

Instituto Tecnológico de Aeronáutica
Engenharia de Infra-Estrutura Aeronáutica

Relatório de Estágio Curricular

Carlos Alcântara de Albuquerque

São José dos Campos.

Novembro / 2004

Relatório de Estágio Curricular

Carlos Alcântara de Albuquerque

Orientadores: Prof. Cláudio Jorge - ITA
Fábio Zenaro - Empresa

Empresa: Banco Santander Brasil

Carga Horária: 180 horas no período de Janeiro/04 a Agosto/04

Telefone: (11) 5538-6034

Site: www.santander.com.br

Índice

1) Introdução.....	4
2) Produtos de Previdência Privada.....	5
2.a) Principais produtos:	5
2.b) Modelo de <i>Valuation</i>	7
3) Produtos da Tesouraria.....	8
3.a) Principais Produtos	8
3.b) Trava de exportação	10
3.c) Trava de Exportação com Liquidez.....	12
4) Comentários Finais.....	13

1) Introdução

O relatório refere-se às duas etapas bem distintas do meu estágio no Banco Santander. A primeira foi na área de produtos de previdência privada, onde inicialmente conheci e me aprofundei nos produtos oferecidos. Depois de familiarizado com os produtos, desenvolvi um modelo de *valuation* da área de previdência, destacando a evolução no faturamento e lucro da área nos próximos anos.

Já na segunda etapa do estágio, integrei a área de produtos de tesouraria do banco. O primeiro mês nessa área foi dedicado ao aprendizado dos produtos oferecidos (produtos ativos, produtos de tesouraria propriamente ditos e derivativos). Na seqüência, fui incumbido de me aprofundar num determinado produto (trava de exportação) e viabilizar uma variante deste produto (trava de exportação com liquidez) para alguns clientes, elaborando uma planilha de cotação para essa nova modalidade de trava.

2) Produtos de Previdência Privada

2.a) Principais produtos:

- **PGBL (Plano Gerador de Benefício Livre):** plano de previdência privada no qual os rendimentos são isentos de IR. Além disso, existe um benefício fiscal no Imposto de Renda da Pessoa Física (IRPF), que permite deduzir até 12% do total de rendimento anual tributável com aplicações em fundos PGBL. A tabela abaixo exemplifica o benefício fiscal. Vale lembrar que quando o montante for resgatado do fundo PGBL este será tributado segundo a tabela progressiva do IRPF.

Total de rendimento anual tributável	200,000.00
Valor do IRPF devido	55,000.00
Contribuição no fundo PGBL (12%)	24,000.00
Nova base de cálculo	176,000.00
Novo valor do IR a ser pago	48,400.00
Valor de IR abatido	6,600.00

- **VGBL (Vida Geradora de Benefício Livre):** plano de previdência no qual os rendimentos não são tributados pelo IR como nos fundos comuns, somente quando o dinheiro for resgatado os rendimentos serão tributados. O VGBL não permite o benefício da isenção fiscal do IRPF tratada no caso do PGBL.

Tanto o PGBL quanto o VGBL possuem uma série de variantes. Os principais critérios de variação dos planos são quanto ao tipo de composição do fundo dos planos e quanto ao tipo de renda que se quer auferir na fase de gozo do benefício. Associados aos planos, são oferecidas coberturas adicionais (seguros). Estes temas estão detalhados a seguir:

Variantes dos planos de acordo com a composição do fundo.

Planos existentes no Banco Santander, mas há planos equivalentes no mercado, mudando apenas a nomenclatura:

- **Superprev Renda Fixa** - Composto por uma carteira formada principalmente por Títulos Públicos Federais e Títulos Privados de primeira linha. Este tipo de Plano objetiva acompanhar a variação da taxa de juros, procurando manter o poder de compra dos recursos investidos ao longo do tempo, com possibilidade de ganhos de capital em longo prazo.

- **SuperPrev Composto 20** - Composto por uma carteira formada com Fundo de Renda Fixa moderado - 80% por carteira de títulos de renda fixa e 20% aplicados em renda variável.

- **SuperPrev Cambial** - Composto por carteira formada por Fundo de Renda Fixa basicamente com Títulos Cambiais. Durante a fase de acumulação, o fundo procura acompanhar a variação da taxa de câmbio do dólar norte-americano em médio prazo.

Variantes dos planos segundo o tipo de renda.

Possibilidades oferecidas pelo Banco Santander, existindo opções equivalentes no mercado:

- **Renda Vitalícia** - Plano que permite ao cliente obter uma renda mensal pelo resto da vida, a partir da data contratada.

- **Renda Temporária** - Plano que permite ao cliente receber uma renda mensal por 5, 10, 15, 20 ou 25 anos.

- **Renda Vitalícia Reversível ao Beneficiário** - Plano que permite ao cliente receber uma renda mensal vitalícia, que após sua morte, será revertida também vitaliciamente ao beneficiário indicado.

- **Renda Vitalícia com Prazo Mínimo Garantido** - Plano que permite ao cliente receber uma renda mensal vitalícia e caso venha a falecer antes do prazo mínimo garantido de 5, 10, 15, 20 ou 25 anos, seus beneficiários recebem até o término deste prazo.

Coberturas Adicionais.

Existem alguns produtos para tentar cobrir riscos, porém os mesmos serão cobrados:

- **Pensão ao Cônjuge** - Caso o cliente venha a falecer durante o período de acumulação, o cônjuge ou companheiro (a) receberá uma renda vitalícia.

- **Pensão por Prazo Certo** - Caso o cliente venha a falecer durante o período de acumulação, os beneficiários receberão uma renda mensal pelo prazo de 5, 10, 15 ou 20 anos.

- **Pensão aos Menores** - Caso o cliente venha a falecer durante o período de acumulação, seus filhos ou dependentes menores de 21 anos receberão uma renda mensal até o mais jovem completar a maturidade.

- **Pecúlio por Morte** - Caso o cliente venha a falecer durante o período de acumulação, os beneficiários indicados receberão o capital de uma só vez.

2.b) Modelo de *Valuation*

Foi elaborado um modelo com o objetivo de avaliar o valor de mercado da previdência privada do Banco Santander de acordo com alguns cenários traçados para os próximos anos. Os dados de entrada do modelo foram o índice de penetração dos planos de previdência na base de clientes do Banco Santander (bem como o crescimento dos clientes do banco para os próximos anos) e o ticket médio (contribuição média) dos clientes (bem como a evolução dessa contribuição média).

O quadro abaixo revela os resultados finais do modelo (em R\$):

	Reservas Totais nos fundos	Receita Bruta	Lucro Líquido
2003	1,152,000,000	31,064,589	7,827,989
2004	1,844,455,987	52,481,516	20,793,991
2005	2,674,767,672	71,905,041	13,193,149
2006	3,734,159,168	93,320,273	15,552,543
2007	5,078,307,486	117,413,834	16,319,157
2008	6,768,538,689	143,998,418	22,746,303
2009	8,876,693,769	172,602,480	11,102,179
2010	11,487,100,793	202,453,912	4,068,403

3) Produtos da Tesouraria

3.a) Principais Produtos

Os produtos oferecidos numa tesouraria de banco se dividem em três grandes grupos: produtos ativos, produtos de tesouraria e derivativos.

Produtos Ativos

Capital de Giro:

Empréstimo em moeda local, por prazo determinado, cujo objetivo é atender às necessidades de financiamento de curto ou médio prazo.

Comprar:

Programa de financiamento a empresas para compra de bens e serviços negociados à vista junto aos seus fornecedores. A empresa negocia o preço à vista com seu fornecedor e o banco efetua o pagamento. Os recursos são destinados diretamente aos fornecedores, economizando uma CPMF para a empresa.

Vendedor:

Produto destinado ao financiamento de bens e serviços de empresas, permitindo aos seus compradores adquirirem produtos e serviços do vendedor (cliente do banco) com recursos liberados pelo banco: o banco paga à vista ao vendedor e os compradores pagam a prazo ao banco. O vendedor atua como fiador dos compradores.

Fiança:

Compromisso do banco de entregar determinada quantia em moeda local ao beneficiário da Fiança, caso não seja cumprido parte ou totalidade dos compromissos assumidos pela empresa.

Nota de Crédito à Exportação (NCE):

Financiamento em moeda local com o objetivo de atender às necessidades de capital de giro no curto e médio prazo ou para aquisição de bens e insumos para a produção. Os recursos devem ser, impreterivelmente, aplicados à atividade exportadora. O principal benefício fiscal é a isenção de IOF (imposto sobre operações financeiras) de acordo com a lei 6.313.

Produtos de Tesouraria

Financiamento à importação casado com assunção de dívida:

Assunção, pelo Banco no Brasil, de obrigações de pagamentos decorrentes de Financiamento à Importação (Finimp) concedido ao cliente importador, proporcionando-lhe a obtenção de um “prêmio” (desconto sobre o montante total da dívida) no pagamento de suas importações. Como contrapartida da Assunção da Dívida, o importador entrega ao assuntor (o banco) os reais correspondentes ao valor da dívida em dólares, menos o prêmio contratado.

Export note:

Alternativa de investimento indexado à variação cambial. É uma alternativa para hedge (proteção) para empresas que possuem exposições à moeda norte-americana no seu balanço e, por conta disso, desejam ter seu caixa remunerado nesta moeda.

*Trava de Exportação:**

Contratação de câmbio de exportação para liquidação futura, sem a concessão do adiantamento em moeda nacional (reais). Tais recursos permanecerão aplicados a uma taxa no mercado local e serão creditados para o cliente no vencimento.

** Maiores detalhes sobre este produto no próximo tópico.*

Derivativos

Swap:

Instrumento que proporciona a troca de rentabilidade entre dois parâmetros distintos, atualizados pelas suas respectivas taxas ou índices. A diferença (ajuste) entre os ativos e passivos atualizados é liquidada na data de vencimento da operação, ou seja, não há troca de principal.

Termo de Moedas:

Consiste na compra ou venda de uma determinada quantidade de moeda a uma taxa predeterminada. Não há entrega física, ou seja, a liquidação é feita pela diferença entre a Taxa a Termo contratada e a cotação de referência adotada para o vencimento. Dessa forma, se a cotação no vencimento for superior à Taxa a Termo, o comprador da moeda recebe o ajuste do vendedor.

Opções:

Instrumentos que garantem ao comprador, mediante o pagamento de um prêmio, um direito futuro sobre certo ativo, mas não uma obrigação, e ao seu vendedor, uma obrigação futura, caso esta seja exercida pelo comprador da Opção. As opções podem ser de Compra ou de Venda.

3.b) Trava de exportação

Depois da primeira fase de conhecimento dos produtos disponibilizados, dediquei-me ao aprofundamento do produto trava de exportação para poder viabilizar uma variante do produto que atendesse a uma demanda de alguns clientes. O produto trava de exportação está detalhado a seguir:

Conceito do produto:

Contratação de empréstimo no exterior vinculado a uma exportação futura com a aplicação dos recursos no Brasil;

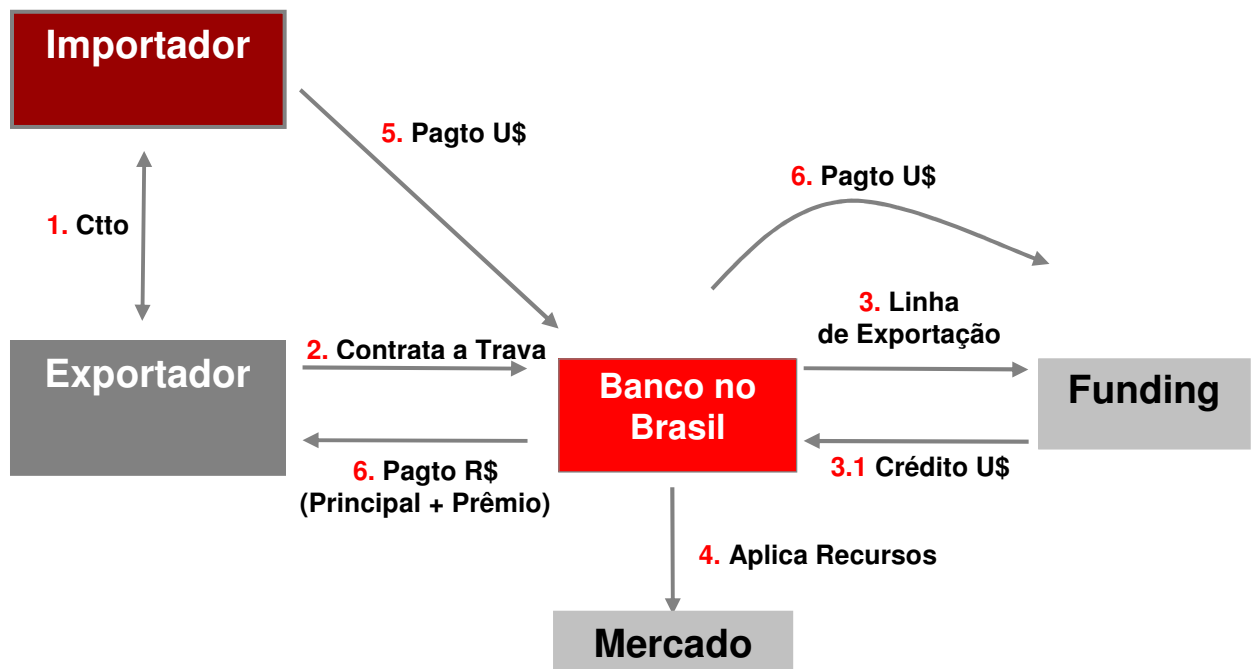
Público Alvo:

Empresas exportadoras sem a necessidade de financiamento para performar as exportações;

O benefício da Trava de Exportação:

Na existência de arbitragem entre taxas internas e externas, o exportador recebe um “prêmio” pago no vencimento da trava de exportação;

Fluxo do produto:



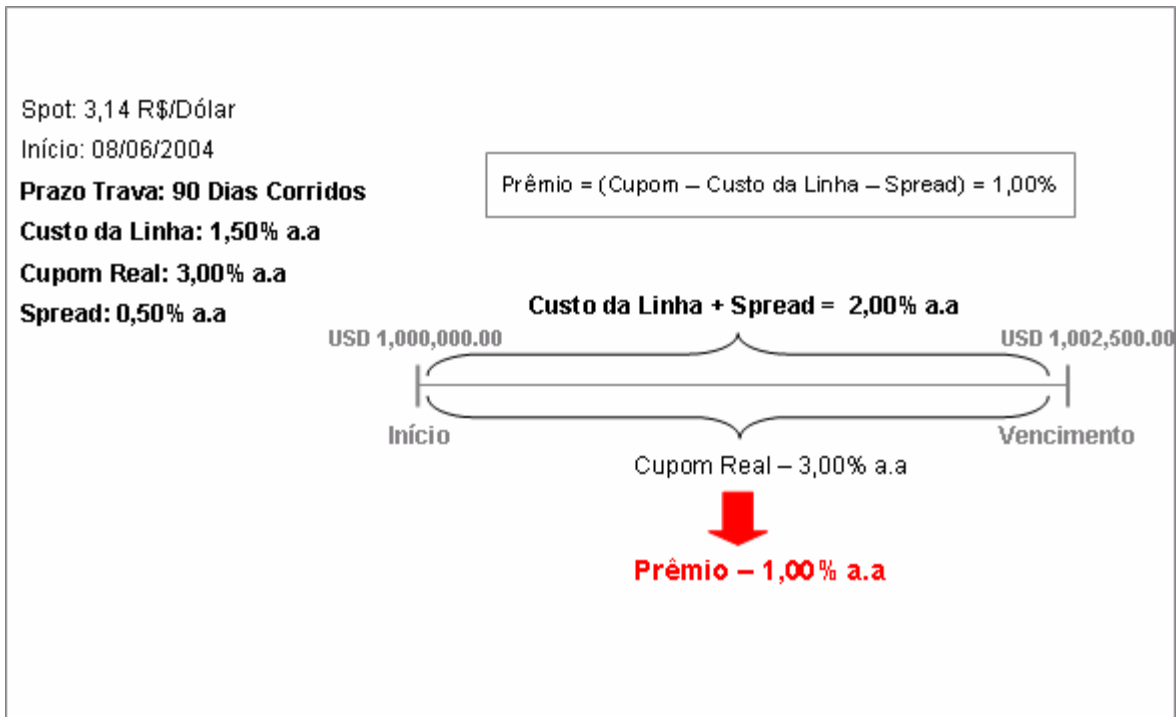
* Passos 1, 2, 3 e 4 ocorrem no início da operação. Já os passos 5 e 6 só na liquidação da operação.

Modalidades da Trava:

- Trava Cambial: Aplicação dos recursos indexados à variação cambial mais um cupom cambial. Empresa recebe prêmio devido a possível arbitragem entre o custo da linha e o cupom cambial;

- Trava Prefixada: Aplicação dos recursos numa taxa prefixada. Empresa recebe prêmio devido à arbitragem entre o custo da linha e a taxa prefixada local;

Exemplo:



3.c) Trava de Exportação com Liquidez

Necessidade dos clientes:

Sempre que um cliente contrata uma trava de exportação para um determinado período e, por ventura, necessitar liquidar a operação antes do prazo contratado inicialmente, ele terá que sair da operação nas novas condições de mercado, o que muitas vezes pode causar uma surpresa no montante recebido pelo cliente, pois pode não refletir o que ele esperava. Por causa disso, muitos clientes pediram um produto de trava que tivessem liquidez, ou seja, poderiam sair da operação a qualquer momento pela taxa contratada no início. Para isso, os clientes abriram mão do prêmio.

A trava com liquidez só pôde ser viabilizada com existência de um período mínimo de carência, durante o qual, o cliente não pode sair da operação sem que seja nas condições de mercado. Passada a carência, o cliente tem liquidez.

Esquema da trava com liquidez:

Spot: 2,88 R\$/Dólar

Início: 08/10/2004

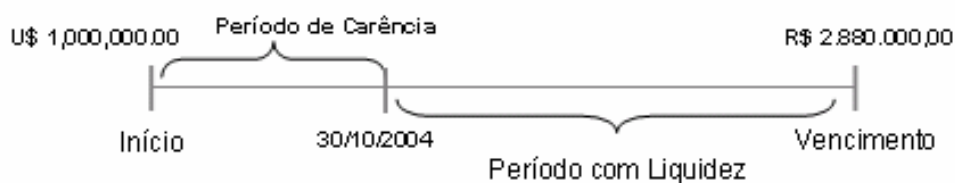
Volume: U\$ 1.000.000,00

Prazo Trava: 90 Dias

Custo da Linha: 2,00% a.a

Taxa Prefixada: 16,70% a.a

Período de Carência: 22 Dias



4) Comentários Finais

O estágio no banco foi extremamente importante para minha formação profissional, além de ter despertado o interesse para o mercado financeiro. O período no banco viabilizou o contacto com a atividade profissional desenvolvida em uma empresa privada do setor financeiro e me propiciou a oportunidade de melhor compreensão da importância do relacionamento pessoal em ambientes competitivos profissionais. São bastantes acentuadas as diferenças entre o mundo acadêmico e o mundo empresarial no qual a cobrança por resultados se mostra muito mais saliente. Ressalto, portanto, a significativa importância do estágio, especialmente no último ano de faculdade, para a formação profissional do estudante que pretende ingressar no mercado de trabalho.