



ASBAN

ASSOCIAÇÃO DE BANCOS

Ano II, nº 18 - Julho 2011

ASBAN – Associação de Bancos nos Estados de Goiás, Tocantins e Maranhão

ASBAN fala com a imprensa



A terceira semana do mês de julho foi movimentada para o Vice-Presidente da ASBAN, Mário Jorge de Alencastro (foto), que participou de coletivas e concedeu entrevistas para a imprensa goiana em nome da Diretoria da ASBAN. Representando os bancos associados, ele falou sobre as mudanças nos prazos de compensação de cheques e filas nas agências bancárias para a TV

Serra Dourada, TV Brasil Central, Tá na Web TV, Rádio Brasil Central e Rádio CBN Anhanguera.

Na oportunidade o Vice-Presidente explicou que o problema das filas já vem sendo resolvido com a evolução tecnológica, aumento do número de agências e terminais de autoatendimento, além de prestadores de serviços (correspondentes bancários), como Correios, lotéricas, entre outros. “São várias as modificações que vêm sendo feitas em busca dessa melhoria para os clientes bancários e a ASBAN tem feito o intercâmbio entre a sociedade e as instituições financeiras para tratar de problemas que possam ser solucionados e trazer melhoria e mais segurança no Sistema Financeiro”,

afirmou Mário Jorge.

As recentes mudanças nos prazos para compensação de cheques foi outro tema bastante questionado pela mídia, nos últimos dias. Os prazos, que variavam de dois a 21 dias (em locais de difícil acesso), caíram para dois e um dia, dependendo do valor do cheque.

Nas entrevistas Mário Jorge falou sobre os novos prazos anunciados pela Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN), da segurança do novo sistema de compensação (troca digital por imagem) e extinção do trajeto físico do cheque. “O prazo para compensação de cheques passará a ser de dois dias úteis para valores inferiores a R\$ 299,99 e, para cheques acima desse valor, de um dia útil. Essa mudança e uniformização dos prazos em todo território nacional foi possível graças às novas tecnologias utilizadas pelos Bancos”, disse.

Comitê de Segurança Bancária recebe Coronel Sérgio Katayama na ASBAN



O Comando do Policiamento da Capital (CPC), o Coronel Sérgio Katayama e seus auxiliares Tenente Coronel Bites, Major Porto e Major Célio, respectivamente, e o subcomandante do CPC, Tenente-Coronel Queiroz foram recebidos na ASBAN pelos membros do Comitê de Segurança Bancária (foto) quando falaram sobre segurança, com foco em procedimentos preventivos.

O Comitê de Segurança Bancária da ASBAN aproveitou o momento do encontro

para parabenizar o Coronel Katayama pelo novo posto de Comandante do Policiamento da Capital, colocando-se à disposição da Polícia Militar para, juntos, buscarem soluções para os problemas que afetam a segurança das instituições financeiras e seus clientes em Goiânia. Numa conversa informal, falaram das ocorrências de assaltos em caixas de autoatendimento, dos assaltos a clientes bancários e, em especial, da parceria como forma de viabilizar ações preventivas na área de segurança.

Ainda nesta edição:

Presidente da ASBAN fala sobre novos projetos ...Pág. 2

Entrevista com Delvair Fidencio de LimaPág. 4

Marise Fernandes assume novo cargo na CEFPág. 3

BC informa Evolução do Crédito ConsignadoPág. 6



Palavra do Presidente



O mercado de trabalho exige cada vez mais qualificação, tornando a competitividade acirrada entre os profissionais que buscam alcançar novos postos na empresa em que trabalham ou entre aqueles que buscam o seu primeiro emprego. É comum assistirmos nos meios de comunicação consultores orientando estes profissionais, mostrando a forma como devem se portar na busca de uma vaga e, especialmente, sobre a importância do currículo. É pensando nessa necessidade crescente de aperfeiçoamento que a ASBAN vem realizando estudos internos que lhe possibilitem implantar a sua "Escola de Negócios", como forma de ampliar sua atuação e de oferecer aos associados e não associados mais uma alternativa de preparação para a vida profissional.

Sabemos que para viabilizar este projeto, além de uma estrutura física, precisamos contar com parceiros tecnicamente aptos, reconhecidos na sua área de atuação, que possam garantir ensino de qualidade com preços acessíveis. O primeiro passo nesse sentido já foi dado. Iniciamos uma série de entrevistas com profissionais de diversas áreas do conhecimento e com a Fundação Aroeira, instituída

pela Sociedade Goiana de Cultura, mantenedora da Pontifícia Universidade Católica de Goiás. Expusemos a eles os objetivos da ASBAN, que modelo de Escola queremos e qual o público alvo, para que a partir daí cada um possa apresentar uma proposta de trabalho que contemple, entre outras, sugestões de cursos que possam ser oferecidos a curto e médio prazo, módulos, conteúdo programático, duração dos cursos e valores.

Com as parcerias a serem firmadas para implantação da "Escola de Negócios" a ASBAN poderá, ainda, oferecer cursos de qualificação para os agentes de crédito e se tornar "Certificadora", na forma prevista no Decreto 7.112, de maio/2010, do Governo do Estado de Goiás e na Resolução 3.954, divulgada em fevereiro pelo Banco Central do Brasil.

Nosso propósito é atender nossos associados, acadêmicos e profissionais, contribuindo para a melhoria de suas potencialidades e abrindo novas oportunidades de reciclagem, capacitação e, de consequência, de crescimento profissional. A ASBAN tem potencial para se tornar referência na administração de cursos e treinamentos e estamos convictos de que com parceiros reconhecidos poderemos avançar neste caminho.

Gecimar Freitas Menezes
Presidente do Conselho de Administração



ASBAN – Associação de Bancos nos Estados de Goiás, Tocantins e Maranhão
Rua 83, nº 407 – Setor Sul – Goiânia/GO
Telefone: (62)3218-5050
E-mail: asban@asban.com.br | www.asban.com.br

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Presidente

Gecimar Freitas Menezes

Vice-Presidente

Rossini Galvão Celestino

Conselheiros

Moacyr do Espírito Santo

Marcos Bachiega

Múcio Bonifácio Guimarães

Rozallah Santoro Júnior

Maurício Gomes Maciel

Nélio Brant Magalhães

Antônio Ediomar Baptista

Wagner Rodrigues Júnior

Mário Jorge de Alencastro

José Jorge Pedreiro Paniago

Pedro Ivo Santana Gomes

Jorge Luiz Merjane

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente

José Taveira Rocha

Vice-Presidente de Relacionamento Institucional

Fernando Macedo Queiroz

Vice-Presidente

Mário Jorge de Alencastro

Vice-Presidente

Wagner Rodrigues Júnior

Diretor Secretário

Edivalde Ribeiro do Prado

Diretor Tesoureiro

Rossini Galvão Celestino

CONSELHO FISCAL TITULAR

Conselheiros

Neivan Carlos de Lima

Eli José de Souza

Dário Lopes

CONSELHO FISCAL SUPLENTE

Conselheiro

Ronaldo Lorengo da Silva

DIRETOR REGIONAL/TOCANTINS

José Messias de Souza

DIRETOR REGIONAL/MARANHÃO

José Avelar Matias Lopes

SUPERVISOR ADMINISTRATIVO

Fernando Franco

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Ilza Garcia Soares - DRT-GO nº 157

APOIO

Eldaine Farias

A Vigilância da Saúde adverte:

O mosquito da dengue não tira férias.



Mesmo com a parada das chuvas e a chegada do período da seca, nos ajude a combatê-lo. Não deixe pneus, vasos, garrafas acumularem água parada e nem piscinas e caixas d'água expostas. Previna-se é para o bem de todos.

Arte, Impressão e Acabamento

Stylo Gráfica: (62) 3202-2510



ASBAN abre agenda para novos cursos

Reconhecendo a importância da língua falada e escrita no dia-a-dia dos profissionais bancários, a ASBAN anuncia a oferta de três novos cursos na área: Oratória – Como Falar em Público, Qualidade no Atendimento ao Público e Português Instrumental.

Os cursos de Oratória e Qualidade no Atendimento ao Público serão ministrados pelo professor João Batista Rodrigues Soares, graduado em Filosofia, Teologia, Turismo, especialista em Oratória, em Programação Neurolinguística e Consultor em Treinamentos. No primeiro, os participantes terão oportunidade de aprender a superar o medo, a inibição, o nervosismo para se comunicar de forma clara e segura com outras pessoas causando

uma boa impressão desde o primeiro contato e técnicas para apresentação de aulas e seminários, discursos e palestras e como coordenar e participar de reuniões. No segundo, aprenderão a melhor maneira de atender o cliente em diferentes situações (como receber, como abordar o cliente para que o mesmo sinta e tenha um tratamento de alto nível); como adquirir os conhecimentos para atender bem o cliente; como se relacionar bem com o cliente, supervisores e colegas; como superar as dificuldades, barreiras ou problemas que surgirem.

Já o curso de Português Instrumental será ministrado pela professora Eleonora Gabriel de Azevedo, Bacharel em Serviço Social, Licenciatura

Plena em Letras: Língua Portuguesa, Língua Estrangeira Moderna-Inglês, Literaturas Correspondentes, Especializada em Língua Portuguesa e Pós-Graduada em Docência Superior e Educação Profissional. Fazem parte do conteúdo do curso o Novo Acordo Ortográfico, Fonética, Acentuação, Pontuação, Pronomes, Crase, Regências Nominal e Verbal, Concordâncias Nominal e Verbal, Vícios de Linguagem, Figuras de Linguagem e Colocação Pronominal.

As inscrições já estão abertas. Acesse www.asban.com.br ou entre em contato pelo 62 3218-5050. Venha aumentar suas qualificações profissionais, fazendo curso na ASBAN.

Marise Fernandes é a nova Superintendente Regional da CEF para a Região Sul de Goiás

Em cerimônia ocorrida no mês de maio, a mineira Marise Fernandes de Araújo (foto) foi oficialmente apresentada como a nova Superintendente Regional da Caixa Econômica Federal para a Região Sul de Goiás. Formada em Economia pela Universidade Católica de Goiás e em Direito pela Faculdade de Direito do Oeste de Minas Gerais, Marise possui pós-graduação em Políticas Públicas pela Universidade Federal de Goiás, em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas e MBA em Gestão e Negócios de Desenvolvimento Regional Sustentável pela Universidade Federal de Mato Grosso. Iniciou sua carreira na Caixa em 1981, na Divisão de Administração e Recursos Humanos, tendo ocupado diversos cargos de gestão na empresa.

A Regional tem sede na capital Goiânia e é uma das maiores superintendências da Caixa em número de agências, pois é responsável pela gestão regional dos negócios da Caixa e da rede de 45 agências e postos de atendimento e centenas de correspondentes no âmbito da região de Goiânia e Sul de Goiás.

A superintendente, em entrevista

para a ASBAN, relatou que hoje o grande desafio do País é reduzir a desigualdade social financiando obras voltadas para a população, realizadas pelos municípios e estado. “O que temos feito é buscar ao máximo cumprir a missão da Caixa de atuar na promoção da cidadania e do desenvolvimento sustentável do País, como instituição financeira, agente de políticas públicas e parceira estratégica do Estado brasileiro. Para tanto, em curto prazo buscamos cumprir todas as diretrizes do Governo Federal em programas como o PAC e Minha Casa Minha Vida”, relatou Marise Fernandes.

A Caixa tem forte atuação nos programas sociais do Governo e é um dos principais agentes de financiamento da casa própria no País. Segundo Marise, em Goiás o programa “Minha Casa, Minha Vida”, atingiu seu objetivo fechando o ano de 2010 com o segundo melhor desempenho do país. “Na primeira versão do programa foram contratadas 38.353 unidades habitacionais para todas as faixas de renda do programa, com investimentos de R\$ 3,23 bilhões de 2009 a 2011”, disse.

Para Marise, uma das metas da Regional Sul, no momento, é contribuir para o cumprimento dos desafios estratégicos da Caixa, tornando a empresa referência como banco público integrado, rentável, socialmente responsável, eficiente, ágil, com permanente capacidade de renovação e como o banco da maioria da população brasileira.



Entrevista Delvair Fidencio de Lima



Aos 51 anos de idade e 34 de serviço no Bradesco, Delvair Fidencio de Lima assumiu, em junho, a Diretoria Regional do Banco no Centro-Oeste. Formado em Ciências Contábeis com MBA em Negócios Bancários pela Fundação Getúlio Vargas de São Paulo, Delvair exerce o cargo de Diretor Regional desde 2009, quando se tornou responsável pela região Norte e Nordeste. Instalado em Goiânia, sede da Diretoria, ele falou ao Jornal

da ASBAN sobre os negócios do Bradesco e a atuação da Diretoria no Estado.

J.A.: A Regionalização é uma forma de descentralizar decisões e agilizar processos. O cliente se beneficia com a regionalização? De que forma?

O objetivo principal da regionalização é o foco no cliente, atender suas demandas e entender suas necessidades, dando respostas ágeis e apresentar soluções. É importante que o executivo com capacidade de decisão fique próximo do cliente, conhecendo seu dia-a-dia. Todos os processos e consultas de negócios ganham eficiência. Isso é importante num país como o nosso, de dimensões continentais e grande diversidade cultural.

J.A.: Como o Bradesco atua no financiamento da economia regional e quais as metas para o 2º semestre 2011?

O Bradesco tem atendimento segmentado. Desta forma, o relacionamento se estabelece com forte grau de especialização na demanda específica do cliente, de acordo com sua renda. Para as pessoas físicas, nosso atendimento é realizado pelos Segmentos Varejo, Prime e Private. Possuímos e prestamos toda gama de produtos e serviços: cheque especial, crédito pessoal normal e consignado, financiamento de veículos, aquisição de bens, crédito rural, financiamen-

to imobiliário mutuário final (casa própria) e sala de ações, que visa intermediar compra e venda de ações, contratos futuros e commodities, ativos financeiros, índices e outros, Bolsas de Mercadorias & Futuros e Tesouro direto. Para as pessoas jurídicas, atendemos o cliente por meio dos Segmentos: Varejo, Empresas e Corporate. Temos, portanto, linhas de financiamento para todos os interesses e necessidades, seja financiamento imobiliário a produção ou de capital de giro, descontos de recebíveis ou repasse do Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES). Nosso banco é o maior repassador de operações do BNDES. Operações estruturadas que exigem uma abordagem de mercado de capitais, temos o Bradesco BBI, nosso banco de investimento e nossa meta de crescimento do crédito para o ano de 2011 é estarmos em linha com o crescimento de mercado e atentos às necessidades de nossos clientes.

J.A.: A elevação da taxa Selic favorece o cliente que quer melhorar seus rendimentos com aplicações financeiras. Que opções de investimento o Bradesco coloca à disposição dos investidores privados na sua região de atuação?

O Bradesco possui aplicações em poupança, CDBs e fundos de investimentos. Também mantemos salas de ações para atender os interessados em conhecer o mercado de capitais.

Aconteceu...

A ASBAN, através dos Presidentes da Diretoria Executiva e do Conselho de Administração, promoveu, no dia 21 de julho, almoço na Churrascaria Lancaster Grill para dar boas vindas aos executivos Marise Fernandes, Superintendente da Caixa Econômica Federal, e Delvair Fidencio de Lima, Diretor Regional do Banco Bradesco. Prestigiaram o evento todos os Diretores e Conselheiros da Asban.

Eventos ASBAN

A Presidência do Conselho Administrativo da ASBAN está convocando todos os seus membros estatutários para reunião no dia 18/08/2011, para tratar, entre outros, dos seguintes assuntos:

- Café da Manhã, a ser realizado no dia 26 de agosto, na sede da ASBAN, em homenagem ao novo Comandante do Policiamento da Capital, Coronel Sérgio Katayama;
- Propostas de negócios para a ASBAN, a serem apresentadas pelo Vice-Presidente, Mário Jorge de Alencastro;
- Comentários, pelos Conselheiros José Jorge e Mário Queiroz, sobre a proposta de parceria com as empresas ANESP e TOTUM, apresentada em reunião realizada no dia 11 de agosto de 2011 em São Paulo;
- Debate sobre relacionamento com a Assembleia Legislativa e Câmara Municipal; participação nas audiências públicas e buscar informações antecipadas de projetos de leis, antes de serem homologados.

INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS



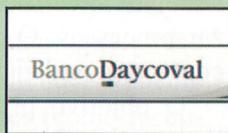
www.fomento.pr.gov.br



www.bancobmg.com.br



www.bradesco.com.br



www.daycoval.com.br



www.bb.com.br



www.hsbc.com.br



www.bicbanco.com.br/



www.itaui.com.br



www.mercantildobrasil.com.br



www.rural.com.br



www.safranet.com.br



www.santander.com.br



www.bancoob.com.br



www.portal.br.com.br



www.caixa.gov.br



www.abcbrazil.com.br



www.bancoarbi.com.br



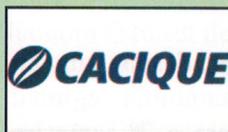
www.bgn.com.br



www.bancobonsucesso.com.br



www.bancobva.com.br



www.bancocacique.com.br



www.bcsul.com.br



www.ficsa.com.br



www.bradescofinanciamentos.com.br



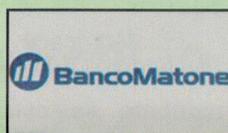
www.intermedium.com.br



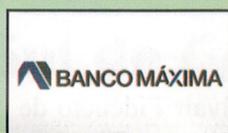
www.bancoindustrial.com.br



www.lusobrasileiro.com.br



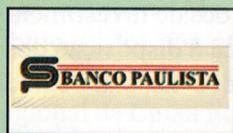
www.bancomatone.com.br



www.bancomaxima.com.br



www.panamericano.com.br



www.bancopaulista.com.br



www.schahin.com.br



www.bancosemear.com.br



www.comprev.com.br



www.federalseguros.com.br



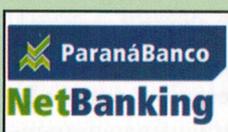
www.alfanet.com.br



www.bancobracce.com.br



www.mongeralaeon.com.br



www.paranabanco.com.br



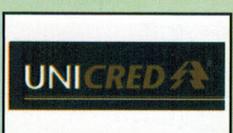
www.portocred.com.br



www.bancovotorantim.com.br



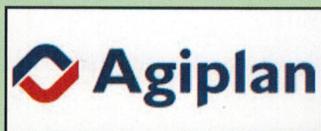
www.sabemi.com.br



www.unicred.com.br

• ASB CREDITO • UNIPREV

CORRESPONDENTES BANCÁRIOS



www.agiplan.com.br



www.ajatovirtual.com.br



www.donicred.com.br



www.viacredi.coop.br



www.redebancaria.com.br



www.realfacil.com.br



www.setaassessoria.com.br

- PENTÁGONO • ALVORADA • GOLD CRED • ASPBA PRES SERVIÇOS • W.O.PROMOTORA
- CRED RAPIDO (EDUARDO DE BRITO RABELO) • CREDIMAISS-CREDIMASTER • GF PROMOTORA
- CREDISOL

Evolução Regional do Crédito Consignado

A razão entre o estoque de crédito do sistema financeiro e o PIB deslocou-se de 24,2%, em março de 2004, para 46,5%, em janeiro de 2011, trajetória associada, em parte, ao crescimento de 9,1 p.p. registrado, no período, na razão relativa ao segmento de pessoas físicas. Essa evolução refletiu, em especial, o dinamismo das operações de crédito consignado, que representavam 3,8% do PIB em janeiro de 2011, ante 0,6% do PIB em março de 2004.

O crédito consignado em folha de pagamento, modalidade destinada a pessoas físicas, caracteriza-se pela cláusula em que o devedor autoriza o desconto das prestações de sua remuneração ou provento. A transferência de recursos diretamente pelo empregador para a instituição credora diminui a possibilidade de default da operação, que se reflete em menor custo em relação ao das demais modalidades de empréstimos para pessoas físicas. Nesse sentido, o exame da Tabela 1 evidencia que, excetuando-se financiamento de bens (nesta modalidade a garantia da operação é constituída, no mínimo, pelo objeto do financiamento, tornando seu risco igualmente reduzido), as taxas incidentes nas operações de crédito consignado situaram-se em patamar inferior às praticadas nas demais modalidades, favorecendo, portanto, sua expansão acentuada no período.

Os saldos das operações de crédito consignado e das demais operações para pessoas físicas totalizaram R\$139,7 bilhões e R\$414,1 bilhões, respectivamente, em janeiro de 2011, registrando, na ordem, aumentos reais de 760% e 199% em relação a janeiro de 2004 (considerado o IGP-M como deflator). Vale ressaltar que o aumento da demanda no segmento de crédito consignado ocorreu de forma generalizada nas cinco regiões geográficas do país, registrando-se elevações mais acentuadas no Sul e no Nordeste.

A análise regional fundamenta-se nos dados do SCR-Sistema de Informações de Crédito, que consideram operações com saldo superior a R\$ 5 mil.

As operações de crédito consignado concentravam-se, em janeiro de 2011, no segmento de servidores públicos, ativos e inativos, e aposentados e pensionistas do INSS, respondendo por 85,6% do total destes empréstimos, enquanto os contratos celebrados com trabalhadores celetistas atingiam 14,4%. Vale ressaltar, no âmbito dos contratos abrangendo aposentados e pensionistas do INSS, a maior participação daqueles envolvendo pessoas que recebem benefício de até 1 salário mínimo. Observe-se, ainda, a preponderância das operações com prazos de 5 a 6 anos, significativamente superior ao prazo médio do total das operações de crédito com pessoas físicas, de aproximadamente 1,6 ano em janeiro de 2011.

A participação de cada região no crédito consignado oscilou no período considerado, com concentração no Sudeste, responsável por 46% do total destas operações em janeiro de 2011, ante 45,2% em março de 2004. As participações das regiões Nordeste e Sul elevaram-se, na ordem, de 17,9% e 12,8%, em março de 2004, para 18,8% e 14,9%, respectivamente, enquanto as relativas às regiões Centro-Oeste e Norte recuaram de 15,7% e 8,4%, para 12,6% e 7,7%, respectivamente, em janeiro de 2011.

A participação dos empréstimos consignados no total das operações de crédito no segmento de pessoas físicas registrou aumento acentuado no período em análise em todas as regiões do país. As elevações mais representativas ocorreram no Nordeste, 10,7 p.p. e no Norte, 10,3 p.p., regiões onde a participação mencionada é maior e atingia 19,2% e 23,1%, respectivamente, em janeiro de 2011. Nas regiões Centro-Oeste, Sudeste e Sul as participações atingiram 14,5%,

13,1% e 10,4%, respectivamente em janeiro de 2011, representando, na ordem, elevações de 9,5 p.p., 8,5 p.p. e 7,7 p.p. em relação a março de 2004.

Em síntese, constata-se que o dinamismo das operações de crédito consignado contribuiu com 3,1 p.p para o crescimento de 22 p.p. assinalado na razão entre o crédito do sistema financeiro e o PIB, de março de 2004 a janeiro de 2011. Vale mencionar que registraram-se, no período, aumentos reais de 760% nestas operações e de 199% nas demais operações para pessoas físicas. Ressalte-se que os empréstimos na modalidade crédito consignado, por incorporarem menor risco, são pactuados a taxas de juros mais reduzidas do que as praticadas na maior parte das demais modalidades no segmento de pessoas físicas, em especial cartão de crédito e cheque especial.

Em âmbito regional, deve ser enfatizado que o aumento da demanda no segmento de crédito consignado ocorreu de forma generalizada nas cinco regiões geográficas do país, e que sua distribuição assinalou movimentos importantes no período considerado. Adicionalmente, a participação dos empréstimos consignados no total das operações de crédito no segmento de pessoas físicas registrou aumento acentuado, com as elevações mais representativas ocorrendo no Nordeste e no Norte.

As perspectivas em relação ao desempenho da modalidade, no médio e longo prazo, deverão ser favorecidas pela continuidade da formalização do mercado de trabalho e pela expansão da renda. Também estarão condicionadas pela evolução das expectativas dos consumidores, determinante na sua decisão sobre comprometimento de renda futura

Fonte: Boletim Regional do Banco Central do Brasil, Abril 2011

CURTAS

SITE: O site da ASBAN está de cara nova. Notícias de economia, programação de cursos, fotos de eventos, Jornal da ASBAN e muito mais pode ser conferido no novo portal. Confira em www.asban.com.br.

TWITTER: A ASBAN também está no microblog. Sigam @asban_go no Twitter e acompanhe as notícias da ASBAN e de economia em tempo real