios num mercado geográfico concentrado. Os bancos que se concentram em empréstimos de relacionamento são mais propensos a valorizar o contato pessoal com os mutuários, daí a necessidade de concentração geográfica. Um resultado particularmente importante no Paquistão é que os bancos domésticos são muito mais propensos a reestruturar um empréstimo problemático recorrendo a um procedimento privado, enquanto os bancos não domésticos são mais propensos a recorrer aos tribunais. O que significa que os credores de relacionamento (bancos pequenos) estão em melhor posição para negociar empréstimos de forma privada, enquanto os credores sem relacionamento (grandes bancos) usam procedimentos legais mais formais.

4. DESCRIÇÃO DO CONTEXTO E RESULTADOS EMPÍRICOS

Neste capítulo abordar-se-ão os conceitos relacionados à contratação de um crédito à habitação, de modo a melhor compreender os resultados que serão à *posteriori* apresentados no quadro 4.1.

Sempre que se concede um empréstimo, a este está associado um risco ou *credit scoring* como é conhecido, que prevê a probabilidade de um cliente entrar em incumprimento ou tornar-se insolvente. Uma instituição financeira decide qual o *spread*, componente da taxa de juro que acresce ao indexante a aplicar a um contrato de crédito, em função do risco de crédito do cliente. De referir que a negociação do *spread* é muitas vezes utilizada como estratégia para o *cross-selling* de produtos.

Numa simulação é importante ter em consideração o valor do *debt service-to-income ratio* (DSTI), que não poderá ultrapassar os 50%, uma vez que esta variável representa a taxa de esforço inerente ao proponente e é calculada em função do rendimento e encargos que lhes estão associados. Já o *loan-to-value ratio* (LTV) é também ele um indicador fundamental que, ao estabelecer uma relação entre o valor do financiamento e o valor da avaliação que lhe serve de garantia, não deverá ser superior a 80%. A garantia é exigida pela instituição de crédito como forma de hipoteca sobre o imóvel financiado. Por fim, o F/I (rácio que mede o valor do financiamento sobre o valor do investimento efetuado), não deverá ser superior a 90%, visto que o banco tem esta percentagem como limite de concessão de crédito à habitação.

No que toca aos prazos, entrado em vigor no dia 1 de abril de 2022, estipulado pelo Banco de Portugal (2022), como já referido anteriormente, foi definido um limite de maturidade máxima, sendo este de 40 anos para mutuários com idades inferiores ou iguais a 30 anos, 37 anos para os proponentes com idades compreendidas entre os 30 e os 35 anos e de 35 anos para a restantes idades.

A maturidade média ponderada das novas operações de crédito à habitação em dezembro de 2022 cifrou-se em 30,7 anos, uma diminuição de 3 anos face ao máximo registado em janeiro de 2021, que resulta do cumprimento quase generalizado por parte das instituições da convergência da maturidade média dos novos contratos para 30 anos. É de notar que, no ano de 2022, a maturidade média das novas operações de crédito à habitação em Portugal situou-se acima da registada nos países da União Europeia para os quais existe informação disponível, que apresenta um máximo de maturidade de 27 anos em 2021 (Banco de Portugal, 2023).

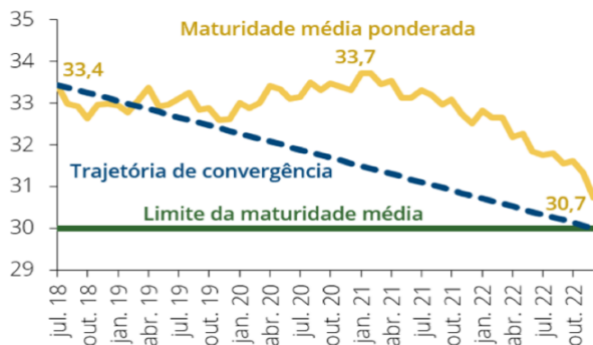


Figura 4.1. Maturidades média ponderada das novas operações de crédito à habitação | Em anos
 Fonte: Banco de Portugal, 2023

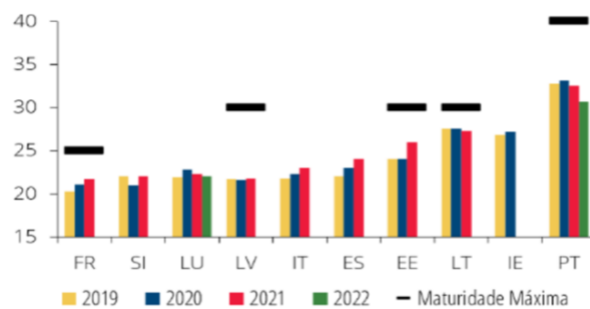
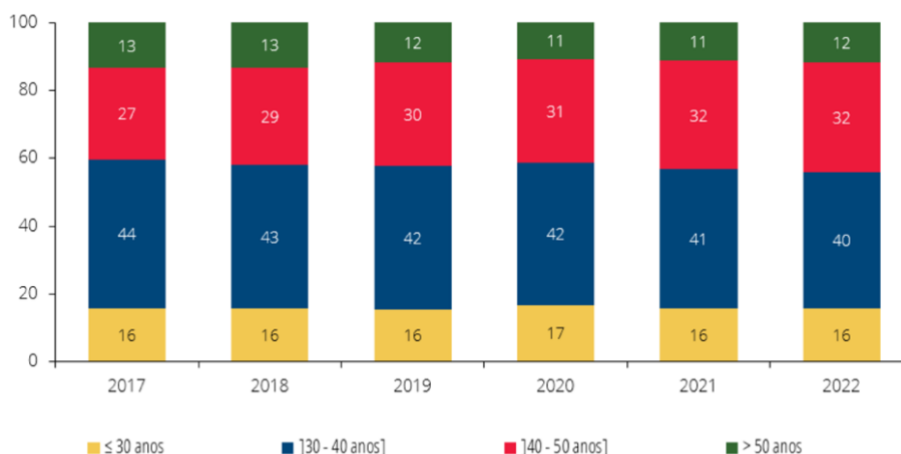


Figura 4.2. Maturidades máximas e média anual das novas operações de crédito à habitação por país | Em anos
 Fonte: Banco de Portugal, 2023

Em 2022, as novas operações de crédito à habitação estiveram mais concentradas em mutuários com idades compreendidas entre 30 e 40 anos, tendo-se observado, contudo, uma diminuição da proporção desta classe etária face ao ano anterior no início da Recomendação (de 44%, em 2017, para 40% em 2022) (Banco de Portugal, 2023).



Fonte: Banco de Portugal. | Nota: Com base em informação reportada por uma amostra de 9 instituições que representam, em 2022, cerca de 97% do mercado de crédito à habitação.

Figura 4.3. Montante de novas operações de crédito à habitação por intervalo de idade do mutuário | Em percentagem

4.1. Metodologia

4.1.1. Análise e interpretação de entrevistas

No sentido de melhor compreender o funcionamento do crédito em termos operacionais no balcão de um banco português, realizaram-se entrevistas aos colaboradores que diariamente lidam com esta matéria, tendo-se retirado conclusões sobre vários aspetos que estão ligados à concessão de crédito e que são desconhecidos pela maior parte das pessoas que veem o crédito como uma solução para dinamizar a sua vida pessoal, profissional e académica. As questões realizadas nas entrevistas encontram-se no Anexo A.

Estas entrevistas dão maior ênfase ao crédito à habitação, considerado o que maior preponderância tem na vida dos portugueses, como foi evidenciado anteriormente.

Através das entrevistas realizadas, foi efetuada uma síntese das respostas fornecidas:

- Os colaboradores do balcão em causa são assistentes comerciais, gestoras de clientes particulares e coordenadora adjunta comercial (subgerente), estando o tempo de trabalho no banco compreendido entre os 12 e os 23 anos.
- O crédito é normalmente solicitado por jovens licenciados ou não, de idades compreendidas entre os 20 e os 30 anos, normalmente sem dependentes, no entanto, quando os têm, em média não é superior a 1, ou por casais com mais de 40 e menos de 50 anos, sendo que estes últimos geralmente têm dependentes a seu cargo. Todos estes mutuários por norma são efetivos, sendo que os casais mais velhos apresentam uma maior estabilidade financeira, ou seja, dispõem de mais poupanças.
- Relativamente aos créditos mais solicitados pelos clientes surgem o crédito à habitação e o crédito ao consumo, visto que muitas vezes os cartões de crédito vêm na sequência da contratação do crédito à habitação.
- De entre os vários motivos que levam as famílias a pedir crédito à habitação os mais referidos foram: o elevado preço do arrendamento, procurando assim no crédito à habitação uma solução para tentar reduzir esse custo, corroborando da ideia de estar a investir num bem que a longo prazo será seu; o facto da maior parte dos proponentes não terem poupanças suficientes para a aquisição de um imóvel a pronto pagamento devido ao elevado valor dos imóveis; e para aqueles que dispõem de poupanças suficientes preferirem pedir crédito, a fim de não ficarem sem as suas poupanças. Segundo o colaborador Pedro Costa “aqui em Portugal, quase ninguém compra uma habitação a pronto pagamento, ou seja, a maioria recorre ao financiamento bancário. (...) muito menos com os preços que se praticam atualmente.”

- Neste balcão não estão elegíveis a obter crédito pessoas que não tenham rendimentos ou que não sejam efetivos. Mesmo tendo bons fiadores, a concessão não é garantida; clientes que têm baixos ou altos rendimentos, mas que já tiveram algum tipo de incumprimento na banca; e clientes que solicitam crédito de montantes superiores àqueles que, segundo a perspetiva do banco, os seus rendimentos não podem pagar.

- Os documentos necessários para recorrer a um crédito à habitação são, nomeadamente, o documento de identificação, os três últimos recibos de vencimento, o modelo 3 de IRS, a nota de liquidação e a declaração da entidade patronal com o vínculo laboral. Sendo por vezes necessário, o extrato bancário dos últimos três meses.

- A instituição não exige seguros e estes não são obrigatórios, mas reserva-se o banco no direito de não aprovar o crédito se o cliente não tiver o seguro de vida e o seguro multirriscos. Estes seguros podem ser feitos em qualquer seguradora, no entanto, tal como foi referido pela colaboradora Inês Cruz “claro que há condições preferenciais de *spread* e de taxas se os seguros forem subscritos na instituição em causa.”

- Existem taxas variáveis, mistas e fixas. Atualmente o indexante disponível é a Euribor a 6 meses, sendo que antes da subida das taxas de juro o indexante mais utilizado no crédito à habitação era a Euribor a 12 meses.

- O cliente pode ter conta noutra instituição bancária. Não é necessário ter conta na entidade credora para solicitar crédito à habitação, mas é claro que se tiver, terá benefícios. Quanto maior a sua fidelização com o banco, maior será o desconto que consegue obter ao nível do *spread*.

- As condições do empréstimo aprovadas têm um prazo de validade de 30 dias. Já as condições do empréstimo aprovadas, indo a despacho, têm a validade de 3 meses. Findo este período, o mesmo terá de ser reapreciado, porque as condições contratualizadas inicialmente podem ter sofrido alterações.

- Relativamente às variáveis determinantes na concessão de crédito foram mencionadas as seguintes: ter vínculo laboral estável, ou seja, estar efetivo, no caso de não o estar, tem de ter fiadores; ter bons rendimentos líquidos e brutos; uma *debt service-to-income* e um *loan-to-value ratio* favorável no âmbito da avaliação do imóvel; e dispor de capitais próprios, uma vez que o banco não financia 100% do valor da escritura. Sendo que, na opinião dos entrevistados, a idade, taxas e o facto do cliente ter rendimentos e capitais próprios serem as variáveis que maior preponderância apresentam, porque como não é possível ir além dos 80% de *loan-to-value ratio*, se o proponente não dispor de capitais próprios, o banco não consegue aprovar o

crédito. Por isso, também é de extrema importância que o imóvel tenha a melhor avaliação possível. Ter rendimento líquido mensal, porque é com este que se conta para saber o que sobra ao cliente para pagar os encargos.

- Em média, desde a solicitação do crédito até ao momento da escritura, este processo demora entre um mês e um mês e meio. Há exceções de urgência em que pode demorar menos, mas também pode demorar mais. Normalmente começa-se por fazer uma aprovação financeira da proposta, sendo que, se a decisão for do balcão, leva dois a três dias a ficar decidido. Findo o prazo e se o cliente já tiver o imóvel, passa-se para o processo de avaliação, que fica dependente do horário de quem vai avaliar e de quem irá mostrar a casa (em média demora uma semana). Dois a três dias depois, é disponibilizado o relatório da avaliação. Depois disso fica pendente a aceitação do seguro por parte da seguradora, que dependerá de esta pedir ou não exames adicionais para complementar a aceitação. Posteriormente emite-se a carta de aprovação que tem o período de reflexão de sete dias obrigatórios, segundo o Banco de Portugal, onde o departamento valida novamente a documentação, o que em média demora uma semana. Ao fim desta semana, caso não existam hipotecas sobre o imóvel, pode-se marcar a escritura. Caso existam, tem de se esperar mais dez dias para avançar para a marcação da escritura.

- Os funcionários deste banco não notaram diferenças no que diz respeito ao cumprimento dos objetivos da agência com a redução da maturidade dos empréstimos. Alegaram não haver grandes oscilações, pelo facto de muitas pessoas novas pedirem crédito, pelo que conseguem um prazo muito alargado. Não acham que o facto de se ter reduzido a maturidade dos empréstimos tenha influenciado negativamente a procura. A colaboradora Inês Batista referiu “nós vinculámos foi a redução da idade máxima da contratação que passou para os 75 anos, mas isso não fez com que as pessoas desistissem de comprar (...)”.

- Apesar da subida das taxas de juro, para já não se nota que o incumprimento esteja a subir, ainda não apareceram pessoas com dificuldades financeiras em condições extremas. As pessoas estão informadas e tentam negociar com o banco e procurar soluções para a redução dos encargos.

- O banco pode alterar o *spread* do crédito à habitação se não houver cumprimento das cláusulas que foram contratualizadas na escritura, ou seja, se o cliente tiver subscrito determinados produtos e o *spread* tiver sido negociado com base nesses produtos. Deixando de ter um dos produtos, este pode ser agravado por não ter seguros ou não utilizar os cartões de crédito. Por aí o agravamento é automático. O cliente pode optar por regularizar o que não está

a cumprir e o *spread* volta ao normal. O banco pode também alterar o mesmo através de um pedido expresso pelo cliente.

- Para pedir a liquidação de um crédito à habitação, o cliente deve preencher um impresso próprio do banco e dar um período de antecedência de 10 dias para liquidar o crédito (preferencialmente na data da prestação). Depois de estar liquidado, tem de pedir uma certidão permanente na conservatória do registo predial para ser emitido o termo de cancelamento da hipoteca. O banco tem 14 dias para emitir este termo, sendo que posteriormente o cliente terá de voltar à conservatória para fazer o cancelamento desse registo. No banco este documento não tem qualquer custo, já na conservatória tem. Até ao final de 2023, ao abrigo de um novo decreto-lei, a liquidação antecipada não tem custo acrescido, mas por norma tem uma comissão de liquidação antecipada de 0,5%.

- A entrevistada Susana Gomes afirma que “neste momento com as taxas de juro mais elevadas, as pessoas estão mais pessimistas o que afetará a procura negativamente”. No decorrer do próximo ano e do presente, os entrevistados acreditam que poderá haver um ligeiro abrandamento na concessão de crédito, apesar do positivo papel dos estrangeiros no que diz respeito ao tema, já que cerca de $\frac{1}{4}$ dos créditos concedidos na agência é solicitado por estrangeiros.

- Dentro do *cross-selling* do banco, a percentagem máxima de redução da prestação é de 0,5%. Para o cliente poder usufruir dos descontos tem de estar associado a dois *packs*: o *pack* vinculação que dá uma redução de 0,25%, onde estão incluídos: conta à ordem, domiciliação do ordenado, cartões de débito, cartões de crédito e o serviço *online*; e o *pack* ligação que lhe estão associados o seguro de vida e o seguro multirriscos, ao qual permite uma redução de mais 0,25%, totalizando assim os 0,5% de desconto supracitados.

- Para dar entrada ao processo de avaliação de um imóvel é necessária a planta da casa e de localização do prédio, a caderneta predial e a certidão permanente. As avaliações estão a ser feitas em 3/4 dias, portanto, no espaço de uma semana tem-se o relatório da avaliação disponível. Como referido pela colaboradora Ana Filipa Matias “uma avaliação favorável tem de ser no mínimo o valor de aquisição ou um valor acima do valor que o cliente vai solicitar, porque nós só emprestamos 90% do valor de aquisição e/ou 80% do valor da avaliação”. Por exemplo, se o cliente vai comprar uma casa por 80.000€ e a avaliação vier por 100.000€, está em conformidade.

- Para se conseguir agendar a escritura é obrigatório que o seguro de vida e o seguro multirriscos estejam aceites. Será necessário também a certidão permanente, o certificado

energético, os direitos de preferência, a identificação dos proponentes e dos vendedores, a caderneta predial atualizada, dependendo da idade do imóvel pode ser preciso a licença de utilização e uma ficha técnica. Por exemplo, uma licença de utilização emitida após 2004, precisará de uma ficha técnica.

- Um cliente entra oficialmente em incumprimento quando ultrapassa três meses de prestações vencidas. No balcão em questão, o número de clientes que estão em incumprimento é diminuto, é um valor residual. Não existe muito no balcão, porque quando o cliente entra em incumprimento, há um departamento de recuperação de crédito que trata desses clientes, por isso, acaba por sair do balcão e passar para este departamento. A partir do momento em que o cliente entra em incumprimento, normalmente costuma ser feito um acordo de pagamento ou um aumento de prazo, manter uma taxa fixa mais baixa de maneira ao cliente, com maior tempo, conseguir cumprir com as suas obrigações. Outras estratégias utilizadas são: a consolidação de créditos, caso o cliente tenha mais do que um crédito a seu cargo; atribuição de um período de carência ao empréstimo ou de um alargamento de prazo com diferimento de capital. Tenta-se arranjar uma estratégia mais equilibrada entre as duas partes tendo em conta os encargos que o cliente tem, de forma que a prestação seja mais reduzida para o mesmo.

4.1.2. Análise de simulações

Estas simulações foram realizadas com o intuito de melhor compreender a importância de uma escolha acertada da taxa de juro. Para este efeito, procederam-se a três simulações distintas em que um proponente fictício com 24 anos de idade e com rendimentos líquidos mensais de 1.150,00€ e brutos de 1.450€. Assumindo hipoteticamente que descontará para a Segurança Social e IRS 300,00€, totalizando um rendimento anual líquido de 16.100,00€ e um rendimento anual bruto de 20.300,00€. Nesta simulação, assumimos que este proponente não apresenta qualquer encargo no mapa da central de responsabilidades de crédito, não dispõe de dependentes a seu cargo e tem um encargo mensal de 150€. A ideia fundamental destas simulações é a que, o mesmo ao tentar contrair um crédito à habitação no balcão, perceba que taxa deverá optar aquando do seu pedido de financiamento imobiliário.

Para este efeito foram efetuadas simulações à taxa variável, mista e fixa no decorrer do mês de junho de 2023, período este em que as taxas continuam a subir, o que significa que o resultado que iremos apresentar no quadro 4.1, será diferente do resultado que um proponente com as mesmas características obterá realizando as mesmas simulações nos meses subsequentes.

Quadro 4.1. Análise de Simulações

⁹Aquisição de habitação própria permanente

	Taxa Variável (Euribor a 6 meses + 0,9 de spread)	Taxa Mista (fixa a 5 anos + variável indexada a Euribor a 6 meses + 0,9 de spread)	Taxa Fixa (30 anos)
Risco (<i>scoring</i>):	4	4	4
DSTI:	48,54%	46,83%	35,68%
Valor da compra:	100.000,00€	100.000,00€	100.000,00€
Avaliação prevista:	113.000,00€	113.000,00€	113.000,00€
Prazo:	30 anos	30 anos	30 anos
LTV:	79,64%	79,64%	79,64%
F/I:	90%	90%	90%
Garantia:	Hipoteca sobre o imóvel	Hipoteca sobre o imóvel	Hipoteca sobre o imóvel
Prestações mensais	460,41€	461,38 EUR (durante 5 anos) e 460,54€ a partir do 6º ano	461,38€
Montante Total Imputado ao Consumidor (MTIC)	187.183,78€	187.543,19€	187.543,19€
TAEG (com vendas associadas facultativas)	5,9%	5,9%	5,9% ⁹

Fonte: Elaboração própria

O principal intuito destas simulações é o de compreender, o impacto que a subida das taxas de juro e o elevado preço dos imóveis têm na vida de quem pretende contrair crédito à habitação. Aquando do pedido de um financiamento, o cliente passa a ter uma obrigação para com a instituição credora. O valor total dos pagamentos a efetuar pelo cliente no âmbito do contrato de crédito é assim conhecido por MTIC (Montante Total Imputado ao Consumidor). Faz parte deste valor total, a prestação mensal que corresponde à soma dos juros a pagar, da amortização de capital, outros possíveis custos, os impostos e a TAEG, que mede o custo total do crédito expresso em percentagem anual do montante do crédito. Portanto, a proposta com a Taxa Anual Efetiva Global (TAEG) mais baixa é a mais barata para o cliente. Neste caso, em que a TAEG é igual para todas as taxas, o cliente deverá optar por aquela que custará menos no final do prazo, sendo essa, a taxa variável, uma vez que apresenta um MTIC de 187.183,78€. Esta taxa

⁹ As simulações efetuadas encontram-se no Anexo B.

é a mais barata não só em função do MTIC, mas também em função da prestação mensal. Isto acontece porque à taxa fixa está inerente um prémio de risco adicional por a estar a fixar por um determinado período.

Quadro 4.2. Evolução das taxas de juro fixas e variáveis

TAXAS DE BASE FIXAS - 2023							TAXA DE JURO INDEXADA A EURIBOR - 2023			
Prazo (anos)	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Datas	3 Meses	6 Meses	12 Meses
5	3,70%	3,550%	3,850%	3,400%	3,600%	3,700%	06/2023	3,372%	3,682%	3,862%
10	3,700%	3,550%	3,850%	3,400%	3,600%	3,700%	05/2023	3,179%	3,516%	3,757%
15	3,700%	3,550%	3,850%	3,400%	3,600%	3,700%	04/2023	2,911%	3,267%	3,647%
20	3,700%	3,550%	3,850%	3,400%	3,600%	3,700%	03/2023	2,640%	3,135%	3,534%
25	3,700%	3,550%	3,850%	3,400%	3,600%	3,700%	02/2023	2,345%	2,858%	3,337%
30	3,700%	3,550%	3,850%	3,400%	3,600%	3,700%	01/2023	2,063%	2,560%	3,018%

Fonte: Elaboração própria

Embora a prestação à taxa variável seja mais baixa em relação à prestação à taxa fixa, o quadro 4.2 mostra-nos que a variação entre as mesmas é muito residual (460,41€ à taxa variável e 461,38€ à taxa fixa). Estas prestações quase idênticas, devem-se ao facto de o valor da taxa de juro variável estar bastante próxima ao valor da taxa de juro fixa. O quadro 4.2 espelha valores atualizados do mês de junho de 2023, onde permite compreender o motivo pela qual a prestação é praticamente igual. Como é possível observar, a taxa fixa a 30 anos em junho, situa-se nos 3,700%. Já a taxa de juro variável indexada à Euribor a 6 meses apresenta o valor de 3,682%. Portanto, uma diferença significativamente baixa, que faz com que a prestação mensal nas diferentes taxas sejam praticamente iguais.

Em julho de 2022, período este em que o Banco Central Europeu determinou a subida das taxas de juro pela primeira vez em 11 anos, de modo a combater a inflação, tentando assim fazer com que a mesma regressasse ao objetivo alvo de 2%, a diferença entre as prestações era mais significativa, visto que neste período a taxa de juro indexada a Euribor a 6 meses apresentava o valor de 0,162% face ao valor de 2,750% em taxa fixa a 30 anos. Portanto, a diferença entre as duas prestações era substancial.

5. CONCLUSÃO

Com base neste trabalho, concluiu-se que o crédito é um mecanismo bastante dinamizador da economia portuguesa, uma vez que permite a antecipação da compra de bens que um proponente com baixos rendimentos não conseguiria obter. Neste sentido, permite de uma forma equilibrada que, tanto pessoas que têm alguma capacidade financeira, como aquelas em que a capacidade financeira é mais reduzida, consigam adquirir uma habitação por via do financiamento bancário. O crédito à habitação é o crédito com maior preponderância em Portugal, visto que em 2022 totalizou 129,0 mil milhões, representado assim 77,5% do total de crédito concedido neste ano a particulares. Em contrapartida, o número de agências e trabalhadores têm vindo a diminuir, visto que em 2021 havia menos 360 agências e menos cerca de 3000 trabalhadores do que no ano anterior e, que em ambos os casos, foram os decréscimos mais acentuados, observados desde 2016.

Quanto aos bancos portugueses, estes mantiveram níveis de liquidez elevados. No final de 2022, o peso do financiamento obtido junto do Eurosistema, na estrutura de financiamento do sistema bancário, diminuiu significativamente, ao passo que os depósitos de clientes reforçaram a sua preponderância na estrutura de financiamento do sistema bancário. A taxa de poupança dos particulares caiu para os 6,1% do rendimento disponível em 2022, um valor inferior ao de 2019 (7,2%), depois do forte aumento observado durante a pandemia (11,9% e 9,8%, em 2020 e 2021, respetivamente). No que respeita ao incumprimento, o rácio de *Non Performing Loans* tem apresentado uma tendência decrescente em Portugal ao longo dos anos, apresentando uma evolução de 14,2% entre o 4º trimestre de 2016 e o 4º trimestre de 2022. De entre as variáveis com maior preponderância aquando da concessão de crédito destacam-se: os rendimentos anuais brutos e líquidos, o *loan-to-value ratio*, a idade dos proponentes e a taxa de juro. Quanto a esta última, é de extrema importância que o cliente escolha a taxa de juro mais adequada aos seus rendimentos e aos seus encargos, visto que esta influencia diretamente o financiamento a conceder, o montante total imputado ao consumidor, assim como a taxa anual de encargos efetiva global associada ao empréstimo.

É imprescindível compreender o funcionamento do crédito operacionalmente para que se consiga tomar decisões mais acertadas em função da conjuntura económica. Regras como a alteração do *spread* do crédito à habitação, caso não haja cumprimento das cláusulas que foram contratualizadas na escritura, ou a compreensão do modo de funcionamento da Euribor (*European Interbank Offered Rate*) são de extrema importância para que o cliente não seja apanhado de surpresa ao longo da maturidade do empréstimo.

Tendo em conta os prazos atualmente em vigor estabelecidos pelo Banco de Portugal, a procura por uma habitação deverá ser feita pelo menos até aos 30 anos, caso o cliente pretenda reembolsar o crédito no prazo máximo de 40 anos, o que poderá ser decisivo no montante que o cliente pretende que o banco conceda.

Atualmente e, com base nas simulações acima apresentadas, é possível evidenciar que a proposta mais favorável para um cliente com as características mencionadas, é a proposta com taxa variável, uma vez que a mesma apresenta um montante total imputado ao consumidor de 187.183,78€.

Apesar da taxa anual de encargos efetiva global ser de 5,9% para as três taxas, esta é considerada a mais barata porque o montante total imputado ao consumidor é o mais baixo em relação à taxa mista e à taxa fixa, não deixando de frisar que, para além de ser a mais acessível quanto ao montante total imputado ao consumidor, permite ainda reembolsar o crédito a uma prestação mensal mais baixa do que nas restantes taxas. Tal situação ocorre porque à taxa fixa está inerente um prémio de risco adicional por se estar a fixar a taxa por um determinado período.

As limitações relacionadas a este estudo foram: a dificuldade em conciliar as entrevistas com o horário de trabalho e o seu tratamento, a impossibilidade de entrevistar os diretores comerciais da instituição em causa, assim como a não utilização dos dados do banco em questão devido ao sigilo bancário e a não apresentação dos resultados obtidos com a concessão de crédito neste balcão, de modo a compreender se os objetivos atribuídos ao balcão são ou não atingidos.

Futuramente, sugere-se uma análise à concessão de crédito a nível europeu, comparando a operacionalidade do crédito à habitação numa vasta gama de bancos da área do euro. Realizar inquéritos dirigidos a clientes com crédito à habitação, no sentido de perceber qual foi a perspetiva do mesmo desde o momento da solicitação do crédito até ao momento da escritura, aferindo quais foram as suas inquietações e a qualidade do acompanhamento prestado. Tendo em conta que este estudo foi realizado a nível dos particulares, sugiro uma investigação sobre o funcionamento do crédito à habitação a nível coletivo.

6. FONTES

- Romão, A., & Barradas, R. (2022). Macroeconomic determinants of households' indebtedness in Portugal: What really matters in the era of financialisation? *Internacional Journal of Finance & Economics*, 1-19.
- Laureano, R., & Soares, H. (2008). *Crédito à Habitação*. (1ª Edição)
- Tomás, I., & Barradas, R. (2021). Household indebtedness in the European Union Countries: Going beyond mainstream interpretation.
- Santos, J., & Leão E., & Lagoas S. (2004). *Sistema bancário: Evolução Recente e seu Papel no Ajustamento da Economia Portuguesa*.
- Bernardo, I. (1998). *Conhecer os clientes particulares*. (1ª Edição – 4ª Triagem).
- Capitão, L. (1998). *Crédito a particulares*. (1ª Edição – 5ª triagem).
- Boot, A., & Thakor, A. (2008). *Handbook of Financial Intermediation and Banking: A volume in Handbooks in Finance*.
- Cruz, J. (1999). *Noções gerais de crédito*. (1ª Edição – 7ª triagem).
- IFB. (1998). *Financiamento, crédito bancário e análise de risco*.
- IFB. (2000). *Financiamento e crédito bancário I - Guia prático das principais operações de crédito a empresas*. (2ª Edição – 1ª triagem).
- Decreto-Lei n.º 459/83, de 30 de dezembro Diários da República. Disponível em: <https://dre.tretas.org/dre/6650/decreto-lei-459-83-de-30-de-dezembro>. Consultado a 02 de abril de 2023.
- Decreto-Lei n.º 298/92, de 31 de dezembro Banco de Portugal, Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras. Disponível em: https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/legislacoes/rgicsf_pt.pdf. Consultado a 02 de abril de 2023.
- Decreto-Lei n.º 349/98, de 11 de novembro Banco de Portugal, Operações Bancárias: Serviço Bancário. Disponível em: https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/legislacoes/253909023_1.doc.pdf. Consultado a 02 de abril de 2023.
- Decreto-Lei n.º 240/2006, de 22 de dezembro Diário da República. Disponível em: <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/decreto-lei/240-2006-552290>. Consultado a 4 de abril de 2023.
- Fazenda, N. (2008). *Determinantes do “Default” no Crédito Habitação Hipotecário*. Dissertação de mestrado, Instituto Superior de Economia e Gestão - Universidade Técnica de Lisboa. Disponível em: https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/986/1/Tese%20de%20Mestrado%20-%20Gestão%20e%20Avaliação%20Imobiliária_Nuno%20Fazen.pdf.
- Dias, A. (2015). *Evolução do Crédito Concedido e Vencido em Portugal, por Setores de Atividade, no período de 2008 A 2012*. Dissertação de mestrado, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa. Disponível em: <https://repositorio.ipl.pt/bitstream/10400.21/5323/1/Dissertação%20Final%202015.pdf>.
- Tavares, P. (2015). *Crédito à Habitação em Portugal: Análise do Incumprimento dos Particulares*. Dissertação de mestrado. Instituto Superior de Gestão – Business & Economics School. Disponível em: <https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/10831/1/final.pdf>.
- Pereira, V. (2017). *Avaliação Multicritério do Risco de Crédito à Habitação: Uma Proposta Metodológica de Natureza Idiossincrática*. Dissertação de mestrado, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa – Business School. Disponível em: <https://repositorio.iscte-iul.pt/bitstream/10071/14158/1/01.%20Dissertação.pdf>.
- Ferreira, T. (2018). *Fatores determinantes da competitividade do crédito habitação*. Dissertação de mestrado, Universidade Lusíada – Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa.

- Disponível em:
http://repositorio.ulusiada.pt/bitstream/11067/4511/1/mg_tiago_ferreira_dissertacao.pdf
- Pereira, H. (2019). Análise e Evolução do Mercado de Crédito à Habitação - A atividade da CGD nos últimos quinze anos. Dissertação de mestrado, Universidade Portucalense. Disponível em:
http://repositorio.uportu.pt/jspui/bitstream/11328/2950/1/TMF%20135_SEM%20CAPITU_LO%204_ANEXOS.pdf.
- Rico, T. (2020). Risco de Crédito e Perdas Por Imparidade: Caso Novo Banco e Caixa Geral de Depósitos. Dissertação de mestrado, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa. Disponível em:
https://repositorio.ipl.pt/bitstream/10400.21/13196/1/Dissertaáo%20Final_TÉnia%20Rico_20160131.pdf.
- Banco de Portugal, 2017. Relatório de Estabilidade Financeira. Disponível em:
https://www.bportugal.pt/sites/default/files/destaque3_ref_06_2017_pt.pdf. Consultado no dia 03 de abril de 2023.
- Banco de Portugal, 2022. Sistema Bancário Português: Desenvolvimentos Recentes. Disponível em:
https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/drsb_pt_20221222.pdf. Consultado a 11 de abril de 2023.
- Associação Portuguesa de Bancos, 2022. Disponível em:
https://www.apb.pt/content/files/2023.04.03_-_Sintese_de_Indicadores_-_Dez_2022.pdf. Consultado a 11 de abril de 2023.
- Banco de Portugal, 2022. Inquérito aos Bancos sobre o Mercado de Crédito. Disponível em:
https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/bls_pt_202210.pdf. Consultado a 16 de abril de 2023.
- Banco de Portugal, 2010. Relatório de Estabilidade Financeira. Disponível em:
https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/papers/ar201005_p.pdf. Consultado a 18 de abril de 2023.
- Banco de Portugal, 2017. Relatório de Estabilidade Financeira. Disponível em:
https://www.bportugal.pt/sites/default/files/destaque3_ref_06_2017_pt.pdf. Consultado a 20 de maio de 2023.
- Banco Central Europeu, 2017. Orientações sobre créditos não produtivos dirigidas a instituições de crédito. Disponível em:
https://www.bankingsupervision.europa.eu/ecb/pub/pdf/guidance_on_npl.pt.pdf. Consultado dia 8 de junho de 2023.
- Banco Central Europeu, 2017. Orientações sobre créditos não produtivos dirigidas a instituições de crédito. Disponível em:
https://www.bankingsupervision.europa.eu/ecb/pub/pdf/guidance_on_npl.pt.pdf. Consultado dia 8 de junho de 2023.
- Associação Portuguesa de Bancos, 2022. Disponível em:
<https://www.apb.pt/content/files/APB-SectorBancarioNumMinuto-JAN2023-PT.pdf>. Consultado a 30 de março de 2023.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Governo da República Portuguesa, 2023. Disponível em: <https://www.portugal.gov.pt/pt/gc23/portugal/sobre-portugal>. Consultado no dia 02 de abril de 2023.
- Portal Diplomático, 2023. Disponível em: <https://ue.missaoportugal.mne.gov.pt/pt/portugal/sobre-portugal/dados-gerais>. Consultado no dia 02 de abril de 2023.
- Pordata, 2023. Disponível em: <https://www.pordata.pt/portugal/quadro+resumo/portugal-822008>. Consultado no dia 02 de abril de 2023.
- Instituto Nacional de Estatística, 2023. Disponível em: https://www.ine.pt/xportal/xmain?PORTLET_ID=JSP&xpgid=ine_destaques&xpid=INE&PORTLET_NAME=ine_cont_header_dest&PORTLET_UID=%23JSP%3Aine_cont_header_dest%23&DESTAQUESdata_inicial=&DESTAQUESdata_final=&x=0&y=0&DESTAQUESfreeText=portugal. Consultado no dia 02 de abril de 2023.
- Banco de Portugal, 2023. Disponível em: <https://www.bportugal.pt/page/o-que-sao-e-para-que-servem-taxas-de-juro-oficiais-do-bce>. Consultado a 4 de abril de 2023.
- Banco Central Europeu, 2019. Disponível em: https://www.ecb.europa.eu/ecb/educational/explainers/tell-me-more/html/benchmark_rates_ga.pt.html. Consultado a 4 de abril de 2023.
- Doutor Finanças, 2019. Disponível em: https://www.doutorfinancas.pt/creditos/credito-habitacao/o-que-e-a-taxa-euribor/?amp&src=adw.ch.performancemax.costmlistAB&gclid=Cj0KCQjwla-hBhD7ARIsAM9tQKv6yK745qD1CoJ0CFiFNi-UbPq3w1BJ_Iv0qkK_QbWL7Rr3mHd80MkaAhjtEALw_wcB. Consultado a 4 de abril de 2023.
- Banco de Portugal, 2023. Disponível em: <https://www.bportugal.pt/page/evolucao-dos-novos-creditos-aos-consumidores-janeiro-de-2017>. Consultado a 4 de abril de 2023.
- BPstat, 2023. Séries Estatísticas. Disponível em: <https://bpstat.bportugal.pt/dados/selecao>. Consultado a 11 de abril de 2023.
- Banco de Portugal, 2023. Disponível em: <https://clientebancario.bportugal.pt/pt-pt/evolucao-dos-novos-creditos>. Consultado a 11 de abril de 2023.
- Euribor rates, 2023. Disponível em: <https://www.euribor-rates.eu/pt/taxas-euribor-por-ano/>. Consultado a 17 de abril de 2023.
- Confederação Geral dos Trabalhadores Portugueses – Intersindical Nacional, 2008. Disponível em: <https://www.cgtp.pt/informacao/20-comunicados/966-aumento-das-taxas-de-juro-pelo-banco-central-europeu-tem-consequencias-desastrosas>. Consultado a 17 de abril de 2023.
- Euribor rates, 2023. Disponível em: <https://www.euribor-rates.eu/pt/graficos-euribor/>. Consultado a 17 de abril de 2023.
- Banco de Portugal, 2023. Disponível em: <https://www.bportugal.pt/page/limites-ao-racio-ltv-ao-dsti-e-maturidade>. Consultado a 20 de maio de 2023.
- Banco de Portugal, 2017. Relatório de Estabilidade Financeira. https://www.bportugal.pt/sites/default/files/destaque3_ref_06_2017_pt.pdf. Consultado a 20 de maio de 2023.
- Banco de Portugal, 2022. Disponível em: <https://www.bportugal.pt/perguntas-frequentes/8187>. Consultado a 22 de maio de 2023.
- BPstat, 2022. Disponível em: <https://bpstat.bportugal.pt/conteudos/noticias/1720>. Consultado a 5 de junho de 2023.

- Banco de Portugal, 2023. Disponível em: <https://www.bportugal.pt/page/npl-porque-e-importante-os-bancos-reduzirem-o-montante-de-creditos-nao-productivos>. Consultado dia 6 de junho de 2023.
- European Court of Auditors, 2023. Tribunal de Contas Europeu. Disponível em: <https://www.eca.europa.eu/PT/publications/SR-2023-12>. Consultado dia 8 de junho de 2023.
- BPstat, 2023. Disponível em: <https://bpstat.bportugal.pt/conteudos/noticias/1900/>. Consultado dia 8 de junho de 2023.
- BPstat, 2023. Disponível em: <https://bpstat.bportugal.pt/conteudos/noticias/1912>. Consultado dia 9 de junho de 2023.
- BPstat, 2023. Disponível em: <https://bpstat.bportugal.pt/conteudos/noticias/1854>. Consultado dia 9 de junho de 2023.

8. ANEXOS

8.1. Anexo A

Questões realizadas na entrevista:

1. Questionar o Nome, a Função e o tempo de trabalho no banco?
2. Tendo em conta os indivíduos que mais solicitam crédito, faça uma breve caracterização, mencionando o sexo, idade, condição no mercado laboral e número de dependentes?
3. Entre as opções de crédito que irei mencionar qual a mais solicitada pelos clientes? Cartões de Crédito; Descobertos bancários / Facilidade de descoberto; Crédito ao consumo; Crédito à habitação.
4. Descreva três motivos que levam as famílias a pedir crédito à habitação?
5. Que tipo de pessoas não estão elegíveis para a obtenção de crédito neste balcão e porquê?
6. Quais os documentos necessários para recorrer a um crédito à habitação?
7. Que seguros são exigidos pela instituição em causa e qual deles tem carácter obrigatório?
8. Que taxas existem e quais as indexantes mais usadas no crédito à habitação?
9. Para ter crédito à habitação é obrigatório ter conta na instituição credora?
10. As condições do empréstimo aprovadas têm um prazo de validade?
11. Mencione cinco variáveis que considera determinantes na concessão de crédito?
12. Das variáveis mencionadas, qual considera ter maior preponderância e porquê?
13. Explícite as fases existentes desde a solicitação do crédito até ao momento da escritura evidenciando, em média, o tempo de demora de cada proposta.
14. De que forma é que a redução da maturidade dos empréstimos influenciou no cumprimento dos objetivos da agência, isto é, contribuiu para um decréscimo do número de créditos concedidos, manteve-se praticamente inalterado ou aumentou?
15. Com a subida das taxas de juro, tem notado um aumento do incumprimento relativamente aos créditos concedidos na agência?
16. Pode o banco alterar o *spread* do crédito à habitação?
17. Que documentos são necessários e qual o prazo legal para proceder a liquidação de um crédito à habitação?
18. Como vê a evolução do crédito à habitação no próximo ano?

19. De 0 a 100% quanto representam os pedidos de crédito à habitação por parte de estrangeiros na agência?

20. Que produtos têm de estar associados ao crédito à habitação para que a prestação seja mais baixa e qual é a percentagem dessa redução?

21. Que documentos são necessários para pedir a avaliação de um imóvel?

22. Quanto tempo demora para marcar a avaliação de um imóvel e o que representa para si uma avaliação favorável?

23. Que documentos são necessários para marcar a escritura?

24. Qual a importância / consequências do incumprimento de crédito à habitação neste balcão?

25. Que estratégias são conduzidas para recuperar parte deste crédito?

Respostas da primeira entrevista:

1. Questionar o Nome, a Função e o tempo de trabalho no banco?

R.: O meu nome é Inês Cruz. Trabalho no banco há 23 anos e sou coordenadora adjunta comercial (subgerente).

2. Tendo em conta os indivíduos que mais solicitam crédito, faça uma breve caracterização, mencionando o sexo, idade, condição no mercado laboral e número de dependentes?

R.: Em termos de sexo não consigo especificar, é tanto homens como mulheres. Em relação à condição no mercado laboral só se arrisca quem já está efetivo no trabalho. Os jovens casais, solteiros, os com filhos. Diria que a partir dos 50 anos já se torna mais difícil aparecerem porque os prazos ficam mais curtos e é preciso rendimentos maiores.

3. Entre as opções de crédito que irei mencionar, qual a mais solicitada pelos clientes? (Cartão de crédito, descobertos bancários / facilidade de descoberto, crédito ao consumo ou crédito à habitação)

R.: Eu diria o crédito à habitação, de seguida os cartões de crédito e por último o crédito pessoal.

4. Descreva três motivos que levam as famílias a pedir crédito à habitação?

R.: O mercado de arrendamento está caro e compensa mais comprar uma casa do que propriamente pagar uma renda. Há sempre aquela questão do ter e do gostar de possuir, investir num bem que será próprio.

5. Que tipo de pessoas não estão elegíveis para a obtenção de crédito neste balcão e porquê?

R.: O departamento de risco é que toma a decisão, mas o não estar efetivo no emprego, a falta de rendimentos, normalmente são os motivos de recusa.

6. Quais são os documentos necessários para recorrer a um crédito à habitação?

R.: Comprovativo de ordenado, declaração da entidade patronal, modelo 3 de IRS e nota de liquidação do último ano disponível, às vezes são solicitados extratos bancários. É sempre preferível apresentarem comprovativos de outros rendimentos que não sejam rendimentos por conta de outrem, por exemplo recibos verdes, arrendamentos.

7. Que seguros são exigidos pela instituição em causa e qual deles tem caráter obrigatório?

R.: A instituição não exige, mas reserva-se ao direito de não aprovar um crédito se não tiver os dois seguros que o banco prefere / deseja, que são o seguro da casa e o seguro de vida. Ambos os seguros não têm de ser obrigatoriamente feitos no balcão, podem ser feitos noutra seguradora. Claro que há condições preferenciais de *spread* e de taxas se os seguros forem subscritos com a instituição em causa.

8. Que taxas existem e quais as indexadas mais usadas no crédito à habitação?

R.: Taxas fixas, as indexadas e as mistas. Existe fixa para o período todo, existe fixa por um período mais curto indexada no final e existe as indexadas, normalmente só trabalhamos com a Euribor a 6 meses, mas é opção de cada banco. É o banco que define a orientação.

9. Para ter crédito à habitação é obrigatório ter conta na instituição credora?

R.: Sim para já sim. Acho que no futuro vai deixar de ser assim, mas para já sim.

10. As condições do crédito aprovadas têm um prazo de validade?

R.: Têm um prazo de validade de 30 dias após a carta de confirmação da decisão.

11. Mencione cinco variáveis que considera determinantes na concessão de crédito?

R.: Vínculo laboral, rendimento líquido mensal, rendimento bruto anual e o valor da avaliação do imóvel.

12. Das variáveis mencionadas, qual considera ter maior preponderância e porquê?

R.: Rendimento líquido mensal, porque é com esse que contamos para saber o que sobra ao cliente para pagar os encargos.

13. Explique as fases existentes desde a solicitação de crédito até ao momento da escritura evidenciando, em média, o tempo de demora de cada proposta.

R.: Normalmente, começa-se por fazer uma aprovação financeira da proposta, que leva uma semana, aproximadamente. Paralelamente a isto, se o cliente já tiver um imóvel pode-se fazer a parte da avaliação e se ambas as coisas acontecerem ao mesmo tempo, leva uma semana. Se for em separado, leva duas semanas, caso a avaliação não possa avançar logo por alguma razão ou porque o cliente não tem conta ou por outro qualquer impedimento; dá-se a emissão da carta

de confirmação de decisão, normalmente onde o nosso departamento certifica os documentos, mais uma semana; depois depende se os seguros são aceites ou não; depois surge a fase da reflexão da carta de decisão; aviso ao outro banco; daqui até à escritura leva-se mais duas semanas. Penso que normalmente cinco semana é suficiente para a escritura ser feita.

14. De que forma é que a redução da maturidade dos empréstimos influenciou no cumprimento dos objetivos da agência, isto é, contribuiu para um decréscimo do número de créditos concedidos, manteve-se praticamente inalterado ou aumentou?

R.: Não tenho noção que naquela altura se possa ter recusado, talvez, pode ter diminuído um bocadinho, mas não tenho bem noção disso.

15. Com a subida das taxas de juro, tem notado um aumento do incumprimento relativamente aos créditos concedidos na agência?

R.: Não, ainda não se regista nenhum incumprimento. As pessoas estão informadas e vêm pedir negociações, mas não noto que haja incumprimento para já.

16. Pode o banco alterar o *spread* do crédito à habitação?

R.: Só altera se não houver cumprimento das cláusulas que ficaram contratualizadas na escritura, ou seja, por não haver seguros, por não usarem os cartões. Por aí o agravamento é automático, comunicado e o cliente pode optar por regularizar aquilo que não está a cumprir e o *spread* volta a ser o inicialmente contratado, mas caso contrário não pode.

17. Que documentos são necessários e qual o prazo legal para proceder à liquidação de um crédito à habitação?

R.: Não é preciso nenhum documento para liquidar o empréstimo. Basta o cliente pedir e normalmente tem de pedir com 10 dias úteis de antecedência. Preferencialmente na data da prestação.

18. Como vê a evolução do crédito à habitação no próximo ano?

R.: Vai abrandar um bocadinho, porque as taxas estão mais altas. As pessoas estão um bocadinho mais na expectativa de como é que vai decorrer os ordenados, a inflação, mas também há muitos estrangeiros que querem vir para Portugal, que ainda continua a ser um país atrativo. A minha ideia é que não aumente, mas nunca se sabe.

19. De 0 a 100 % quanto representam os pedidos de crédito à habitação por parte de estrangeiros na agência?

R.: Não tenho muita noção, mas deve andar por volta dos 30% / 35%.

20. Que produtos têm de estar associados ao crédito à habitação para que a prestação seja mais baixa e qual é a percentagem dessa redução?

R.: Se o cliente tiver domiciliação de rendimentos, utilização do cartão de débito e crédito, débitos diretos, dá uma redução de 0,25%. Se fizerem os seguros de vida pelo banco dá mais 0,25%. E depois há uma outra grelha por produto, que é um PPR acima de 2.500€, seguros de saúde, o que já é reduzido tendo em conta o produto.

21. Que documentos são necessários para pedir a avaliação de um imóvel?

R.: Certidão de teor, caderneta predial e as plantas do imóvel. Convém enviar logo a licença e o certificado energético.

22. Quanto tempo é que demora para marcar a avaliação de um imóvel e o que representa, para si, uma avaliação favorável?

R.: Uma avaliação favorável é uma avaliação de valor igual ou superior ao valor da escritura. Depois da abertura de conta, com o dinheiro para cobrar a avaliação, demora uma semana a ser marcada.

23. Que documentos são necessários para marcar a escritura?

R.: Todos os documentos do imóvel, os documentos de identificação dos proponentes e dos vendedores, às vezes é preciso declarações de certidão de nascimento, casamento, se houve alteração do estado civil dos vendedores ou dos compradores.

24. Qual a importância / consequências do incumprimento de crédito à habitação neste balcão?

R.: Não consigo dizer, porque não existem de momento incumprimentos neste balcão.

25. Que estratégias são conduzidas para recuperar parte deste crédito?

R.: Essa parte já não temos bem noção, porque há um departamento que toma conta desses clientes centralmente. Já não somos nós que fazemos essa gestão.

Respostas da segunda entrevista:

1. Questionar o Nome, a Função e o tempo de trabalho no banco?

R.: O meu nome é Ana Filipa Matias, sou gestora de particulares e trabalho no banco há 18 anos.

2. Tendo em conta os indivíduos que mais solicitam crédito, faça uma breve caracterização, mencionando o sexo, idade, condição no mercado laboral e número de dependentes?

R.: Jovens, casais jovens, sem filhos, normalmente, e com empregos estáveis, normalmente em consultoras ou administrativos. E ainda casais na faixa dos 50 anos que já têm uma maior estabilidade a nível de trabalho.

3. Entre as opções de crédito que irei mencionar, qual a mais solicitada pelos clientes? (Cartão de crédito, descobertos bancários / facilidade de descoberto, crédito ao consumo ou crédito à habitação)

R.: Crédito à habitação.

4. Descreva três motivos que levam as famílias a pedir crédito à habitação?

R.: Não têm poupanças suficientes para comprar casa. No caso do crédito ao consumo, é, por exemplo, porque muitas vezes querem comprar um automóvel e também não conseguem fazer face à despesa com capitais próprios. Já os cartões de crédito são pedidos mais para viagens, pagamento de hotéis e reserva de automóveis.

5. Que tipo de pessoas não estão elegíveis para a obtenção de crédito neste balcão e porquê?

R.: Clientes que já tiveram algum tipo de incumprimento na banca. Podem também não estar elegíveis pelo montante que estão a solicitar, o cliente pode querer um crédito de 500 e só conseguir pagar um crédito de 200, por exemplo.

6. Quais são os documentos necessários para recorrer a um crédito à habitação?

R.: A nível particular, os clientes têm de trazer sempre os 3 últimos recibos de vencimento, declaração da entidade patronal com o vínculo laboral, modelo 3 de IRS e a nota de liquidação. Do imóvel, tem de trazer caderneta predial, certidão de teor, plantas, certificado energético, comprovativo dos direitos de preferência, licença de utilização, se for um imóvel mais recente têm de trazer a ficha técnica, se for para construção tem de trazer licenças de construção.

7. Que seguros são exigidos pela instituição em causa e qual deles tem carácter obrigatório?

R.: Nenhum seguro é obrigatório, mas normalmente para os pacotes e deduções das taxas, o banco exige normalmente o seguro de vida, caso aconteça alguma coisa à pessoa, a casa fica paga, e do imóvel, caso aconteça alguma coisa ao imóvel, este ter o seguro para recuperar eventuais danos que possam ter existido no mesmo, mas nenhum seguro é de carácter obrigatório

8. Que taxas existem e quais as indexadas mais usadas no crédito à habitação?

R.: Existe taxa fixa, taxa mista, que é a taxa fixa com taxa variável e a taxa variável. Atualmente, na instituição só está em vigor a taxa da Euribor a 6 meses. Até há bem pouco tempo, antes das subidas das taxas da Euribor, era a Euribor a 12 meses.

9. Para ter crédito à habitação é obrigatório ter conta na instituição credora?

R.: Não, o cliente pode ter conta noutra instituição bancária, mas o facto de ter conta noutra instituição bancário implica que não tenham, uma série de produtos que lhe dá descontos na taxa do *spread*.

10. As condições do crédito aprovadas têm um prazo de validade?

R.: Sim, 30 dias.

11. Mencione cinco variáveis que considera determinantes na concessão de crédito?

R.: Idade, remuneração laboral, documentos de identificação e taxas.

12. Das variáveis mencionadas, qual considera ter maior preponderância e porquê?

R.: Idade, porque esta vai estipular o prazo máximo que conseguimos atribuir a um cliente. Um cliente mais novo consegue um prazo de 40 anos, já um cliente com 60 anos só consegue 15 anos e se não tiver capitais próprios para fazer face à diferença eventual entre a aquisição e o valor do empréstimo vai ser difícil emprestarmos o dinheiro ao cliente.

13. Explique as fases existentes desde a solicitação de crédito até ao momento da escritura evidenciando, em média, o tempo de demora de cada proposta.

R.: Se o processo correr dentro da normalidade, dentro de 1 mês e meio o cliente consegue escriturar. A decisão se for uma decisão de agência, normalmente leva 2 a 3 dias a ficar decidido. Depois vai para o processo de avaliação, a avaliação fica um bocadinho dependente da conjugação do horário do avaliador e da pessoa que vai mostrar o imóvel, mas vamos supor que é mais ou menos uma semana. De seguida, com o relatório disponibilizado ao final de 2, 3 dias após a visita passa para a fase de confirmação da decisão, aí mais 3 ou 4 dias, nessa altura, entra também ao mesmo tempo, a aceitação dos seguros de vida, que vão depender se a companhia de seguros pede ou não pede ao cliente os exames adicionais para complementar a aceitação. Depois de estarem as cartas assinadas, por parte do cliente são 7 dias de calendário, tem um período de reflexão. Após os 7 dias, se não existir hipotecas sobre a casa que o cliente vai marcar, conseguimos marcar logo a escritura. Se existirem hipotecas temos de esperar os 10 dias para se conseguir marcar a escritura.

14. De que forma é que a redução da maturidade dos empréstimos influenciou no cumprimento dos objetivos da agência, isto é, contribuiu para um decréscimo do número de créditos concedidos, manteve-se praticamente inalterado ou aumentou?

R.: Acho que está mais ou menos similar. Acho que não houve grande oscilação, porque há muitas pessoas novas a pedirem e conseguem num prazo muito alargado.

15. Com a subida das taxas de juro, tem notado um aumento do incumprimento relativamente aos créditos concedidos na agência?

R.: Na carteira de clientes que eu giro, ainda não noto aumento de incumprimento, mas acredito que em breve haja famílias que vão ter muitas dificuldades em fazer face ao pagamento da prestação do crédito, devido à subida da taxa.

16. Pode o banco alterar o *spread* do crédito à habitação?

R.: Pode, face a um pedido expresso do cliente.

17. Que documentos são necessários e qual o prazo legal para proceder à liquidação de um crédito à habitação?

R.: Não é necessária nenhuma documentação, o cliente só tem de fazer um pedido e preencher um impresso. A liquidação, se for crédito à habitação, o cliente tem de fazer um pré-aviso de 10 dias, se for crédito pessoal, tem de fazer um pré-aviso de 30 dias.

18. Como vê a evolução do crédito à habitação no próximo ano?

R.: Se as taxas continuarem como estão agora possivelmente vai reduzir. As pessoas não têm poder de compra para comprar aos preços que estão com as taxas que estão.

19. De 0 a 100 % quanto representam os pedidos de crédito à habitação por parte de estrangeiros na agência?

R.: Poucos, 20%.

20. Que produtos têm de estar associados ao crédito à habitação para que a prestação seja mais baixa e qual é a percentagem dessa redução?

R.: O pacote de vinculação que inclui: cartão de crédito, cartão de débito, caixa direta, conta caixa domiciliada de vencimento. O pacote de ligação que inclui: seguro de vida e seguro multirriscos. E um o pack facultativo que inclui: 50.000€ em ativos financeiros, PPR, *multicare* ou seguro de desemprego e baixa médica. Estes são os 3 packs que existem que podem reduzir o *spread* do cliente. A redução é de 0,5% e a esta ainda pode acrescer 0,15% dada pela própria agência.

21. Que documentos são necessários para pedir a avaliação de um imóvel?

R.: Caderneta predial atualizada, com menos de 1 ano, certidão de teor também atualizada e as plantas do imóvel.

22. Quanto tempo é que demora para marcar a avaliação de um imóvel e o que representa, para si, uma avaliação favorável?

R.: A avaliação do imóvel leva mais ou menos uma semana, é feito o pedido, depois este vai para os serviços centrais e estes, de seguida, entram em contacto com outro departamento para que seja feito o pedido para a avaliação. Uma avaliação favorável tem de ser no mínimo o valor de aquisição ou o valor acima do valor que o cliente vai solicitar, porque só é emprestado 90% do valor de aquisição e/ou 80% da avaliação. Por isso, uma avaliação favorável tem de ser sempre superior ao valor de aquisição.

23. Que documentos são necessários para marcar a escritura?

R.: Seguros de vida e multirriscos aceites, documentos de identificação dos clientes compradores e dos clientes vendedores, caderneta predial, certidão de teor, licença de utilização, certificado energético, comprovativo dos direitos de preferência e ficha técnica no

caso de as casas serem posteriores a 2004. Há outros casos atípicos que pode ser solicitada documentação adicional.

24. Qual a importância / consequências do incumprimento de crédito à habitação neste balcão?

R.: Não existe muito no balcão porque quando o cliente começa o incumprimento, existe um departamento que trata desses clientes. Um cliente que tenha mais de 3 prestações vencidas passa para o departamento de recuperação de crédito, por isso acaba por sair o do balcão e passa para esse departamento específico.

25. Que estratégias são conduzidas para recuperar parte deste crédito?

R.: Alargamentos de prazo, colocação de diferimentos e revisões de *spread*. No entanto, tem de ser visto caso a caso, porque as medidas podem não ser adequadas para todos os clientes.

Respostas da terceira entrevista:

1. Questionar o Nome, a Função e o tempo de trabalho no banco?

R.: Chamo-me Susana Gomes. Estou no banco há 23 anos e sou gestora de clientes. Como gestora estou há cerca de 12 anos.

2. Tendo em conta os indivíduos que mais solicitam crédito, faça uma breve caracterização, mencionando o sexo, idade, condição no mercado laboral e número de dependentes?

R.: Os mais jovens, jovens licenciados que entram no mercado de trabalho, entre os 20 e poucos e os 30 anos. Normalmente não têm dependentes e quando têm já é em vista a um segundo imóvel, uma casa maior. Jovens efetivos e muitas vezes com o apoio dos pais.

3. Entre as opções de crédito que irei mencionar, qual a mais solicitada pelos clientes? (Cartão de crédito, descobertos bancários / facilidade de descoberto, crédito ao consumo ou crédito à habitação)

R.: Cartão de crédito, crédito à habitação e crédito pessoal.

4. Descreva três motivos que levam as famílias a pedir crédito à habitação?

R.: O valor elevado dos imóveis e o não ficarem também sem as suas poupanças.

5. Que tipo de pessoas não estão elegíveis para a obtenção de crédito neste balcão e porquê?

R.: Pessoas que não têm rendimentos. Mesmo com bons fiadores é complicado obter crédito caso não tenha rendimentos. Duas condições importantes são ter rendimentos e ser efetivo.

6. Quais são os documentos necessários para recorrer a um crédito à habitação?

R.: Documentos de identificação, cartão de cidadão ou passaporte, o IRS, a nota de liquidação, os 3 últimos recibos de vencimento e a declaração da entidade patronal com vínculo laboral.

7. Que seguros são exigidos pela instituição em causa e qual deles tem caráter obrigatório?

R.: A instituição não exige os seguros. Os seguros não são obrigatórios, no entanto, se fizerem os seguros com a instituição bancária acabam por ter benefícios. Esses benefícios depois refletem-se no *spread*, portanto os seguros que são elegíveis são o seguro de vida e o seguro multirriscos. Existem outros seguros como o seguro de saúde que também se subscrito oferecem boas condições em termos de taxa.

8. Que taxas existem e quais as indexadas mais usadas no crédito à habitação?

R.: As taxas que existem são a Euribor a 3, 6 e 12 meses. Também existem as taxas fixas. Penso que a taxa variável e neste momento a taxa variável a 6 meses.

9. Para ter crédito à habitação é obrigatório ter conta na instituição credora?

R.: Não. Isso agora é uma inovação. Não é necessário ter conta na instituição, mas é claro que se tiver tem benefícios.

10. As condições do crédito aprovadas têm um prazo de validade?

R.: Sim, 3 meses.

11. Mencione cinco variáveis que considera determinantes na concessão de crédito.

R.: Estar efetivo, ter bons rendimentos, ter os seguros com a instituição, o que traz benefícios, apresentar fiadores caso seja necessário.

12. Das variáveis mencionadas, qual considera ter maior preponderância e porquê?

R.: O cliente ter rendimentos. Se o cliente não tiver rendimentos, não tem capacidade financeira, não tem taxa de esforço e não lhe é concedido o crédito.

13. Explique as fases existentes desde a solicitação de crédito até ao momento da escritura evidenciando, em média, o tempo de demora de cada proposta.

R.: Em média demora cerca de 1 mês, há exceções de urgência em que pode demorar menos, mas também pode demorar mais. As fases: entra a proposta de crédito, o crédito é autorizado na parte do risco de acordo com os rendimentos do cliente, depois passa para a fase da avaliação, onde o imóvel é avaliado e é apresentada a avaliação ao cliente e, a instituição emite a carta de aprovação depois de ter a avaliação do imóvel e análise do risco. É dada a carta de aprovação, a partir daí é reunir toda a documentação necessária à formalização do crédito, portanto a parte dos seguros, os produtos que o cliente está disposto a fazer com a instituição e depois toda a parte do imóvel, a certidão de teor, a caderneta predial, o certificado energético e depois marca-se a escritura.

14. De que forma é que a redução da maturidade dos empréstimos influenciou no cumprimento dos objetivos da agência, isto é, contribuiu para um decréscimo do número de créditos concedidos, manteve-se praticamente inalterado ou aumentou?

R.: Não noto diferença, mantém-se inalterados.

15. Com a subida das taxas de juro, tem notado um aumento do incumprimento relativamente aos créditos concedidos na agência?

R.: Para já não tenho notado incumprimento, tenho notado preocupação por parte dos clientes que procuram a instituição no sentido de tentar encontrar alternativas antes de entrar em incumprimento, mostrando preocupação e percebendo qual a abertura do banco para reverem taxas, para aumentar o prazo em caso de créditos mais antigos ou mesmo mais recentes, em que no caso dos mais recentes o banco está disposto a aumentar o prazo, mesmo já depois do prazo estipulado pelo Banco de Portugal de maneira a que o cliente não entre em incumprimento.

16. Pode o banco alterar o *spread* do crédito à habitação?

R.: Pode, se o cliente não reunir os condicionalismos que foram aprovados na escritura.

17. Que documentos são necessários e qual o prazo legal para proceder à liquidação de um crédito à habitação?

R.: Documentos necessários: o cliente deve informar ao banco que pretende liquidar o seu empréstimo e aí a liquidação ou é por poupanças ou é através da venda do imóvel. Se for através da venda do imóvel, tem de participar ao banco para depois o banco representar na escritura. Se for por liquidação, é ter o dinheiro na conta no dia estipulado e através de um impresso fazer a solicitação. Demora mais ou menos 10 dias úteis.

18. Como vê a evolução do crédito à habitação no próximo ano?

R.: Acho que vai regredir. Neste momento, com as taxas elevadas, as pessoas estão mais pessimistas e penso que não vai haver tanta procura.

19. De 0 a 100 % quanto representam os pedidos de crédito à habitação por parte de estrangeiros na agência?

R.: Neste momento se calhar 25%.

20. Que produtos têm de estar associados ao crédito à habitação para que a prestação seja mais baixa e qual é a percentagem dessa redução?

R.: Funciona por packs: cartão de débito, cartão de crédito, caixa direta e receber vencimento na conta, que dá uma diminuição de 0,25%. Já o outro pack inclui: seguro de vida e multirriscos, que também dá uma diminuição de 0,25%. E há outro pack que inclui: seguro de saúde, aplicações financeiras superiores a 50.000€, PPR, todos esses produtos vão dar a uma redução que por produto será uma redução de 0,5%.

21. Que documentos são necessários para pedir a avaliação de um imóvel?

R.: Certidão de teor, caderneta predial e as plantas do imóvel e de localização.

22. Quanto tempo é que demora para marcar a avaliação de um imóvel e o que representa para si, uma avaliação favorável?

R.: É rápido. As avaliações estão a ser feitas em 3, 4 dias, portanto no espaço de uma semana têm a avaliação disponível. Uma avaliação favorável está dentro do valor que o mutuário, o proponente, está a comprar o imóvel. Atualmente, para a aquisição de uma habitação própria permanente, é financiado no máximo 90% do valor da compra. Portanto tem de estar dentro desses valores.

23. Que documentos são necessários para marcar a escritura?

R.: Documentos do imóvel que é a certidão de teor, caderneta predial, certificado energético e os direitos de preferência, para além dos seguros aceites, seguro de vida e seguro multirriscos e depois marca-se a escritura.

24. Qual a importância / consequências do incumprimento de crédito à habitação neste balcão?

R.: Penso que não há muito incumprimento.

25. Que estratégias são conduzidas para recuperar parte deste crédito?

R.: Há um acompanhamento próximo do cliente, portanto logo na primeira prestação há um alerta e a partir daí há um acompanhamento do cliente através da agência. Se o incumprimento se prolongar por mais de 3 meses, esse acompanhamento passa para um departamento central. Atualmente, há uma grande aproximação ao cliente e abertura para arranjar estratégias para que o cliente possa sair do incumprimento.

Respostas da quarta entrevista:

1. Questionar o Nome, a Função e o tempo de trabalho no banco?

R.: O meu nome é Pedro Costa, a minha função é comercial e trabalho no banco há cerca de 12 anos.

2. Tendo em conta os indivíduos que mais solicitam crédito, faça uma breve caracterização, mencionando o sexo, idade, condição no mercado laboral e número de dependentes?

R.: No que diz respeito aos clientes que vêm à agência pedir financiamento, nomeadamente para crédito à habitação não têm propriamente uma idade definida. A grande maioria andarão entre os 30 e os 40, 40 e poucos, mais ou menos de grosso modo são os clientes que estão à procura de compra de casa, nomeadamente a primeira habitação. Em média, costumam ter 1

dependente. Também há muitos clientes que não têm ainda, outros, por exemplo, com 2 dependentes, mas de grosso modo, em média, tendo em conta todos os que aparecem, sensivelmente é 1 dependente. Depois temos clientes das várias áreas profissionais, desde quadros altamente qualificados a quadros com baixas qualificações, não lhe consigo traçar um perfil específico, porque é muito grande o leque de profissionais que aparecem aqui.

3. Entre as opções de crédito que irei mencionar, qual a mais solicitada pelos clientes? (Cartão de crédito, descobertos bancários / facilidade de descoberto, crédito ao consumo ou crédito à habitação)

R.: Crédito à habitação.

4. Descreva três motivos que levam as famílias a pedir crédito à habitação?

R.: Aqui em Portugal, quase ninguém compra uma habitação a pronto pagamento, ou seja, a maioria recorre ao financiamento bancário. Neste momento são diminutas as pessoas que conseguem comprar uma habitação a pronto pagamento, muito menos com os preços que se praticam atualmente.

5. Que tipo de pessoas não estão elegíveis para a obtenção de crédito neste balcão e porquê?

R.: Pessoas com danos consistentes bancários, estão fora de questão. Clientes que solicitam financiamento superiores aos que os seus rendimentos podem pagar, tendo em conta os encargos que têm, ultrapassam a taxa de esforço.

6. Quais são os documentos necessários para recorrer a um crédito à habitação?

R.: São semelhantes a qualquer tipo de financiamento. Nomeadamente, os 3 recibos de vencimento, o extrato dos últimos 3 meses, a nota de liquidação de IRS, o modelo 3 e uma declaração com o vínculo laboral.

7. Que seguros são exigidos pela instituição em causa e qual deles tem caráter obrigatório?

R.: Todos os seguros inerentes ao crédito à habitação são de caráter obrigatório, tanto o seguro de vida como o seguro multirrisco, não sendo pelo banco estipulado. Não é obrigatório que seja feito onde o banco diz. É, para ter um desconto adicional, se for feito onde o banco menciona, uma vez que permite ter um desconto no *spread*, mas o cliente deve fazer onde quer, porque é uma salvaguarda se acontecer alguma coisa com ele ou com o imóvel. Basicamente garante o pagamento da dívida em causa, agora, não é obrigatório que seja feito via banco, mas para conseguir um desconto maior este deve ser feito via banco.

8. Que taxas existem e quais as indexadas mais usadas no crédito à habitação?

R.: Atualmente, a taxa que estamos a praticar é a Euribor a 6 meses e também temos a taxa fixa.

9. Para ter crédito à habitação é obrigatório ter conta na instituição credora?

R.: Não é obrigatório ter conta, mas é mais um desconto se a pessoa tiver conta, tal e qual como receber o vencimento na conta. Isso são todos produtos que o cliente ao adquirir terá benefícios em termos de desconto no *spread*.

10. As condições do crédito aprovadas têm um prazo de validade?

R.: Sim, todas as propostas que são despachadas e autorizadas superiormente, o despacho tem uma validade de 3 meses, podendo ser posto em reapreciação, porque o despacho, entretanto passou o prazo. Há sempre possibilidade de se pedir novamente a aprovação, mas o prazo normal são 3 meses.

11. Mencione cinco variáveis que considera determinantes na concessão de crédito?

R.: Fundamental é que o cliente tenha o vínculo, se o cliente não apresentar o vínculo, não é impossível de fazer, tem de apresentar um reforço das garantias, nomeadamente via fiadores, que é para dar um conforto à operação, uma vez que o cliente não é efetivo, não é impeditivo, tem de fazer um reforço de garantias. Sem colocar em causa o rendimento que o cliente tem face ao valor do financiamento, o ponto a seguir mais importante é o vínculo que o cliente tem perante a empresa que trabalha. Se o cliente apresenta um vínculo estável, à partida não haverá problemas. Na simulação, desde que cumpra os parâmetros definidos da taxa de esforço e do DSTI, não há como não ter pernas para andar, como se costuma dizer. Uma coisa é fazermos uma simulação sem aferir os dados mais realistas, agora fazendo uma simulação à partida com os dados todos corretos, com a simulação consegue-se logo perceber se existem indícios de inviabilidade para seguir ou não.

12. Das variáveis mencionadas, qual considera ter maior preponderância e porquê?

R.: O vínculo laboral e ter bons rendimentos.

13. Explique as fases existentes desde a solicitação de crédito até ao momento da escritura evidenciando, em média, o tempo de demora de cada proposta.

R.: Esse período é relativamente célere desde que tenhamos toda a documentação. No momento do tratamento e da abertura da proposta para submeter superiormente, se eu tiver toda a documentação que é exigida, neste caso, os proponentes que vão fazer parte da proposta, identificação do imóvel, todos os dados do imóvel será mais rápido. Explicando por etapas: desde o momento em que nós carregamos a proposta até estar autorizada, demora mais ou menos uma semana. Próximo passo é o pedido da avaliação, assim que é solicitada, normalmente em 1, 2 dias entra-se em contacto com cliente para fazer a avaliação. O engenheiro vai fazer a avaliação, em média, 48 horas úteis depois, nós temos o relatório da avaliação. Já tendo passado até aqui, 2 semanas. A partir do momento que temos a avaliação, procedemos de imediato à certificação dos seguros para enviar junto da seguradora, se assim for opção do

cliente. Depois disso, podemos propor logo o envio de cartas finais de aprovação que demora 1, 2 dias. Assim que saem as cartas, temos de enviar junto da seguradora se for a opção de o cliente fazer o seguro multirrisco. As cartas demoram 7 dias a sair, que é o período de reflexão que o cliente tem.

Aquando do pedido das cartas, se o cliente disponibilizar logo de imediato quer os direitos de preferência, que também tem de aguardar cerca de 10 dias, falado a grosso modo, se tudo correr bem, se não houver entraves e, se toda a documentação for disponibilizada atempadamente, desde o momento em que a proposta é submetida para aprovação até conseguir pedir a marcação da data da escritura, sensivelmente 1 mês, 1 mês e meio.

14. De que forma é que a redução da maturidade dos empréstimos influenciou no cumprimento dos objetivos da agência, isto é, contribuiu para um decréscimo do número de créditos concedidos, manteve-se praticamente inalterado ou aumentou?

R.: O que poderá ser influenciado é o valor que vamos poder financiar, ou seja, se se encurta o prazo, aumentam-se as prestações. Ao aumentar o encargo mensal que o cliente tem, em vez de conseguir um financiamento para certo valor, tem de ser um pouco menos. Não se notam menos clientes a solicitarem financiamento por diminuição de prazo, nota-se é que se tem de fazer um ajuste em função do prazo que se está a encurtar, tem de fazer um ajuste em função do valor que é possível financiar, porque se para o mesmo valor reduz-se o prazo, a prestação vai aumentar diretamente.

15. Com a subida das taxas de juro, tem notado um aumento do incumprimento relativamente aos créditos concedidos na agência?

R.: Não tenho a noção de ver um disparo em termos de clientes em incumprimento, nem de longe nem de perto. Poderá haver, como em todo o lado, um caso pontual, mas não noto grande influência.

16. Pode o banco alterar o *spread* do crédito à habitação?

R.: O *spread* pode ser negociado entre o banco e o cliente. O banco poderá alterar o *spread* se os pressupostos que estão no contrato não forem cumpridos. Existe um contrato entre o cliente e a instituição financeira, se no contrato diz que o cliente para obter aquele *spread* tem de ter A, B, C e D, se o cliente unilateralmente desiste ou cancela um destes pressupostos, fica logo previamente previsto em contrato qual é o agravamento caso o cliente não cumpra algum dos pressupostos que foram inicialmente estabelecidos. Só dessa forma é que pode unilateralmente aumentar o *spread*. Agora se o cliente cumprir todos os pressupostos que estão no contrato, o banco não pode alterar o *spread*.

17. Que documentos são necessários e qual o prazo legal para proceder à liquidação de um crédito à habitação?

R.: O fundamental é que o cliente tenha o dinheiro disponível na conta para liquidar o crédito. Para pedir a liquidação, basta preencher um impresso próprio do banco a solicitar a liquidação e são 10 dias úteis para liquidar.

18. Como vê a evolução do crédito à habitação no próximo ano?

R.: Presumo que no decorrer do próximo ano e do presente ano irá haver um ligeiro abrandamento na concessão de crédito, tendo em conta as elevadas taxas.

19. De 0 a 100 % quanto representam os pedidos de crédito à habitação por parte de estrangeiros na agência?

R.: Vão existindo alguns, talvez 25 a 30% são estrangeiros.

20. Que produtos têm de estar associados ao crédito à habitação para que a prestação seja mais baixa e qual é a percentagem dessa redução?

R.: A percentagem da redução máxima é cerca de 0,5%. Para o cliente puder usufruir dos dois descontos, tem de estar associado a dois packs, os produtos que lhes estão associados são: domiciliação de vencimento, cartão de débito, cartão de crédito. Poderá sempre se fazer um desconto adicional, quantos mais produtos o cliente optar, nomeadamente, o seguro de saúde, PPR consegue sempre ter um desconto maior.

21. Que documentos são necessários para pedir a avaliação de um imóvel?

R.: Caderneta predial, certidão permanente da casa e plantas.

22. Quanto tempo é que demora para marcar a avaliação de um imóvel e o que representa, para si, uma avaliação favorável?

R.: Do pedido de avaliação até à marcação da data da avaliação junto do cliente leva sensivelmente cerca de 1 a 2 dias. Após a ida do engenheiro à casa para fazer a avaliação passado 48 horas temos o relatório. Uma avaliação favorável é uma avaliação que caiba dentro dos valores que o cliente está a solicitar, por exemplo, um cliente que vai comprar uma casa por 80.000€, se a avaliação vier por 100.000€ está perfeito, porque tendo em conta, a percentagem que podemos financiar face ao valor da avaliação, está dentro dos parâmetros. Portanto, conseguimos emprestar o valor máximo possível ao cliente tendo em conta essa avaliação.

23. Que documentos são necessários para marcar a escritura?

R.: O que tem de estar pronto para marcar a escritura: o seguro de vida e o seguro multirriscos têm de estar aceites, a caderneta predial atualizada, a certidão permanente, certificado energético, direitos de preferência e identificação dos vendedores. Se toda a informação já tiver

sido entregue no início do processo quer as documentações dos particulares quer as documentações relativas ao imóvel, consegue-se pedir a marcação da escritura.

24. Qual a importância / consequências do incumprimento de crédito à habitação neste balcão?

R.: O nível de clientes nesta agência que têm incumprimento são diminutos, é um valor residual.

25. Que estratégias são conduzidas para recuperar parte deste crédito?

R.: A partir do momento em que o cliente entra em incumprimento, normalmente, esse é tratado por um departamento específico que acompanha os clientes que estão em incumprimento e, normalmente, costuma ser feito um acordo de pagamento, aumentando o prazo, manter uma prestação fixa, mas mais baixa de maneira ao cliente, com maior tempo, conseguir cumprir as suas obrigações. Tenta-se arranjar uma forma mais equilibrada entre as duas partes, para que o cliente tendo em conta os encargos que tem consiga pagar.

Respostas da quinta entrevista:

1. Questionar o Nome, a Função e o tempo de trabalho no banco?

R.: O meu nome é Maria Inês Batista. A minha função é assistente comercial e trabalho no banco a cerca de 12 anos.

2. Tendo em conta os indivíduos que mais solicitam crédito, faça uma breve caracterização, mencionando o sexo, idade, condição no mercado laboral e número de dependentes?

R.: Neste momento o que temos visto são casais mais jovens, alguns ainda sem dependentes e outros também na casa dos 40/50 anos que também solicitam crédito, aí sim com dependentes.

3. Entre as opções de crédito que irei mencionar, qual a mais solicitada pelos clientes? (Cartão de crédito, descobertos bancários / facilidade de descoberto, crédito ao consumo ou crédito à habitação)

R.: Neste momento diria que os produtos mais vinculados são o crédito à habitação e o crédito ao consumo.

4. Descreva três motivos que levam as famílias a pedir crédito à habitação?

R.: Em termos do crédito à habitação, tem a ver com o arrendamento estar bastante elevado e então as pessoas procuram uma solução no crédito à habitação para tentar reduzir esse custo, apesar do crédito à habitação, com as subidas das taxas de juro, também estar elevado, mesmo assim apostam numa coisa que seja delas ao invés de um arrendamento que está bastante caro e que não consideram que seja um investimento para eles.

5. Que tipo de pessoas não estão elegíveis para a obtenção de crédito neste balcão e porquê?

R.: Normalmente, é pedida a vinculação à efetividade, apesar de atualmente os contratos também já serem um bocadinho abrangentes, mas no crédito à habitação ainda é necessário, porque tem lhe associado um prazo muito longo, 40 anos, portanto é necessário que haja alguma indicação que realmente o cliente está seguro na sua entidade patronal. Tal como acontece no crédito pessoal, apesar dos prazos mais curtos, continuam a alavancar a efetividade como algo que nos dá alguma segurança.

6. Quais são os documentos necessários para recorrer a um crédito à habitação?

R.: O cliente precisa trazer os 3 últimos recibos de vencimento, a sua declaração de IRS, nota de liquidação e uma declaração da entidade patronal com o vínculo laboral.

7. Que seguros são exigidos pela instituição em causa e qual deles tem caráter obrigatório?

R.: Não há seguros obrigatórios. Os seguros têm a ver com o *cross-selling* que o banco faz. Para nós obtermos a melhor taxa possível, nós criamos um pacote de produtos, dentro desses produtos, o seguro de vida e o seguro multiriscos são os produtos que nós consideramos importantes. Não quer dizer que o cliente tenha de fazer neste banco, mas convém ter. Até porque no crédito à habitação, mesmo que a pessoa não tenha crédito, tudo o que sejam frações que vai adquirir, ou seja que esteja no regime de propriedade horizontal, é obrigatório por lei ter um seguro pelo menos contra incêndios. Portanto, são sempre coisas que dão redução nas taxas, ou seja, no *spread* e que ao fim a cabo acaba por também ser algo obrigatório. O seguro de vida dá uma garantia que se acontecer alguma coisa, que se pode acionar esse seguro e que a pessoa fica com o imóvel; ficam com o imóvel livre de hipoteca, ou seja, é sempre uma mais-valia quer para o banco quer para o cliente.

8. Que taxas existem e quais as indexadas mais usadas no crédito à habitação?

R.: Neste momento a que vinculamos é a Euribor a 6 meses, sendo que já tivemos a Euribor a 12 meses. Depois, o cliente também pode alternar para uma taxa fixa, que pode ser feita a partir de 5, 10, 15, 20 anos conforme o que o cliente considere e aqui a vantagem é porque fixa por determinado período aquela prestação, ou seja, durante aquele período a prestação não se altera. A Euribor é mais volátil. Se for de 6 em 6 meses, de 6 em 6 meses pode haver subidas ou descidas na taxa.

9. Para ter crédito à habitação é obrigatório ter conta na instituição credora?

R.: Não. Tem sempre a ver com a vinculação que o cliente tem com o banco. Quanto maior a sua fidelização, maior será o desconto que consegue obter a nível de *spread*. Portanto se tiver

uma conta, aí já vai ter um cartão de débito, uma domiciliação, um cartão de crédito. Esses são fatores abonatórios que permitem reduzir ao máximo o *spread*.

10. As condições do crédito aprovadas têm um prazo de validade?

R.: Sim, um despacho tem uma caducidade de 3 meses, ao fim de 3 meses precisa de ser reapreciado, porque as condições, entretanto podem ter alteradas.

11. Mencione cinco variáveis que considera determinantes na concessão de crédito?

R.: Capacidade financeira dos clientes, portanto a taxa de esforço e a taxa de solvabilidade, o vínculo efetivo, que não quer dizer que seja um elemento essencial, porque é possível ter fiadores, ou seja, ter outro tipo de garantias no crédito, mas é um elemento que se pede. Ter capitais próprios, tem de ter alocação de algum capital próprio, porque não financiamos a 100% e estabilidade profissional.

12. Das variáveis mencionadas, qual considera ter maior preponderância e porquê?

R.: Capacidade de financiamento, ou seja, como nós não conseguimos puxar acima dos 85/90%, se os proponentes não tiverem capitais próprios não vão conseguir, porque não terão taxa de esforço. Se tiver algum reforço com fianças é possível ainda conseguimos aprovar o crédito, mas se o imóvel que está a dar como garantia, não tiver a avaliação certa e a pessoa não tiver capitais próprios não vai conseguir.

13. Explícite as fases existentes desde a solicitação de crédito até ao momento da escritura evidenciando, em média, o tempo de demora de cada proposta.

R.: Uma proposta de crédito deve demorar por volta de 1 mês, 1 mês e meio. Primeiro fazemos uma aprovação com base nos documentos que os clientes entregam, portanto, a taxa de esforço e taxa de solvabilidade e, vamos indicar quanto mais ou menos é que o cliente pensa que o imóvel vai valer. Depois disto estar aprovado, passamos para a segunda fase que é a avaliação do imóvel, que normalmente demora 48 horas para agendar e outras 48 horas para obtermos o relatório de avaliação, assegurando que todos os nossos critérios de aprovação estão de acordo, ou seja, que o imóvel também veio pelo valor desejado, então passamos à parte de preparação da escritura, ou seja, vamos emitir a carta de aprovação que tem um período de reflexão de 7 dias, que é obrigatório pelo Banco de Portugal, e ao fim desses 7 dias, se tivermos a documentação toda reunida e os seguros estiverem aceites, se todos os documentos estiverem ok, aí já podemos agendar a escritura.

14. De que forma é que a redução da maturidade dos empréstimos influenciou no cumprimento dos objetivos da agência, isto é, contribuiu para um decréscimo do número de créditos concedidos, manteve-se praticamente inalterado ou aumentou?

R.: Não acho que o facto de termos reduzido a maturidade dos empréstimos tenha influenciado negativamente a procura, os clientes mais jovens continuam a conseguir fazer os créditos para o prazo máximo que são os 40 anos. Nós vinculamos foi a redução da idade máxima da contratação que passou para os 75 anos, mas isso não fez com que as pessoas desistissem de comprar, muitas delas ainda conseguem ir buscar o prazo máximo, outras já têm de se adequar, se calhar, podem ter revisto é os imóveis que procuram, para tentar adequar mais ou menos a prestação, àquilo que eles tinham em mente, mas não se notou uma redução por causa disso.

15. Com a subida das taxas de juro, tem notado um aumento do incumprimento relativamente aos créditos concedidos na agência?

R.: Para já não se nota que o nível de incumprimento está a subir, as pessoas procuram soluções para a redução dos encargos, mas ainda estão num ponto em que conseguem, mais ou menos suportar, ou seja, ainda não aparecem aqui pessoas com dificuldades financeiras em condições extremas. Ainda não temos um risco de incumprimento alavancado por causa das taxas.

16. Pode o banco alterar o *spread* do crédito à habitação?

R.: Pode. Se o cliente estiver a contratar um crédito e tiverem subscritos determinados produtos e o *spread* tiver sido negociado com base nesses produtos, deixando de ter um desses produtos, o *spread* pode ser agravado.

17. Que documentos são necessários e qual o prazo legal para proceder à liquidação de um crédito à habitação?

R.: O cliente tem de nos dar um período de antecedência de 10 dias para liquidar o crédito e depois de estar liquidado tem de pedir uma certidão permanente na Conservatória do Registo Predial para de seguida ser emitido o termo de cancelamento da hipoteca (distrato). Depois disso, o banco tem 14 dias para dar esse documento e o cliente tem de voltar à conservatória para fazer o cancelamento desse registo. No banco esse documento não tem custos, já na conservatória tem um custo do cancelamento. O custo da liquidação em si, neste momento não existe. Até ao final de 2023 está ao abrigo deste Decreto-Lei, por causa da subida das taxas de juro, mas por norma tem uma comissão de 0,5%.

18. Como vê a evolução do crédito à habitação no próximo ano?

R.: Estamos a sentir uma retração do crédito à habitação, tem diminuído um bocadinho a procura em termos dos intermediários que nos fazem chegar pedidos. Agora, não acho que esta retração se vá manter, acho que isto será sempre um produto procurado, exatamente porque as pessoas consideram que fazem um investimento numa coisa que será para elas.

19. De 0 a 100 % quanto representam os pedidos de crédito à habitação por parte de estrangeiros na agência?

R.: Neste momento, talvez ¼. Chegam-nos muitos pedidos de clientes que não residem cá.

20. Que produtos têm de estar associados ao crédito à habitação para que a prestação seja mais baixa e qual é a percentagem dessa redução?

R.: Dentro do nosso *cross-selling* temos os pacotes que chamamos a vinculação e ligação. Dentro da vinculação é: conta à ordem, um cartão de débito, um cartão de crédito, serviço online e a domiciliação do vencimento. E o outro pacote é o da ligação: temos o seguro de vida e seguro da casa. Estes pacotes dão um desconto de 0,25% cada um. Se o cliente ainda for subscrever seguros de saúde, dá mais um desconto de 0,05%, pode ter PPR's associados que também dão desconto, ou seja, pode ir buscar ainda mais produtos que o fidelizem e permitam obter ainda mais descontos.

21. Que documentos são necessários para pedir a avaliação de um imóvel?

R.: Para a entrada da avaliação é preciso uma planta, a caderneta predial e certidão permanente.

22. Quanto tempo é que demora para marcar a avaliação de um imóvel e o que representa, para si, uma avaliação favorável?

R.: A partir do momento em que é feito o pedido são 48 horas para fazer o agendamento e depois outras 48 horas para termos o relatório. Uma avaliação favorável precisa de vir dentro do patamar que já fizemos de aprovação, o imóvel tem de valer aquilo que o cliente nos indicou para conseguirmos obter o máximo de financiamento que ele precisa.

23. Que documentos são necessários para marcar a escritura?

R.: Certidão permanente, caderneta predial, dependendo da idade do imóvel pode ser preciso licença de utilização e uma ficha técnica. Por exemplo, licenças de utilização após 2004 já precisam de ficha técnica. Certificado energético e identificação dos vendedores. Estes são documentos obrigatórios para se conseguir agendar.

24. Qual a importância / consequências do incumprimento de crédito à habitação neste balcão?

R.: A consequência imediata é: tudo o que seja crédito que entre em incumprimento a não ser que seja de 1 mês, já não é tratado pela agência. Significa que se a pessoa ultrapassar 3 meses de prestações vencidas esse crédito sai automaticamente da agência, ou seja, a agência perde esse crédito e, este passa a ser tratado por um departamento de recuperação de crédito, mas o maior nível de incumprimento tem a ver com as imparidades. O banco tem de criar essas imparidades e quando existe esse incumprimento ficamos com esse valor em aberto.

25. Que estratégias são conduzidas para recuperar parte deste crédito?

R.: Normalmente as estratégias passam por renegociações, podem ser também consolidações de créditos, se a pessoa tiver mais do que um. Fazer algum prazo de carência, ou seja, durante

certo tempo, 6 meses a 1 ano, a pessoa só estar a pagar juros para tentar reduzir o encargo, alargamentos de prazo ou diferimentos de capital, onde pegamos numa parte do nosso crédito e transferimos para a última prestação que pode ser entre 10 e 30%. Isso são tudo medidas que permitem que a prestação reduza.

8.2. Anexo B

Simulações

Taxa variável indexada a Euribor a 6 meses

Condições

Guardar

Condições Especiais de Crédito		Transferência OIC	
Sem Condições Especia		<input type="checkbox"/> Não	
Finalidade	Destino	Produto	
Aquisição	Habitação Própria Perm.	Oferta Base	
Característica			
Aquisicao De Habitacao			

Financiamento

Valor Aquisição *	Empréstimo Aquisição *	Montante Estimado Avaliação *
100.000,00	90.000,00	113.000,00

Prazo

Prazo Total (Meses)
360

Elegibilidade

Scoring	4
LTV Global	79,64 %
F/I	90,00 %
Taxa Esforço	38,50 %
Com base nos rendimentos apresentados, o montante global de encargos supera o valor recomendado.	
DSTI	48,54 %
ASC	59,72 %

36668C8F550523-F540772

Prestação Variável	Prestação Variável (c/desco)
487,66 €	460,41 €
TAN com vendas	4,582 %
Prazo total	360 Meses
Spread negociado	0,900 %

Taxa mista (fixa a 5 anos + variável indexada a Euribor a 6 meses)

Condições Especiais de Crédito Sem Condições Especia ▼		Transferência OIC <input type="checkbox"/> NÃO	
Finalidade Aquisição ▼	Destino Habitação Própria Perm: ▼	Produto Oferta Base ▼	
Característica Aquisicao De Habitacao ▼			

Financiamento		
Valor Aquisição *	Empréstimo Aquisição *	Montante Estimado Avaliação *
100.000,00	90.000,00	113.000,00

Prazo	
Prazo Total (Meses)	360

Taxas	
--------------	--

9A6AAF73550400-F540656 ▼ Prestação Fixa 461,38 € TAN com vendas 4,600 % Prazo total 60 Meses
Prestação Variável Prestação Variável (o/deso) 487,78 € 460,54 € TAN com vendas 4,582 %

Scoring 4 LTV Global 79,64 % F/I 90,00 % Taxa Esforço 37,14 % Com base nos rendimentos apresentados, o montante global de encargos supera o valor recomendado. DSTI 46,83 % ASC 58,01 %

Taxa base fixa a 30 anos

Condições Guardar	
Condições Especiais de Crédito Sem Condições Especia ▼	
Transferência OIC <input type="checkbox"/> NÃO	
Finalidade Aquisição ▼	Destino Habitação Própria Perm: ▼
Produto Oferta Base ▼	
Característica Aquisicao De Habitacao ▼	

Financiamento		
Valor Aquisição *	Empréstimo Aquisição *	Montante Estimado Avaliação *
100.000,00	90.000,00	113.000,00

Prazo	
Prazo Total (Meses)	360

9A6AAF73550400-F540656 ▲ Prestação Fixa 461,38 € TAN com vendas 4,600 % Prazo total 360 Meses	
LTV 79,64 % Montante 90.000,00 € Indexante Taxa Base Fixa A 30 Anos	

Elegibilidade ▲	
Scoring 4 LTV Global 79,64 % F/I 90,00 % Taxa Esforço 28,30 % DSTI 35,68 % ASC 46,86 %	