



# ASBAN

## ASSOCIAÇÃO DE BANCOS

Ano III, nº 29 - Junho 2012

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

## Dados Econômicos

A ASBAN está sistematizando dados sobre a atividade econômica e financeira na sua região de abrangência com o objetivo de subsidiar as demandas de informações sobre a região, disponibilizando dados sobre os estados de Goiás, Tocantins e Maranhão.

Consideramos que esta é uma ferramenta importante para apoio aos profissionais financeiros que podem, desta forma, cruzar os dados e informações regionalizados com aqueles fornecidos por suas respectivas instituições.

O exame da atividade bancária, suas fontes de recursos e respectivas aplicações, bem como a formação de provisões operacionais, tem por base os dados da Estatística Bancária (ESTBAN), que agrega todos os balancetes e balanços das agências bancárias, por praças, consolidados pelo Banco Central do Brasil.

Desta forma, a ASBAN oferece aos seus associados e demais interessados, informações sobre o comportamento e perfil do crédito em cada um dos municípios dos três estados que integram a sua jurisdição.

Além do perfil da atividade bancária, encontra-se em fase adiantada a formação de banco de dados sobre a distribuição, comportamento e evolução do emprego, da atividade industrial, da agricultura, do comércio e da prestação de serviços, que serão objeto de apresentação e análise nas próximas edições. Leia sobre “O crédito no sistema bancário” na **página 6**.

## ASBAN lança Selo para Correspondente



Os Correspondentes associados à ASBAN receberam, em solenidade que aconteceu no auditório da Associação, no dia 29 de maio, o Selo de “correspondente credenciado”, criado pela Entidade para validar a capacitação e qualidade dos serviços prestados por essas instituições.

Participaram do evento, representando a ASBAN, Gecimar Freitas Menezes (Presidente do Conselho de Administração), Mário Fernando Maia Queiroz (Vice-Presidente de Relações Ins-

titucionais) e José Jorge Pedreiro Paniago (Conselheiro).

O Selo representa o reconhecimento da ASBAN em relação às instituições associadas, atestando sua capacidade e comprometimento com seus clientes e fornecedores. Para o cliente significa que a empresa portadora do Selo é reconhecidamente comprometida com a segurança, ética nos negócios e, em especial, com a qualidade.

Na solenidade, o Presidente do Conselho de Administração destacou a importância da iniciativa e a responsabilidade da ASBAN em dar legitimidade aos serviços prestados pelas empresas.

“Nosso objetivo é proporcionar uma referência de qualidade, mostrando que as empresas contempladas com o Selo estão devidamente preparadas para prestar excelentes serviços à comunidade”, disse Mário Queiroz, Vice-Presidente.

### Ainda nesta edição:

**Correspondentes:** A Resolução 3.954 do Banco Central determina que os agentes de correspondentes deverão se submeter, até 2014, a um exame de certificação para continuarem atuando no mercado. Nesta edição, Mário Jorge de Alencastro, Vice-Presidente da ASBAN, fala sobre essa exigência e sobre o curso preparatório que será oferecido pela Associação. ....**Pág. 3**

**Emprego e Carreira:** Planejar uma carreira é fundamental para ter sucesso no percurso que optou por seguir. Seja como contador em um pequeno negócio ou como diretor financeiro de uma conhecida multinacional, é necessário saber qual a direção que se deseja tomar e o que será exigido para atingir o objetivo a que se propõe. ....**Pág. 4**





## Palavra do Presidente do Conselho



Cumprindo o papel de levar os serviços bancários a populações desassistidas, o correspondente bancário ganhou espaço na última década e atualmente são mais de 160 mil pontos de atendimento no País. Goiás conta com 5.220 empresas correspondentes, das quais 750 espalhadas pela Capital e 4.370 pelo interior do Estado. Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil e Banco de Brasília respondem, juntos, por 60% das empresas que operam em Goiânia, ou seja, das 750 empresas 450 atuam como intermediários desses bancos na Capital. Destaque para as participações da CEF com suas Lojas de Lotéricas, Correspondente Transacional e Correspondente Negocial; Banco do Brasil, com os Bancos Postais nas agências dos Correios e também Correspondente Transacional e as Lojas de Conveniência do BRB-Banco Regional de Brasília. Aposentados que, muitas vezes, precisavam se deslocar até municípios vizinhos para sacar seus benefícios, hoje podem fazer isso no próprio município, utilizando os serviços oferecidos pelo correspondente. Da mesma forma, serviços como pedidos de empréstimos e financiamentos, de cartões de crédito, pagamento de contas, entre outros, ficaram disponíveis para essas populações, contribuindo para a geração de receita e

desenvolvimento do município.

Uma das preocupações dos órgãos responsáveis pelo monitoramento e acompanhamento dos serviços prestados pelos correspondentes é com a qualidade desses serviços. Entre os associados da ASBAN, 10,71% são empresas correspondentes que atuam no mercado goiano. Visando atestar a qualidade e o comprometimento dessas empresas para com o público que utiliza os seus serviços e contribuir para a qualificação dos profissionais que nelas atuam a ASBAN criou o Selo do Correspondente Credenciado e está oferecendo o curso preparatório para que os agentes possam se preparar para os desafios da profissão e se submeter com segurança ao exame de certificação exigido pela Resolução 3.954, alterada pela Resolução 3.959, do Banco Central. Ao darmos nosso aval a essas empresas, representado pelo Selo, estamos dizendo à população que aquela empresa é idônea, responsável e ética em seus negócios. Isto, com certeza, representa mais tranquilidade e segurança para os usuários em suas transações.

**Gecimar Freitas Menezes**

**Presidente do Conselho de Administração**

## Aneps tem novo Presidente



toras de Crédito e Correspondentes

Edison João Costa, Diretor da Brascof Administração Empresarial, é o novo Presidente da Aneps-Associação Nacional das Empresas Promotoras de Crédito e Correspondentes

no País. Ele atua no mercado financeiro há mais de 30 anos e tem entre as metas para sua gestão promover o desenvolvimento das empresas, de seus funcionários e o respeito aos consumidores através da certificação de todos os envolvidos na oferta de serviços.

Fonte: [www.Aneps.org.br](http://www.Aneps.org.br)

**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.



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](mailto:asban@asban.com.br) | [www.asban.com.br](http://www.asban.com.br)

### CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO Presidente

Gecimar Freitas Menezes

### Vice-Presidente

Rossini Galvão Celestino

### Conselheiros

Marise Ferreira Araújo  
Alcino Pereira da Silva Filho  
Jean Carlo dos Santos  
Delvair Fidêncio de Lima  
Rozallah Santoro Júnior  
Nélio Brant Magalhães  
Antônio Ediomar Baptista  
Mário Jorge de Alencastro  
José Jorge Pedreiro Paniago  
Pedro Ivo Santana Gomes  
Jorge Luiz Merjane  
Wagner Rodrigues Júnior

### DIRETORIA EXECUTIVA Presidente

Wagner Rodrigues Júnior

### Vice-Presidente de Relacionamento Institucional

Mário Fernando Maia Queiroz

### Vice-Presidente

Mário Jorge de Alencastro

### Diretor Secretário

Cleomar Dutra Ferreira

### Diretor Tesoureiro

Rossini Galvão Celestino

### CONSELHO FISCAL TITULAR Conselheiros

Neivan Carlos de Lima  
Daniel Guedes Pereira  
Dário Lopes

### CONSELHO FISCAL SUPLENTE Conselheiro

Donizeth Eurípedes Ferreira

### 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

Luciane de Oliveira Castro

Arte, Impressão e Acabamento  
Stylo Gráfica: (62) 3202-2510



# Certificação de Agente de Correspondente

## Curso Preparatório



“Produtos e Serviços”, “Fundamentos do Mercado Financeiro” e “Sistema Financeiro Nacional”.

Em Goiânia, o curso preparatório está sendo oferecido pela ASBAN. Nesta entrevista, o Vice-Presidente, **Mário Jorge de Alencastro**, fala da importância do Exame de Certificação para os Agentes de Correspondente.

**A partir de quando será exigida esta Certificação? O Agente que não for Certificado poderá continuar atuando no mercado?** A Resolução determina que os correspondentes e seus agentes estejam certificados até fevereiro de 2014. O agente não poderá atuar sem a devida certificação.

**Quais os requisitos necessários para se prestar o exame?** A resolução determina que a certificação seja feita através de exame, por entidade de reconhecida capacidade técnica. Algumas instituições já estão realizando os processos de certificação e, cabe a cada uma delas, estabelecer os critérios e requisitos necessários para habilitação.

**Onde e como o candidato poderá se inscrever para o exame?** Na ASBAN, tanto o curso de qualificação e preparação para o exame, bem como o acesso a inscrição para a prova de certificação, estão disponíveis.

**Em Goiânia, a ASBAN é uma**

**das parceiras da ANEPS na oferta do curso preparatório. Qual a importância do curso para o candidato à Certificação?** A qualificação profissional em qualquer segmento é imprescindível, o conhecimento sobre os aspectos técnicos da operação, a regulamentação aplicável, o código de defesa do consumidor, questões de ética e ouvidoria são pré requisitos fundamentais para um bom profissional.

**A ASBAN já abriu inscrições para o curso? Quais os horários disponíveis, carga horária e duração do curso?** Sim, estão abertas as inscrições para o curso até o dia 06/08/2012, se tiver um número mínimo de 30 alunos as aulas começarão no dia 11/08/2012 das 08:00h as 18:00h – somente aos sábados. O curso tem duração de 9 horas.

**Quem atuará como facilitador do curso?** O Professor José de Brito Júnior.

**Como o senhor avalia essa exigência do Banco Central?** Muito salutar para que possamos eliminar alguns gargalos especificamente no crédito consignado. Acredito que o prazo para enquadramento nas novas normativas, poderia ter sido um pouco menos dilatado, mas já é uma boa sinalização para melhor qualificação na oferta de crédito no país.

Visando qualificar os profissionais que atuam como agentes de correspondentes, o Banco Central do Brasil, através das Resoluções 3954/11 e 3959/11, tornou obrigatório o exame de certificação, cujo processo é coordenado pela ANEPS - Associação Nacional das Empresas Prestadoras de Serviço. As provas de certificação são aplicadas pelo Instituto Totum, parceiro da ANEPS, na maioria das capitais brasileiras e podem ser agendadas pela internet no site da Associação ([www.aneps.org.br](http://www.aneps.org.br)). O conteúdo do Exame de Certificação abrange as competências e conhecimentos necessários para a atuação do Agente de Correspondente nas áreas de “Ética nos Negócios”,

## Ciab 2012: 36% da população não é bancarizada

“36% da população economicamente ativa no Brasil ainda não têm conta bancária, dos quais 60% alegam falta de condições financeiras como motivo para não iniciar seu relacionamento com bancos”, disse Maurício Machado de Minas, diretor executivo do Banco Bradesco, durante o maior evento de TI da América Latina, Ciab FEBRABAN 2012, realizado no Transamérica Expo Center em São Paulo.

Ainda conforme os dados, 84% do total utiliza algum serviço bancário. “Hoje, as classes D e C arcam com um custo de transação maior do que as A e B. Isso até pode fazer algum sentido do ponto de vista de escala e custo/benefício, mas é um contra-

-senso no negócio. Precisamos criar serviços mais adequados. Como dizemos no Bradesco, trata-se de incluir os excluídos cada qual à sua maneira”, define Minas.

O executivo do Bradesco avalia que clientes estão dispostos a pagar por serviços relevantes, entre eles aplicações de conveniência em smartphones, como digitalização de cheques e boletos com a câmera e também as instalações de agências especializadas.

Jonh Bates, da Progress, enfatizou que a abordagem de segmentação deve evoluir e ser feita com base no histórico de cada cliente. “Os bancos têm uma vantagem única: sabem tudo sobre os

rendimentos, a movimentação financeira, dos hábitos de consumo e do comportamento dos clientes. Essa riqueza de informações tem que se refletir na experiência do cliente”, afirma.

O executivo da Progress adverte que as questões relacionadas a imagem e reputação dos bancos - um problema acentuado nos EUA - são fortemente relacionadas às tendências de mobilidade e redes sociais. “Com a mídia social, o cliente além de ter escolha tem voz. A comunicação móvel, por sua vez, faz com que os efeitos sejam imediatos”, diz.

Fonte: <http://www.febraban.org.br/Noticias1>



# Emprego e Carreira

Rodrigo Lima\*



Planejar uma carreira é fundamental para ter sucesso no percurso que optou por seguir. Seja como

contador em um pequeno negócio ou como diretor financeiro de uma conhecida multinacional, é necessário saber qual a direção que se deseja tomar e o que será exigido para atingir o objetivo a que se propõe.

O planejamento é algo básico, mas ainda assim é uma ferramenta essencial utilizada pelos casos de sucesso. Os planos devem ser formulados numa base regular de forma a controlar o seu rumo profissional, utilizar recursos da melhor forma e quantificar o progresso e/ou resultados.

Encare a sua carreira como um plano de negócios. Os pontos-chave a serem considerados são:

- Quais são os meus objetivos de carreira a longo prazo?
- O que quero do meu emprego nos próximos cinco anos?
- É necessário apostar em formação? Se for, com que objetivo?
- Quais as minhas prioridades?

Estas prioridades e objetivos podem variar com o tempo e surgir a necessidade de verificá-los com alguma regularidade para que não exista dúvidas de que se está no caminho certo.

Desta forma para criar o seu plano de carreira, estabeleça primeiro os seus objetivos a longo prazo. Por exemplo: “em dez anos quero ser diretor financeiro de uma grande organização comercial”. Para atingir este

objetivo, deve considerar as aspirações pessoais e profissionais. É preciso maturidade para entender o que realmente valorizamos, sem receios para desejarmos algo bastante desafiador e ambicioso, desde que se faça de forma realista.

Não tema em criar objetivos a longo prazo. Estes podem ser alterados ou revistos conforme as suas ambições e/ou valores. Sem dúvida, é muito provável que seja este o caso.

Assim que um dos seus objetivos a longo prazo esteja atingido, é importante estabelecer os passos a tomar para atingir os objetivos seguintes. Novamente, estes passos podem atingir alterações quando necessário, mas não se basear em variáveis como as qualificações académicas, experiência profissional e técnica e qualidades pessoais.

Com objetivos concretos alcançados, a atitude correta impõe-se. O entusiasmo é o catalisador do sucesso, pois torna as experiências profissionais e pessoais mais agradáveis e satisfatórias. Tenha em mente: nada de grandioso foi alguma vez feito sem entusiasmo!

Dar início ao seu plano é apenas a primeira etapa. Agora chega o trabalho difícil. Lembre-se que existe uma série de recursos a sua disposição, basta procurá-los no local certo.

Tenha em mente a sua rede de contatos. Muitas oportunidades surgem através de referências e do “boca-a-boca”, por isso se tiver possibilidade, espalhe a notícia entre o seu círculo de amigos de qual o tipo de oportunidade que procura. Nem todos conseguem manter um segredo, por isso tenha atenção para quem transmite a informação.

Normalmente as pessoas estão dispostas a ajudar. Nada adianta ter as melhores qualificações se ninguém as conhecer, cultive e desen-

volva uma rede de relacionamentos compatível com sua área de atuação.

Mantenha-se atento às alterações no mercado.

Tenha cuidado de sondar as necessidades atuais, leia os jornais diários de forma a acompanhar as alterações salariais, requisitos para os empregos, entre outros aspectos.

É bastante normal que se sinta desconfortável em se “vender”, mas este é um mal necessário quando está a procura de emprego. Existem oportunidades para impressionar, além do CV, daí que seja importante aproveitá-las ao máximo. O seu CV é basicamente um artigo de venda e deve tratá-lo dessa forma quando elaborá-lo. Pergunte a si próprio: “Compraria” esta pessoa? Da mesma forma, numa entrevista pode apenas enaltecer tudo o que já atingiu – é raro o caso em que um entrevistador consegue descobri-lo apenas com um questionário.

Pequena nota final: o planeamento da sua carreira ou estabelecimento de objetivos apenas serão atingidos se aderir aos princípios de medir o seu sucesso e de seguir o caminho que escolheu. Isto significa que é importante apontar os seus objetivos. O processo de passar as ideias para o papel permite manter-se centrado, confirmar o que já atingiu e fazer as alterações necessárias.

Imagine que está planejando uma viagem ao exterior, considerando o tempo e energia dedicados. Provavelmente a sua carreira vai ocupar os próximos trinta anos da sua vida, por isso comece a planejá-la agora.

\*Rodrigo Lima é Diretor CO da Munfort RH, Palestrante e Consultor para Empresas. Já foi Gerente de Multinacionais como ADECCO RH S/A - VIVO S/A - BRASOFTWARE.



## INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

 www.fomento.goias.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.brb.com.br	 www.caixa.gov.br	 www.abcbrasil.com.br	 www.bancoarbi.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.agiplan.com.br	 www.unicred.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.alfanet.com.br	 www.bancobracce.com.br	 www.sabemi.com.br
 www.paranabanco.b.br	 www.portocred.com.br	 www.bancovotorantim.com.br			

• ASB CREDITO

• ASPP

## CORRESPONDENTES

 www.port@berta.com.br	 www.ajatovirtual.com.br	 www.jc.com.br	 www.donicred.com.br
 www.viacredi.coop.br	 www.redebancaria.com.br	 www.realfacil.com.br	 www.setaassessoria.com.br

- GF PROMOTORA
- CREDBCF
- ASPBA PRES SERVIÇOS
- PENTÁGONO
- CRED SOL
- CRED RAPIDO (EDUARDO DE BRITO RABELO)
- CREDIMAISS-CREDIMASTER
- W.O.PROMOTORA



# O crédito no sistema bancário

Mário Fernando Maia Queiroz\*



## O crédito em Goiás

A partir de janeiro de 2011 o saldo das operações de crédito manteve uma linha de crescimento, saindo de R\$ 24.742.779.015,00 até chegar a R\$ 33.975.245.896,00, em março de 2012. Isto representou um crescimento de 34,37% das operações de crédito no período.

Por outro lado, a provisão para créditos de liquidação duvidosa que, em janeiro de 2011, correspondia a 2,09%, do saldo das operações de crédito, chegou em março de 2012 a 2,35% daquele montante.

A tendência é de uma evolução dos encargos com o provisionamento de operações de crédito de liquidação duvidosa, implicando na necessidade de uma maior seletividade do crédito.

Destaca-se o expressivo aumento na participação dos Financiamentos Imobiliários no conjunto das operações de crédito.

Desta forma, é relevante a evolução dos financiamentos imobiliários no estado de Goiás, com crescimento de 95,94% entre janeiro de 2011 e março de 2012.

## O crédito em Tocantins

De janeiro de 2011 a março de 2012, observamos o crescimento constante do saldo das operações de crédito em Tocantins. Em janeiro de 2011 foi registrado o montante de R\$ 3.519.346.762,00, chegando a R\$ 4.530.977.490,00 em março de 2012, isto é, com crescimento de 28,74% no período.

A provisão para créditos de liquidação duvidosa correspondia a 1,68% do saldo das operações de crédito em janeiro de 2011, atingindo em março de

2012, 2,28% da carteira, implicando um crescimento de 75% nas despesas de provisionamento para créditos de liquidação duvidosa.

Em Tocantins repete-se a tendência de uma evolução dos encargos com o provisionamento para operações de crédito de liquidação duvidosa, redundando na necessidade de uma maior seletividade do crédito.

Os Financiamentos Imobiliários destacam-se no período com aumento de 51,84% no seu saldo, passando a representar 15% do crédito concedido em março de 2012 contra 13% em janeiro de 2011.

Os Financiamentos Agropecuários passaram de 21% em janeiro de 2011 para 24% em março de 2012, certamente refletindo a vocação agropecuária do estado.

## O crédito no Maranhão

No estado do Maranhão, no período de janeiro de 2011 até março de 2012,

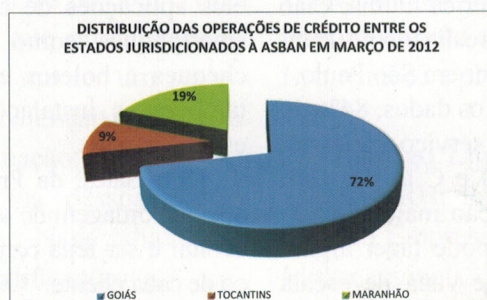
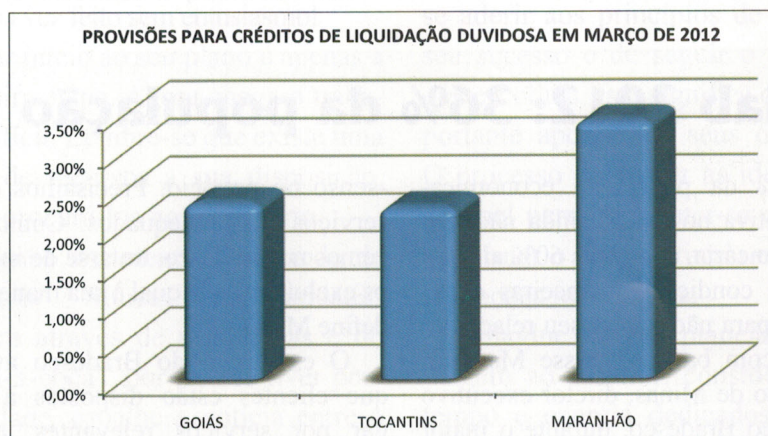
as operações de crédito cresceram 24%, partindo de R\$ 6.989.674.853,00 para R\$ 8.875.411.442,00, caracterizando-se por ser o menor saldo entre os três estados de abrangência da ASBAN.

Com relação à qualidade do crédito o estado do Maranhão apresenta o maior crescimento nas despesas com o provisionamento de operações de crédito. Entre janeiro de 2011 e março de 2012 as despesas da espécie evoluíram em 62%.

O crescimento da participação relativa dos Financiamentos Imobiliários também se destaca no Maranhão, com 20% de participação nas operações de crédito em janeiro de 2011 e 24% em março de 2012.

A ASBAN disponibiliza os dados da atividade bancária por municípios aos interessados. Entre em contato pelo número (62) 3218-5050 e faça a sua solicitação. O trabalho completo está disponível no site ([www.asbam.com.br](http://www.asbam.com.br))

CRÉDITO BANCÁRIO NO PERÍODO DE JANEIRO DE 2011 A MARÇO DE 2012				
		GOIÁS	TOCANTINS	MARANHÃO
OPERAÇÕES DE CRÉDITO	jan/11	24.742.779.015	3.519.346.762	6.989.674.853
	mar/12	33.975.245.896	4.530.977.490	8.875.411.442
COMPORTAMENTO	jan/11-mar/12	+37%	+28%	+24%
PROVISÃO PARA CL.	jan/11	516.303.873	67.752.332	187.923.567
	mar/12	796.772.937	103.424.042	304.082.704
COMPORTAMENTO	jan/11-mar/12	+54%	+75%	+62%



\* Mário Fernando Maia Queiroz é Vice-Presidente de Relações Institucionais da ASBAN