

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE DE
RIBEIRÃO PRETO

FELIPE CARUSO SOARES

ANÁLISE DO NÍVEL DE *DISCLOSURE* DAS REMUNERAÇÕES DOS GESTORES
DOS CINCO MAIORES BANCOS DO BRASIL A PARTIR DAS RECOMENDAÇÕES
DO COMITÊ DE BASILÉIA

Ribeirão Preto

2011

Prof. Dr. João Grandino Rodas
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Sigismundo Bialoskorski Neto
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto

Prof. Dr. Marcos Fava Neves
Chefe de Departamento de Administração / FEA-RP

FELIPE CARUSO SOARES

**ANÁLISE DO NÍVEL DE *DISCLOSURE* DAS REMUNERAÇÕES DOS GESTORES
DOS CINCO MAIORES BANCOS DO BRASIL A PARTIR DAS RECOMENDAÇÕES
DO COMITÊ DE BASILÉIA**

Monografia apresentada à Faculdade de Economia,
Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da
Universidade de São Paulo, para a obtenção do título
de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Alberto Borges Matias

Ribeirão Preto

2011

AUTORIZO A REPRODUÇÃO E DIVULGAÇÃO TOTAL OU PARCIAL DESTES
TRABALHO, POR QUALQUER MEIO CONVENCIONAL OU ELETRÔNICO, PARA
FINS DE ESTUDO E PESQUISA, DESDE QUE CITADA A FONTE.

FICHA CATALOGRÁFICA

Soares, Felipe Caruso

Análise do nível de *disclosure* das remunerações dos gestores dos
cinco maiores bancos do Brasil a partir das recomendações do comitê de
Basiléia. . Ribeirão Preto, 2011. 126 pg.

Monografia apresentada à Faculdade de Economia, Administração e
Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo. Área de
concentração: Governança Corporativa.

Orientador: Prof. Dr. Alberto Borges Matias

1- Governança Corporativa. 2- Regulamentação bancária. 3- Acordo de
Basiléia. 4- *Disclosure* bancário.

Nome: SOARES, Felipe Caruso.

Título: Análise do nível de *disclosure* das remunerações dos gestores dos cinco maiores bancos do Brasil a partir das recomendações do comitê de Basiléia.

Monografia apresentada à Faculdade de Economia,
Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da
Universidade de São Paulo, para a obtenção do título
de Bacharel em Administração. Área de
concentração: Governança Corporativa.

Aprovado em:

Banca Examinadora

Prof (a). Dr (a). _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof (a). Dr (a). _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof (a). Dr (a). _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Dedico este trabalho aos meus pais, Aloisio e Fátima, a minha irmã Gabriela (*in memorian*), e a minha namorada Larissa, que compartilharam comigo destes anos de faculdade, as alegrias e dificuldades, e que agora comemoram o fim de mais uma importante etapa em minha vida. Ao meu orientador Alberto, pelo exemplo de professor dialético que estimula a reflexão e cria valor em seus alunos. Obrigado a todos pela paciência e compreensão, seus ensinamentos serão para sempre.

“A transição para o capitalismo sustentável será uma das mais complexas revoluções que a nossa espécie já vivenciou. Estamos embarcando em uma revolução cultural global, que tem como epicentro a sustentabilidade. Ela tem a ver com valores, mercados, transparência, ciclos de vida de tecnologias e produtos e tensões entre longo e o curto prazo. E as empresas, mais que governos ou outras organizações, estarão no comando destas revoluções. Um comando que se exercerá pelos princípios da governança corporativa.”

John Elkington
Cannibal with forks

RESUMO

SOARES, Felipe Caruso. **ANÁLISE DO NÍVEL DE DISCLOSURE DAS REMUNERAÇÕES DOS GESTORES DOS CINCO MAIORES BANCOS DO BRASIL A PARTIR DAS RECOMENDAÇÕES DO COMITÊ DE BASILÉIA.**

2011. 126 pg. Monografia (Graduação em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2011.

O setor bancário é altamente organizado, e possui várias técnicas de controles. Mesmo assim, foi um dos principais motivadores da crise de 2008, no qual derivativos lastreados por títulos podres formaram a carteira de vários bancos comerciais. Além disso, percebemos os problemas que podem ocorrer quando não há uma boa governança corporativa e os interesses dos administradores se sobrepõem aos interesses dos detentores do seu capital administrado, no caso, os acionistas. Entendemos também que a principal forma de acompanhamento e verificação da qualidade das decisões administrativas pode ocorrer primordialmente pelo nível de *disclosure* de suas informações.

Com isso, a pesquisa realizada teve como objetivo analisar o nível de *disclosure* sobre a remuneração da administração e os tomadores de risco, conforme estabelecido no documento *Pillar 3 disclosure requirements for remuneration* emitido pelo Comitê de Basiléia em Julho de 2011. Esse adendo previa que os bancos adeririam totalmente aos seus parâmetros até 01 de Janeiro de 2012. Os bancos analisados sobre esses requisitos de *disclosure* em remuneração foram os cinco maiores bancos múltiplos brasileiras, que estão presentes no relatório “50 Maiores Bancos e o Consolidado do Sistema Financeiro Nacional”, do Banco Central do Brasil, data-base Novembro de 2011. A análise utilizou os documentos de relacionamento de investidores presentes nos sites desses bancos e outros documentos presentes na BM&FVBOVESPA.

Como resultado, temos que há diferenças significativas do nível de *disclosure* entre esses bancos, tanto nos parâmetros qualitativos como quantitativos propostos pelo documento *Pillar 3 disclosure requirements for remuneration*. Com a análise fica evidente que os bancos analisados - referência entre as instituições bancárias - ainda não possuem um nível suficiente de *disclosure* nesses requisitos, principalmente sobre os parâmetros quantitativos. Além disso,

para um investidor comum, há uma grande dificuldade de encontrar as informações descritas no adendo de remuneração do Acordo de Basiléia II, pois muitas delas se encontram dispersas – e outras superficiais – nos documentos disponíveis por essas instituições nos locais descritos do levantamento para a pesquisa.

Palavras Chave: Governança Corporativa; Regulamentação bancária; Acordo de Basiléia; *Disclosure* bancário.

ABSTRACT

SOARES, Felipe Caruso. ANALYSIS OF THE DISCLOSURE'S LEVEL ON MANAGERS' REMUNERATION IN THE FIVE MAJOR BANKS IN BRAZIL AS FROM THE BASEL COMMITTEE'S RECOMMENDATIONS. 2011. 126 pg. Monografia (Graduação em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2011.

The banking sector is highly organized, and has several technical controls. Still, it was one of the main drivers of the 2008 crisis, in which derivatives backed junk bonds formed by the portfolio of several commercial Banks. Furthermore, we noticed the problems that can occur when there isn't good corporate governance and the interests of managers outweigh the interests of holders of its capital managed, in this case the shareholders. We also understand that the main form of monitoring and verifying the quality of administrative decisions may occur primarily by the level of disclosure of their information.

Thus, the survey aimed to assess the level of disclosure on management compensation and risk-takers, as set out in "Pillar 3 disclosure document requirements for remuneration" issued by the Basel Committee in July 2011. This addendum provides that banks adhere fully to its parameters until January 1, 2012. The banks' disclosure about these requirements in return were the five largest universal banks in Brazil, which are present in the document of the Central Bank of Brazil named "Top 50 Consolidated Banks and Financial System," the base date of November 2011. The analysis used the documents present in the investor relations websites of these banks and other documents present in the BM & FVBOVESPA.

The result is that there are significant differences in the level of disclosure among these banks, both in qualitative and quantitative parameters proposed by "Pillar 3 disclosure document requirements for remuneration". With the analysis it is evident that the banks analyzed - reference among banking institutions - do not yet have a sufficient level of disclosure in these conditions, mainly on the quantitative parameters. In addition, for an average investor, there is great difficulty in finding the information described in the

addendum of remuneration of Basel II, as many of them are dispersed - and other superficial - of the documents available for those institutions described in the survey to local the research.

Keywords: Corporate Governance; Banking regulation; Basel Accord; Disclosure bank.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Benefícios trazidos pelas boas práticas de governança corporativa para investidores e empresas com governança corporativa diferenciada.	40
Figura 2: A Casa dos Contos abrigou a sede do Banco do Brasil de 1815 a 1829	46
Figura 3: Funcionários de agência bancária, em Minas Gerais.....	47

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: As contribuições de Robert A. G. Monks (as três primeiras com Nell Minow) para a literatura especializada em governança: foco e proposições essenciais em evolução.	29
Quadro 2: O Relatório Cadbury: foco na separação de responsabilidades conselho-direção e na constituição do conselho de administração, assegurando que o direcionamento e o controle da corporação estejam firmemente em suas mãos.	32
Quadro 3: Síntese dos <i>Princípios da OCDE</i> : uma clara opção pelos modelos <i>stakeholder</i> e pela clareza na separação dos papéis dos acionistas, dos conselhos, da direção executiva e de outras partes interessadas.	36
Quadro 4: Pilares históricos das boas práticas de governança corporativa e as propostas de regulação da Lei Sarbanes-Oxley.	38
Quadro 5: Comparativo dos segmentos de listagem a partir das práticas de governança corporativa das empresas com ações negociadas na BM&FBOVESPA.	41
Quadro 6: Índices do Setor Financeiro e da Governança Corporativa em que se encontram os bancos pesquisados.	42
Quadro 7: Análise do nível de disclosure de remuneração a partir do documento <i>Pillar 3 disclosure requirements for remuneration</i> do Comitê de Basileia nos cinco maiores conglomerados bancários no Brasil.	73
Quadro 8: documentos analisados para se verificar o nível de <i>disclosure</i> divulgado pelos conglomerados bancários analisados.	74

LISTA DE SIGLAS

AMA	<i>Advanced measurement approaches</i>
ATF	<i>Accounting Task Force</i>
BACEN	Banco Central do Brasil
BB	Banco do Brasil
BBAS3	Ação Banco do Brasil
BBDC3 e BBDC4	Ações Bradesco
BComs	Bancos Comerciais
BDRs	Brazilian Depositary Receipts
BInvs	Bancos de Investimento
BM & FBOVESPA	Bolsa de valores, Mercadorias & Futuros de São Paulo.
BNDE	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BNH	Banco Nacional de Habitação
BRB	Banco da República do Brasil
Breub	Banco da República dos Estados Unidos do Brasil
BRGAAP	<i>Brazilian Generally Accepted Accounting Principles</i>
CEF	Caixa Econômica Federal
CEO	<i>Chief Executive Officer</i>
CMN	Conselho Monetário Nacional
CVM	Comissão de Valores mobiliários
EAD	<i>Exposure at default</i>
ECAI	<i>External credit assessment institution</i>
FASB	<i>Financial Accounting Standards Board</i>
FDIC	<i>Federal Deposit Insurance Corporation</i>
FMI	Fundo Monetário Internacional
FSB	<i>Financial Stability Board</i>
IASB	<i>International Accounting Standards Board</i>
IBGC	Instituto Brasileiro de Governança Corporativa
ICGN	<i>International Corporate Governance Network</i>
IFNC	Índice Financeiro

IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
IGC	Índices de ações com governança corporativa diferenciada
IGCT	Índice de Governança Corporativa Trade
IRB	<i>Internal ratings-based</i>
ISE	Índice de sustentabilidade empresarial
ITAG	Índice de Ações com Tag Along Diferenciado
ITUB3 e ITUB4	Ações Itaú Unibanco Holding S.A
Lei das S.As	Lei das Sociedades por Ações
LGD	<i>Loss given default</i>
N1	Cia. Nível 1 de Governança Corporativa
N2	Cia. Nível 2 de Governança Corporativa
NM	Cia. Novo Mercado
OCDE	Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico
ON	Ações Ordinárias
PD	<i>Probability of default</i>
PN	Ações Preferenciais
SANB11	Ações Santander BR
SFH	Sistema Financeiro de Habitação
SFN	Sistema Financeiro Nacional
Sumoc	Superintendência da Moeda e do Crédito
UNT	<i>Units</i>

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	19
1.1. Contextualização	19
1.2. Justificativa.....	21
1.3. Pergunta de Pesquisa	21
1.4. Objetivos do Estudo	22
1.4.1. Objetivo geral	22
1.4.2. Objetivos específicos	22
1.5. Estrutura do Trabalho	22
2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	24
2.1. A importância da governança corporativa	24
2.2. Formação Histórica da Governança Corporativa	25
2.2.1. Robert Monks	26
2.2.2. Relatório Cadbury.....	31
2.2.3. Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) ..	33
2.2.4. Lei Sarbanes-Oxley	36
2.2.5. Governança Corporativa na BM&FBOVESPA.....	39
2.2.5.1. Índices de Governança Corporativa e do Setor Financeiro na BM&FBOVESPA	41
2.2.5.1.1. Índice Financeiro - IFNC	42
2.2.5.1.2. Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada - IGC	43
2.2.5.1.3. Índice de Governança Corporativa Trade - IGCT	43
2.2.5.1.4. Índice de Ações com Tag Along Diferenciado - ITAG	44
2.3. A Formação Histórica dos Bancos Brasileiros	45
2.3.1. Os Primórdios do Sistema Bancário Brasileiro	45
2.3.2. O Capital Estrangeiro e a Atividade Bancária no Brasil	50

2.3.3. Restrições ao Capital Estrangeiro e o Processo de Regulamentação da Atividade Bancária Brasileira	51
2.3.4. A Regulação Bancária com a Revolução Industrial Brasileira.....	52
2.3.5. A Reforma do Sistema Financeiro no Regime Militar Brasileiro.....	56
2.4. Evolução Histórica Legislação Bancária no Brasil	59
2.5. Acordos da Basiléia	65
2.6. <i>Disclosure</i> a partir dos Acordos de Basiléia	67
3. METODOLOGIA	70
3.1. Método da Pesquisa	70
3.2. Critério da seleção dos bancos	71
3.3. Limitações da pesquisa	71
4. ANÁLISE E DESCRIÇÃO DOS RESULTADOS	73
5. CONCLUSÕES E NOVAS PROPOSTAS.....	77
BIBLIOGRAFIA	79
APÊNDICE	88
ANEXOS.....	91

1. INTRODUÇÃO

1.1. Contextualização

O foco desta monografia são os cinco maiores bancos múltiplos brasileiros (comercial e investimentos). Para FORTUNA (2007), a função social atual dos bancos pode ser dividida em dois grupos principais: (i) prestação de serviços; e (ii) arrecadação de tributos e pagamento de benefícios. Segundo SAUNDERS (2007), os bancos comerciais formam o grupo mais importante de instituições depositárias, tanto em termos de números como em termos de tamanho. No Brasil, o número de bancos comerciais múltiplos tende a diminuir e seu tamanho aumentar, principalmente devido fusões, aquisições e falências de instituições (redistribuindo o *marketshare* entre os *players* restantes). A partir do site do BACEN foi verificado que em Novembro de 2011 havia 162 bancos comerciais, múltiplos e Caixa Econômica. Detalhadamente, havia 13 bancos comerciais nacionais, 1 banco comercial cooperativo, 6 bancos comerciais estrangeiros com filiais no Brasil, 2 bancos de câmbio, 138 bancos múltiplo, 1 banco múltiplo de cooperativa e uma Caixa Econômica Federal (CEF). Os bancos estudados nessa monografia fazem parte do conjunto de bancos múltiplos, com exceção da CEF que evidentemente é a única Caixa Econômica Federal do conjunto.

SAUNDERS (2007) explica também que os passivos dos bancos comerciais incluem diversos tipos de fundos enquanto seus empréstimos são de natureza mais ampla e impactam diretamente a sociedade, pois incluem financiamento de pessoas físicas, empresas e imóveis. Para ele, a principal diferença entre os bancos e outras instituições é o elevado nível de endividamento, devido sua função de recebimento de depósitos e empréstimos destes. Cabe aqui ressaltar o impacto que a gestão de risco tem sobre essas instituições altamente endividadas, e como a forma que se remunera seus gestores e tomadores de riscos pode ter grande influência nos resultados dos bancos. A gestão de longo prazo voltado para o valor tende a diminuir esses riscos (MATIAS, 2007). Um bom nível de *disclosure* nessa questão é o passo primordial para se avaliar e controlar – tanto por parte dos gestores como dos acionistas – como a gestão do risco x remuneração está sendo tratada, e consequentemente a gestão de longo prazo do valor. Como SAUNDERS (2007) mesmo afirma que a meta dos administradores de instituições financeiras deve sempre ser a maximização do valor do intermediário financeiro. Entretanto, a busca da maximização de valor não significa que se

pode ignorar a gestão de riscos. A política de remuneração acaba sendo uma das formas mais explícitas e utilizadas para controlar decisões dos gestores e tomadores de riscos que destruiriam valor nas instituições financeiras.

O setor bancário acaba sendo altamente organizado, no qual possui várias técnicas e controles. Mesmo assim, foi um dos motivos da crise de 2008, no qual derivativos lastreados por títulos podres formaram a carteira de vários bancos comerciais (SALAMA 2011). É de reflexão que como até mesmo analista não conseguiram prever problemas, seria muito difícil que investidores diversos desses bancos conseguissem entender essas questões.

Assim sendo, percebemos os problemas que podem ocorrer quando não há uma boa governança corporativa e os interesses dos administradores se sobrepõem aos interesses dos detentores do seu capital administrado, no caso, os acionistas. Com isso, na atualidade, os aspectos relativos à conceituação e às formas de aplicação de princípios de governança corporativa são cada vez mais estudados, especialmente em países industrializados.

Dessa forma, a pesquisa realizada teve como objetivo analisar o nível de *disclosure* sobre a remuneração da administração e os tomadores de risco, conforme estabelecido no documento *Pillar 3 disclosure requirements for remuneration* emitido pelo Comitê de Basileia em Julho de 2011, como um adendo do Acordo de Basileia II – *Enhancements to the Basel II framework* – emitido em Julho de 2009, sobre seu 3º pilar traduzido como “Disciplina de Mercado”, no qual orientava sobre o *disclosure* em instituições financeiras. Esse adendo previa que os bancos adeririam totalmente aos seus parâmetros até 01 de Janeiro de 2012.

Os bancos analisados sobre esses requisitos de *disclosure* em remuneração foram os cinco maiores bancos múltiplos brasileiras, que estão presentes no relatório “50 Maiores Bancos e o Consolidado do Sistema Financeiro Nacional”, do Banco Central do Brasil, data-base Novembro de 2011.

Além disso, este trabalho analisa a formação dos bancos brasileiros ressaltando algumas características da formação histórica de suas governanças. Adicionalmente é esclarecida a formação histórica da governança corporativa no mundo, as características da governança corporativa no Brasil e a influencia dos Acordos de Basileia na regularização e estruturação de uma governança corporativa bancária.

Por fim, na tentativa de se avaliar o nível de *disclosure* da remuneração nesses bancos, foram levantados e analisados os documentos de relacionamento de investidores presentes nos *sites* desses bancos e outros documentos presentes na BM&FVBOVESPA.

Como resultado, temos que há diferenças significativas do nível de *disclosure* entre esses bancos, tanto nos parâmetros qualitativos como quantitativos propostos pelo documento *Pillar 3 disclosure requirements for remuneration*. Com a análise fica evidente que os bancos analisados, referência entre as instituições bancárias, ainda não possuem um nível suficiente de *disclosure* nesses requisitos, principalmente sobre os parâmetros quantitativos. Além disso, para um investidor, há um grande dificuldade de encontrar as informações descritas no adendo de remuneração do Acordo de Basiléia II, pois muitas delas se encontram dispersas – e outras superficiais – nos documentos disponíveis por essas instituições nos locais descritos do levantamento para a pesquisa.

1.2. Justificativa

A justificativa do tema escolhido se dá pela importância da governança corporativa no sistema financeiro, principalmente após a crise do subprime norte americano, que desencadeou uma crise mundial financeira que trás influencia negativa até hoje (DALMÁCIO, 2011). Além disso, há a tentativa de contextualizar o Brasil nessa realidade e analisar como a governança corporativa mundial influenciou a governança bancária no país. Dessa forma, a pesquisa realizada teve como objetivo analisar o nível de *disclosure* sobre a remuneração da administração e os tomadores de risco, conforme estabelecido no documento *Pillar 3 disclosure requirements for remuneration* emitido pelo Comitê de Basiléia em Julho de 2011, como um adendo do Acordo de Basiléia II – *Enhancements to the Basel II framework* – emitido em Julho de 2009, sobre seu 3º pilar traduzido como “Disciplina de Mercado”, no qual orientava sobre o *disclosure* em instituições financeiras. Esse adendo previa que os bancos adeririam totalmente aos seus parâmetros até 01 de Janeiro de 2012.

1.3. Pergunta de Pesquisa

Qual é a adequação do nível de *disclosure* sobre a remuneração da administração e os tomadores de risco, conforme estabelecido no documento *Pillar 3 disclosure requirements for remuneration* emitido pelo Comitê de Basiléia em Julho de 2011, como um adendo do

Acordo de Basiléia II – *Enhancements to the Basel II framework* – emitido em Julho de 2009, sobre seu 3º pilar traduzido como “Disciplina de Mercado”.

1.4. Objetivos do Estudo

1.4.1. Objetivo geral

A partir dos cinco maiores bancos múltiplos brasileiros, analisar quantitativamente o nível de *disclosure* sobre a remuneração da administração e os tomadores de risco, conforme estabelecido no documento *Pillar 3 disclosure requirements for remuneration* emitido pelo Comitê de Basiléia em Julho de 2011, como um adendo do Acordo de Basiléia II – *Enhancements to the Basel II framework* – emitido em Julho de 2009, sobre seu 3º pilar traduzido como “Disciplina de Mercado”.

1.4.2. Objetivos específicos

- Analisar as diferenças de adequação desse nível de *disclosure* entre os bancos.
- Analisar propostas que estão sendo tomadas pelos órgãos reguladores, como o Banco Central do Brasil.
- Analisar a relação desses bancos nos índices de governança da BM&FBOVESPA com seu nível de *disclosure* de remuneração.

1.5. Estrutura do Trabalho

Primeira etapa: Contextualização do tema; definição dos objetivos; justificativa de estudo do tema em questão.

Segunda etapa: Apresentação de uma revisão bibliográfica sobre o assunto, que abordará uma revisão teórica sobre principais tópicos da governança corporativa, formação histórica da governança corporativa no mundo, modelo latino-americano de governança e a Governança no Brasil, a formação histórica dos bancos no Brasil e a evolução histórica legislação bancária no Brasil.

Terceira parte: Descrição da metodologia utilizada no desenvolvimento estudo a ser realizado.

Quarta parte: Apresentação dos dados coletados sobre cada banco, composição das variáveis a serem analisadas, bem como as características específicas desses bancos; e composição do quadro comparativo que consta no objetivo do trabalho.

Quinta parte: Discussão dos resultados levantados no desenvolvimento, analisando sua contextualização para os bancos no Brasil, referenciando o levantamento bibliográfico realizado.

Sexta parte: Serão apresentadas as conclusões e considerações finais de acordo com o objetivo do trabalho.

Sétima parte: Apresentação das referências bibliográficas utilizadas, anexos e apêndices.

2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1. A importância da governança corporativa

Segundo DALMÁCIO (2011), os resultados acadêmicos parecem evidenciar de que uma maior regulação para proteger os direitos e interesses de todos os acionistas implica mais eficácia para os mercados, principalmente o de capitais.

Para ANDRADE e ROSSETTI (2004), quando enriquecimento ou a glorificação de seus líderes tornam-se os objetivos das instituições, está traçado o caminho de seu declínio. Isso acontecerá com o mundo corporativo se a ausência da propriedade nos conselhos significar a ausência de controles efetivos, em detrimento não apenas dos interesses dos acionistas, mas também de toda a sociedade, cuja prosperidade é dependente da forma como as grandes corporações são governadas.

Segundo KIRKPATRICK (2009) os impactos da lei Sarbanes-Oxley e de outros movimentos pela governança corporativa trouxe expressivas mudanças sobre a percepção da sociedade e das corporações sobre a governança corporativa. Alguns dos exemplos são um ágio ou deságio de governança pelos investidores a partir dos níveis de governança das empresas. No Brasil é possível mensurar essa valorização através dos índices de governança e sustentabilidade (IGC, IGTC e ITAG por exemplo) compostos por empresas que possuem alguma diferenciação sobre esses assuntos. Além disso, os códigos de ética nas organizações deixaram de ser algo apenas paliativo ou de pequena importância para se centralizador das discussões sobre os caminhos que a gerência deve seguir.

Segundo ANDRADE e ROSSETTI (2004) o que se evidencia é que os investidores estão dispostos a pagar por um ágio de governança, ou seja, um preço maior pelas ações de empresas listadas na bolsa que possuem um sistema de governança corporativa de alta qualidade. O oposto também é verdadeiro, onde tem sido observado um deságio de governança em empresas com ausência percebida de adesão aos valores das boas práticas de governança.

Além disso, LA PORTA et. al. (2010) destacam a redução de conflitos e de custos de agência, devido à transparência e controle das remunerações da alta gerência. Em contrapartida, um aumento dos custos transacionais dos conselhos, da direção e dos auditores devido agora um alto risco assumidos pela gestão corporativa. Contesta-se entretanto que esse

aumento de custos vem a ser apenas um novo padrão atribuído a alta gerencia, sendo que os modelos anteriormente seguidos traziam prejuízos, ou potenciais prejuízos, que atingiam um numero maior de pessoas, como os acionistas e a própria sociedade.

Para FAMÁ e RIBEIRO (2003), ANDRADE e ROSSETTI (2004), KIRKPATRICK (2009) LA PORTA et. al. (2010) os benefícios pela boa práticas de governança corporativas no mundo são: processos formais de governança mais bem fundamentados, atendendo a amplo conjunto de propósito; atendimento rigoroso de regras definidas por órgãos reguladores; adesão a requisitos exigidos para listagens diferenciadas nas bolsas de valores; comprometimento com a criação de valor e geração de riqueza para os acionistas; atenção a direitos de minoritários e de outras partes interessadas; conformidade com *guidelines* da boa governança, especialmente a integridade, a qualidade e a transparência das informações; e o bom posicionamento nas avaliações geradas pelas agências de *rating* corporativo.

2.2. Formação Histórica da Governança Corporativa

A necessidade de uma formalização de Governança Corporativa deriva desde o início do século XX das relações entre: acionistas, conselheiro de administração, a diretoria executiva e as outras partes interessadas no negócio (outros *stakeholder*). Nessa época, se inicia o processo de pulverização do capital e da separação da propriedade e da gestão. (BACKES et al. 2008). Entretanto, foi apenas nas duas ultima décadas século XX que a governança iniciou seu processo de estruturação formal, com um movimento a favor da Governança Corporativa, especialmente em países com mercados de capitais desenvolvidos, não somente no meio acadêmico, mas também em debates de interesse público. Segundo ANDRADE e ROSSETTI (2004), foram na verdade nas duas ultimas décadas do século XX que ocorreram alguns dos grandes marcos construtivos da Governança Corporativa. Para FAMÁ e RIBEIRO (2003) e CERDA (2000) a governança corporativa poderia ser identificada em reestruturações financeiras, no ativismo dos investidores institucionais e nos processos de *takeover* (tomada de controle de uma empresa com a compra de suas ações no mercado de capitais). LODI (2000) e BABIC (2003) e destacam porém que os diversos modelos de governança são decorrentes de condições históricas , culturais e institucionais dos países em que cada um deles predomina. ANDRADE e ROSSETTI (2004) destacam que são

também decorrentes da formação econômica dos países e da configuração e maturidade de seu sistema financeiro e mercado de capitais.

Para JONES e POLLITT (2003), a década de 1990 poderia ser vista como um divisor de águas no tempo quanto à discussão e formação da governança corporativa, a partir dos esforços liderados por ativistas para assegurar maior influência na administração das empresas. Além disso, grandes investidores institucionais começaram a se mobilizar contra algumas corporações que eram administradas de maneira irregular, em detrimento dos acionistas. Este movimento foi se espalhando pelo mundo, chegando à Inglaterra, inicialmente, e depois estendendo-se para o resto da Europa. FAMÁ e RIBEIRO (2003).

Os avanços decorrentes desses acontecimentos foram significativos, contribuindo para o desenvolvimento do mercado de capitais americano no período. Contudo, uma nova onda de escândalos envolvendo grandes companhias no final de 2001, abalou a confiança dos investidores e reascendeu a discussão sobre governança corporativa no mundo. FAMÁ e RIBEIRO (2003). Em 2008 teríamos novamente uma crise que traria a discussão da governança corporativa a ser estimulada e debatida.

Alguns dos marcos tratados a frente neste trabalho foram escolhidos devido seus impactos históricos e pelo grande número de referências a eles nos materiais pesquisados. Esses marcos, apesar de focos diferentes, podem ser considerados complementares na formação do conceito atual de Governança Corporativa. Seu desenvolvimento ocorreu a partir de conflitos ou problemas reais e inidentificáveis. Seu objetivo era de discutir e propor mudanças na forma como a gestão e a criação de valor nas organizações eram realizadas, colocando acionistas, outros *stakeholders* e a própria sociedade como participante desses processos. Como JONES e POLLITT (2003) mesmo confirmam: “Questões de governança corporativa não surgem em um vácuo, mas sim de um processo de identificação”.

2.2.1. Robert Monks

Segundo ANDRADE e ROSSETTI (2004), a literatura econômica registra muitas e importantes contribuições sobre as dimensões do mundo corporativo do século XX. Duas vertentes podem ser destacadas. A primeira evidencia que as modernas corporações estariam contrariando a hipótese ortodoxa da microeconomia clássica de maximização do lucro. A

segunda realça o tamanho e poder destas corporações, na maior parte das vezes exercida mais pelos seus administradores do que de seus controladores.

BERLE e MEANS *apud* ANDRADE e ROSSETTI (2004) afirmam que só nos primórdios da revolução industrial, quando as empresas eram dirigidas pelos seus proprietários-fundadores é que os objetivos de maximização do lucro (como definidos pela tradição neoclássica) seriam de verdade praticados. Nas modernas corporações, outros interesses deveriam ser levados em conta, no qual se chocam com o interesse de maximização do lucro. Os gestores, por exemplo, podem ter interesses maiores em outros objetivos que levam a ganhos pessoais seus em detrimento dos ganhos de acionistas.

BAUMOL *apud* ANDRADE e ROSSETTI (2004), por exemplo, desenvolveu a hipótese de que o lucro máximo competia com objetivos de crescimento. ANDRADE e ROSSETTI (2004) concluem que estas hipóteses da nova teoria microeconômica possuem as mesmas problemáticas: os objetivos dos gestores não são os mesmos dos proprietários; as corporações devem ser entendidas como um “feixe de contratos”; e os gestores devem ser controlados e recompensados ao mesmo tempo, e devido, os direitos de propriedades que são reconhecidos. Segundo esses autores dois trabalhos importantes que contribuíram para essa análise foram de ALCHIAN e DEMSETZ em *Production, information costs and economic organization*, em 1972 e de GROSSMAN e HART em *The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration*, em 1986.

ANDRADE e ROSSETTI (2004) destacam:

Mas, ainda que institutos legais e regulação dos mercados de capitais estabelecessem normas para as operações da nova estrutura capitalista, a atomização da propriedade e a dissipação da responsabilidade dos acionistas vinham possibilitando práticas que, não contestadas por ações ativistas, poderiam enriquecer os administradores corporativos em vez de propiciar retornos para os proprietários – e assim para a sociedade.

Para esses autores, as revisões, na área acadêmica, dos pressupostos teóricos da microeconomia clássica com as características das corporações modernas, evidenciavam obvias distorções, como assimetrias de interesses e até desrespeito aos direitos de propriedade. Essas distorções expunham a necessidade do desenvolvimento de novos instrumentos de controle do mundo corporativo que se adaptasse a realidade moderna dessas empresas.

O mercado de capitais dos EUA, por exemplo, era um dos maiores do mundo, e se caracterizava por empresas com ações pulverizadas nele, ou seja, nenhum acionista detinha sozinho parcela expressiva da empresa. A administração era realizada por *CEOs*, sendo estes

muitas vezes presidentes do conselho de administração (*Chairman*). Os acionistas eram passivos e não acompanhavam de perto as decisões tomadas pela diretoria. Quando insatisfeitos, vendiam suas ações no mercado, exercendo a chamada *Wall Street Option*. FAMÁ e RIBEIRO (2003).

É nessas condições que surge o ativismo pioneiro e voluntário de Robert Monks, que via que o destino das corporações era traçado pelos seus gestores e nem sempre pelos seus proprietários. Ele foi um dos primeiros ativistas a evidenciar a importância de uma boa governança para o desenvolvimento da sociedade como um todo.

Segundo ORENSTEIN e ROCHA apud ROSEMBERG (2000), Monks percebeu que os executivos na gestão dos negócios estavam muitas das vezes interessados em manter seus privilégios, mesmo que à custa dos resultados financeiros e sociais das empresas, enquanto os acionistas estavam interessados apenas na maximização de valor para suas ações, sem se envolverem num melhor desempenho das companhias, chamado por Monks de “rentistas parasíticos”.

Monks era um acionista inconformado com a omissão dos proprietários e a hegemonia dos administradores no mundo corporativo norte-americano. Sua convicção, segundo ANDRADE e ROSSETTI (2004) era de que a empresa que conta com o monitoramento eficaz dos acionistas adiciona mais valor e gera mais riqueza que aquela que não dispõe de tal recurso.

Ele também percebeu a enorme importância dos investidores institucionais, principalmente dos fundos de pensão, como futuros proprietários das grandes corporações. Dessa forma, Monks expos suas ideias a esses investidores que também se incomodavam com essas características empresariais, os quais se juntaram a ele sob a bandeira de uma melhor governança nas empresas. O objetivo inicial desse movimento iniciado por Monks era o de questionar práticas de direção executiva das empresas, conflituosas com os interesses dos acionistas e mobilizá-los para um exercício ativo nas corporações (BABIC 2003).

O foco principal de Monks era a discussão dos direitos dos acionistas. Os dois valores principais focado por ele era o senso de justiça (*fairness*) e a conformidade legal (*compliance*), especialmente sobre os direitos dos minoritários passivos (ANDRADE e ROSSETTI, 2004).

Robert Monks também lançou vários materiais pioneiros no assunto de governança corporativa, editados principalmente na década de 1990. É perceptível a evolução conceitual de suas ideias. O

Quadro 1 sintetiza suas obras e suas principais ideias.

Pioneira	Focos	Proposições essenciais
1. Power and accountability (1992)	Monitoramento das empresas por seus acionistas.	<i>A empresa que conta com o monitoramento eficaz dos acionistas adiciona mais valor e gera mais riqueza que aquela que não dispõem de tal recurso.</i>
	Organização dos acionistas minoritários.	
	Mobilização dos acionistas institucionais.	
	Ativismo intervencionista.	
2. Corporate governance (1995)	Equilíbrio de interesses:	<i>As corporações podem chegar a uma situação em que ninguém as detém do ponto de vista econômico, mas também ninguém as orienta sob uma perspectiva moral. O que pode ser feito numa situação como essa é convergir energias e restabelecer valores pelas boas práticas da governança corporativa.</i>
	Acionistas-executivos.	
	Majoritários-minoritários.	
	Práticas de governança.	
	Aperfeiçoamento do mercado de capitais.	
3. Wathing the watchers (1998)	Os papéis dos investidores institucionais.	<i>Os movimentos para obtenção de resultados que maximizam os interesses dos acionistas não podem ser divorciados de condutas éticas. O desafio consiste em fortalecer o poder dos sistemas corporativos, sem que se criem custos inaceitáveis aos indivíduos e a à sociedade.</i>
	Ciência, intuição e experiência: descrevendo as corporações.	
	Transformação do ambiente corporativo.	
	Da eficiência microeconômica aos resultados macro.	
4. The emperor's nightingale (1998)	Vigiando os vigilantes: ajustes no <i>pension fund capitalism</i> .	<i>Apesar de todas as aparências, a moderna corporação é um sistema complexo e dinâmico, que está passando por uma fase de transição, na direção de sua natureza intrínseca - um sistema para criar riqueza para seus proprietários e para a sociedade como um todo.</i>
	Análise das panacéias para os problemas corporativos.	
	Compreensão das "leis internas" que regulam as corporações.	
	Definição dos processos que podem contrabalançar o poder e a liberdade das corporações.	
	Os agentes promissores da boa governança: os institucionais e os acionistas não passivos.	
5. New global investors (2001)	Os valores da restauração corporativa.	<i>O direito de fazer investimentos frutíferos é a pedra angular da moderna liberdade. Mas os legisladores tiraram a propriedade das pessoas e a colocaram nas mãos de gestores de fundos. Elas, porém, precisam resgatar o direito de monitorar os agentes fiduciários de sua riqueza.</i>
	Análise dos movimentos das corporações: sua transformação histórica.	
	Análise do investimento em perspectiva histórica.	
	As corporações como estruturas ótimas para a realização do gênio humano e a geração da riqueza.	
	Os papéis cruciais dos investidores institucionais: o zelo pelos investimentos e pelos retornos.	

Quadro 1: As contribuições de Robert A. G. Monks (as três primeiras com Nell Minow) para a literatura especializada em governança: foco e proposições essenciais em evolução.

Fonte: ANDRADE e ROSSETTI (2004)

Em seu livro de 1992, *Power and accountability*, Monks expôs várias de suas ideias sobre a época corporativa, como por exemplo, o fato de que os profissionais do mercado

(como advogados, administradores, economistas, contadores, etc.) querem uma mesma regulação desse mercado, mas são incapazes de se comunicar para atingir esse objetivo comum. Expos também que o problema que todos buscam solucionar é um só: os administradores corporativos nunca serão tão cuidadosos em criar valor para os investidores quanto para eles mesmos. Refletiu sobre as semelhanças e diferenças entre conflitos de agencia (formulado por economistas) e os conflitos de interesse (formulado por legisladores). Este último, com o mesmo objetivo do primeiro, era tratado pela personalidade do fiduciário, no qual a linguagem da lei tratava a governança corporativa como um dever da administração diante de sua parte interessada (acionista), coordenada a partir de contratos. Analisou a questão da “inteligência organizada”, no qual as empresas quando confrontadas com pressões conflitantes e interesses opostos, tendem a tomar decisões voltadas a sua própria preservação (ANDRADE e ROSSETTI, 2004).

Segundo esses autores, Monks não queria alterar a estrutura do mundo corporativo, mas sim evidenciar que as normas impostas pela autoridade pública deveriam somar-se as autorregulações e a postura ativa de proprietários bem informados. Para ele, os princípios eram apenas conformidade legal, transparência e prestação de contas responsável.

SANTAZONO (2001) conta que Monks criou com Nell Minow um fundo de investimento voltado para corporações com problemas. Como acionista, o fundo interviria agressivamente na gestão dessas corporações, de forma a melhorar seus resultados e aumentar seu valor de mercado. Era em fundo com 25 corporações, no qual chegou e exceder o desempenho em muito o índice S&P 500, provando a teoria de Monks de que um acionista ativista e uma boa governança corporativa traria uma maior criação de valor das empresas.

Os resultados em longo prazo do trabalho de Monks foram a institucionalização das praticas de governança corporativa e maior regulação e intervenção no mercado de capitais, gerando para as empresas melhores resultados, para o mercado melhores alocações de recursos e para a economia uma maior prosperidade por corporações confiáveis e justas.

Em SANTAZONO (2001), é resumido a visão e o pioneirismo de Robert Monk em uma de suas reflexões no *The emperor's nightingale*, de 1998:

Há resistência a esses valores e é compreensível que ocorra. Eles não são agradáveis à direção executiva e nem sempre é fácil provê-los ou fazer com que se harmonizem. Não podemos ignorar a natureza mecanicista das corporações. Ao mesmo tempo, não podemos deixar que ela prevaleça.[...]Antes, as modernas corporações são um sistema complexo e dinâmico, passando por um processo de restauração corporativa. Um sistema capaz de criar riqueza para seus proprietários e prosperidade para a sociedade em geral.

2.2.2. Relatório Cadbury

Este foi um movimento no Reino Unido, a partir de uma comissão que representava instituições do mundo corporativo, do mercado de capitais e de órgão reguladores. Seu foco era os aspectos financeiros da governança e as funções desenvolvidas por acionistas, conselhos, auditores e executivos. O relatório Cadbury abordou portanto outros dois valores fundamentais da governança: a prestação de contas responsáveis (*accountability*) e a maior transparência (*disclosure*) (MONKS e MINOW, 2003).

O Reino Unido lançou uma série de relatórios abordando o tema de governança. O primeiro deles foi o Relatório de Cadbury em 1992, o qual se destacou por seu caráter pioneiro e por ser resposta de pressões grupos influenciadores na sociedade. O relatório afetou significativamente a forma como as corporações britânicas eram governadas. Outros relatórios que sucederam Cadbury, validando ou revisando suas recomendações iniciais foram: o Relatório Greenbury (1995), o Relatório Hampel (1998), o Relatório Turnbull (1999) e o Relatório Higgs (2003). (ANDRADE e ROSSETTI, 2004).

LODI (2000) expõem que os conselhos de administração no Reino Unido eram formados por conselheiros que participavam de conselhos de grande numero de companhias, cruzando entre si interesses e favores, e criando dificuldades para minoritários e *outsiders*.

Devido a isso, ANDRADE e ROSSETTI (2004) descrevem que se formou um comitê para elaborar um código de Melhores Práticas de Governança Corporativa, constituído por representante da Bolsa de Valores de Londres e do Instituto de Contadores Certificados. Quem presidiu esse comitê foi Adrian Cadbury que, segundo JONES e POLLITT (2003), era um coordenador visionário que promoveu energicamente suas recomendações.

Cadbury em seu relatório propôs as bases da prestação de contas (*accountability*) e da transparência (*disclosure*). Resumidamente, foi tratado: as responsabilidades de conselheiros e executivos na análise de informações para acionistas e outras partes interessadas; a frequência, a clareza e a forma como as informações devem ser apresentadas (padronização); a constituição e o papel dos conselhos; as responsabilidades dos auditores e suas atribuições; e as relações entre acionistas, conselho e auditores.

O Quadro 2 trata dessas questões de forma mais detalhada:

1. Conselho de Administração	O conselho de administração deve reunir-se regularmente, manter controle sobre a companhia e monitorar sua direção executiva:
	Clareza na divisão de responsabilidade do conselho e da direção.
	Equilíbrio de poder e de autoridade.
	Constituição "mista", com conselheiros externos independentes.
	Presidente do conselho e diretor executivo não acumulam funções.
	Atuação com base em programação formal dos assuntos relevantes, assegurando que o direcionamento e o controle da companhia estejam em suas mãos.
	Consenso na contratação de assessorias profissionais independentes.
	Pleno acesso ao aconselhamento do principal executivo.
	Exoneração do principal executivo: um assunto para o conselho como um todo.
2. Conselheiros Não Executivos	Os conselheiros não executivos exercerão julgamentos independentes sobre a estratégia, o desempenho, a destinação dos recursos e os padrões de conduta da companhia:
	Maioria deverá ser independente da direção.
	Ausência de quaisquer conflitos de interesse.
	Eleitos por mandatos determinados.
	Escolhidos por processo formal.
3. Conselheiros Executivos	É admitida a existência de conselheiros que exercem cargos de direção:
	Contratos não deverão exceder três anos sem a aprovação dos acionistas.
	Remunerações divulgadas total e claramente sujeitas às recomendações de um comitê composto em sua totalidade por conselheiros não executivos.
	Explicitação das bases de avaliação do desempenho.
4. Relatórios e controles	É dever do conselho apresentar uma avaliação equilibrada e compreensível da situação da companhia. Com este propósito, o conselho deverá:
	Assegurar uma relação objetiva e profissional com os auditores.
	Implantar um comitê de auditoria:
	Constituído por pelo menos três conselheiros não executivos.
	Com clara definição de autoridade e de responsabilidades.
	Registrar sua responsabilidade na preparação do texto que acompanha os relatórios dos auditores.
	Reportar sobre a eficácia do sistema interno de controle da companhia.

Quadro 2: O Relatório Cadbury: foco na separação de responsabilidades conselho-direção e na constituição do conselho de administração, assegurando que o direcionamento e o controle da corporação estejam firmemente em suas mãos.

Fonte: ANDRADE e ROSSETTI (2004)

As propostas tiveram efeitos opostos em vários grupos diferentes. A Confederação Britânica da Indústria foi contra as exigências serem validadas para empresas com ações negociadas nas Bolsas de Valores. O Governo, entretanto, foi positivo diante das propostas dos relatório (JONES e POLLITT, 2003).

A versão final do relatório foi editada em Dezembro de 1992. As recomendações proposta tiveram uma grande influencia na alta gestão das corporações no Reino Unido, e serviram de base para movimentos semelhantes em países como Canadá, Estados Unidos, França e Austrália.

Em HIGGS REVIEW (2003), percebemos que o relatório HIGGS possui algumas diferenças significativas do relatório Cadbury, também observados na evolução do pensamento de Monks. Segundo ANDRADE e ROSSETTI (2004), podem ser citadas três diferenças: o encorajamento dos investidores institucionais para um papel mais ativo nas corporações; o fortalecimento dos canais de comunicação entre acionistas, conselheiros e a direção executiva; o envolvimento maior do governo.

JONES e POLLITT (2003) refletem que enquanto o relatório Cadbury iniciou uma nova era de autorregulamentação, os revisionismos nos relatórios seguintes levaram a uma legislação mais detalhada e melhorada sobre as empresas, incorporando os princípios da boa governança corporativa.

2.2.3. Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE)

Iniciativa de uma organização multilateral que defende os benefícios que as boas praticam de governança corporativa podem trazer as empresas e aos países. A OCDE ampliou e reforçou a discussão da governança como processo de desenvolvimento econômico das nações. Sua justificativa econômica era de que boas praticas de governança atraia investidores para o mercado de capitais, reduz custos de captação de recursos e portanto alavanca o desenvolvimento da economia (ANDRADE e ROSSETTI, 2004).

A *Organization for Economic Co-operation and Development* (OCDE) é uma organização formada em 1961 com o objetivo de “promover políticas que melhoraram o bem estar econômico e social das pessoas no mundo.” (OCDE 2011). É uma organização formada por 34 países-membros, principalmente os mais desenvolvidos. Segundo o próprio site da OCDE, seu foco atual é a ajuda dos governos membro ou não em quatro áreas distintas:

regulamentação e eficiência governamental nos mercados, de forma a estabelecer uma confiança econômica nesses países; restabelecimento da saúde financeira pública como forma sustentável de crescimento econômico; promover e apoiar novas fontes de crescimento através da inovação, estratégias ambientalmente amigáveis e o desenvolvimento de economias emergentes; e por ultimo garantir que as pessoas podem desenvolver suas habilidades para trabalhar produtivamente e satisfatoriamente.

Desde a década de 1990 a OCDE se interessa pelas boas práticas de governança corporativa. Como se percebe a partir da transcrição de seu site, muitos dos focos do trabalho da OCDE ainda hoje possuem relacionamento explícito com boas práticas de governança corporativa.

Segundo ANDRADE e ROSSETTI (2004), os princípios das boas práticas de governança corporativa da OCDE é um dos marcos mais recentes e de maior alcance no mundo, devido tanto pela abrangência de assuntos tratados como pela difusão internacional. A motivação central da OCDE surgiu a partir de comprovações de estudos acadêmicos de que as boas práticas de governança corporativa favorecia o desenvolvimento das nações. Foi então criado na OCDE o *Business Sector Advisory Group on Corporate Governance* para tratar desses assuntos.

O resultado foi o MILLSTEIN REPORT (1998), no qual alguns dos pontos que se destacam, segundo ANDRADE e ROSSETTI (2004), são:

- 1) Com a diminuição das barreiras econômicas entre as nações, aumenta-se a competição global pelo capital, no qual esse capital será atraído para países que adotarem as melhores praticas de governança corporativa;
- 2) Mesmo que as corporação não necessitem de capital estrangeiro, as boas praticas melhoram a confiança dos investidores nacionais, reduzindo assim os custos desse capital e atraindo fontes de financiamento mais estáveis;
- 3) Entre as nações já há um interesse comum de vários de seus agentes de mercado. Esse interesse comum melhora a capacidade das nações de alocar efetivamente os recursos disponíveis;
- 4) Há diferenças filosóficas entre o modelo de governança dos Estados Unidos (maximização valor acionistas) e os modelos da Alemanha e Japão (consideram também os outros *stakeholders*).
- 5) A governança pode ser diferente e precisa ser customizada para se adaptar à cultura das nações e corporações. Entretanto, há alguns padrões internacionais que são bases

benéficas de governança, como a padronização contábil internacional (Generally Accepted Accounting Principles - GAAP) além de outros princípios universais.

Do MILLSTEIN REPORT (1998), foi lançado em 1999 o *OCDE principles of corporate governance* que são resumidas por ANDRADE e ROSSETTI (2004):

- 1) Não há um modelo único de governança corporativa, apesar de haver elementos comuns a elas;
- 2) Os princípios de governança são evolutivos, necessitando serem revistos sempre que ocorrer mudanças significativas nas corporações e em seu ambiente. Uma evolução possível é a do modelo de *shareholder* limitado para *stakeholder* avançado.
- 3) A inovação e adaptação da governança é uma necessidade das empresa para se manterem competitivas.
- 4) O governo tem um papel central em regular o mercado para atender acionistas e outros interessados, ao mesmo tempo flexibilizando essa regulação suficientemente para o desenvolvimento das corporações.
- 5) As decisões dos princípios de governança que devem ser seguidos devem vir da discussão de governos, órgãos reguladores, corporações, acionistas e da sociedade como um todo.

Segundo LA PORTA (2010), as práticas propostas pela OCDE, tanto para empresa de capital aberto como fechado, foram concisos, compreensíveis e acessíveis, formando assim uma base comum aplicável pelos países-membros e não membros para o desenvolvimento da governança corporativa. O Quadro 3 resume os princípios da OCDE:

1. Direitos dos acionistas	A governança corporativa deve proteger os direitos dos acionistas: Registro seguro, alienação e transferência da participação acionária. Obter informações relevantes. Voz e voto em assembleias gerais ordinárias. Eleger conselheiros. Participar de decisões relevantes: alterações de contrato social, emissões e cisões. Informações sobre direitos de voto.
2. Tratamento equânime dos acionistas	A estrutura da governança deve assegurar tratamento equânime a todos os acionistas, majoritários/minoritários, nacionais/ estrangeiros: Dentro de uma mesma categoria, os mesmos direitos de voto. Igualdade quanto a processos e a procedimentos para participação em assembleias gerais. Proibição de práticas baseadas em informações privilegiadas. Acesso igual a fatos relevantes divulgados por conselheiros e diretores.

3. Papel das partes interessadas	A estrutura da governança deve reconhecer direitos de outras partes interessadas na criação de riqueza e na sustentação de corporações economicamente sólidas: Respeito aos direitos das partes interessadas. Incentivar cooperação na geração da riqueza e na sustentação de empresas economicamente sólidas. Reparação, no caso de violação de direitos. Adoção de mecanismos para maior participação e melhor desempenho. Acesso a informações pertinentes e seus interesses.
4. Divulgação e transparência	A governança corporativa deverá assegurar a divulgação oportuna e precisa de todos os fatos relevantes referentes à empresa: Estrutura e política de governança. Objetivos e estratégia da empresa. Fatores previsíveis de risco e vulnerabilidades. Informações preparadas e auditadas segundo os mais altos critérios contábeis.
5. Responsabilidades do conselho de administração	A governança deverá definir as responsabilidades dos conselhos, envolvendo orientação, fiscalização e prestação de contas das corporações: Orientar e homologar a estratégia corporativa. Estabelecer objetivos de desempenho. Fiscalizar e administrar conflitos potenciais de interesse. Garantir a integridade dos sistemas contábil e financeiro. Ter posicionamento independente sobre assuntos de interesse corporativo.

Quadro 3: Síntese dos *Princípios da OCDE*: uma clara opção pelos modelos *stakeholder* e pela clareza na separação dos papéis dos acionistas, dos conselhos, da direção executiva e de outras partes interessadas.

Fonte: ANDRADE e ROSSETTI (2004)

Em 2010 a OCDE desenvolveu os *Principles for Transparency and Integrity in Lobbying* para ajudar os tomadores de decisão nos ramos executivo e legislativo sobre questões levantadas sobre a prática de lobby. Estes princípios são particularmente oportunos no contexto da atual crise e para os países reescrever regulamentações para setores inteiros. Eles refletem as experiências de países com diversos contextos sócio-políticos e administrativos. Os princípios foram desenvolvidos em paralelo com a *European Transparency Initiative* e o *Code of Conduct for Interest Representatives of the European Commission*.

2.2.4. Lei Sarbanes-Oxley

A disseminação das boas práticas de governança não impediu entretanto que o final do século XX e início do século XXI fossem marcados por escândalos e fraudes corporativas. Devidos esse escândalos nos EUA, foi sancionada a Lei Sarbanes-Oxley em 2002 nos Estados Unidos. As boas praticas de governança corporativas deixam de ser apenas um detalhe corporativo e passam a ser lei (KIRKPATRICK, 2009)

Segundo MATIAS (2007), a criação da Lei Sarbanes-Oxley (conhecida também como Lei Contra a Fraude Corporativa) foi motivada a partir de alguns escândalos corporativos ligado a fraudes financeiras, tais como os casos Enron, WorldCom e Arthur Andersen. As fraudes só ocorreram devido à falta de transparência financeiras dessas corporações. O nome dessa lei foi uma referência aos dois membros do Congresso dos Estados Unidos que elaboraram a lei, Paul S. Sarbanes e Michael Oxley.

ANDRADE e ROSSETTI (2004) definem fraude corporativa como a alteração, destruição, mutilação, ocultação ou falsificação de informações e documentos, com a intenção de dificultar o conhecimento e a análise do desempenho da corporação.

Segundo HASSET e MAHONEY (2002) a Lei Sarbanes-Oxley promoveu ampla regulação do meio corporativo sobre as boas práticas da governança corporativa. Seus pilares são exatamente os quatro pilares da governança corporativa que já eram discutidos na década anterior a lei: conformidade legal (*compliance*), prestação responsável de contas (*accountability*), mais transparência (*disclosure*) e senso de justiça (*fairness*).

O Quadro 4 resume as propostas e regulações pela lei, a partir dos pilares históricos das boas praticas da governança corporativa.

PILAR	PROPOSTAS DE REGULAÇÃO
Conformidade legal (Compliance)	Código de ética para seus principais executivos, contendo direcionamentos sobre conflitos de interesses, divulgação de informações e o cumprimento das leis e regulamentos.
	Caso não adotem um código de ética, as organizações devem explicar o motivo.
	Uma cópia do código deverá ser entregue a <i>Security Exchange Commission (SEC)</i> , e ter divulgação aberta.
Prestação responsável de contas (Accountability)	O CEO e o CFO devem certificar os relatórios periódicos previsto em lei, revisando-os e conferindo se não possuem falsas declarações ou omissão de fatos relevantes.
	As demonstrações financeiras devem ser claras sobre a posição financeira da corporação, seus resultados e fluxos de caixa.
	Os relatórios financeiros devem ser emitidos com certificado de auditoria independente externa.
	As companhias deverão ter um comitê de auditoria, composto por membros do conselho de administração.
	Devem ser divulgadas aos auditores e comitês de auditoria todos os problemas que possam existir nos controles internos (incluindo fraudes)
Mais transparência (Disclosure)	As companhias devem manter controles e procedimentos de divulgação de informações, devendo ser divulgadas com rapidez quaisquer informações complementares exigidos por lei.
	As companhias devem garantir a fidelidade das informações financeiras prestadas ao mercado, avaliado periodicamente a forma de divulgação.
	Detentores de informações privilegiadas deverão seguir as exigências da lei nos casos de mudanças em suas participações acionárias.
	Redução de prazos para que <i>insiders</i> comuniquem à SEC qualquer renegociação envolvendo valores mobiliários da companhia.
	Devem ser divulgadas contingências não incluídas no balanço patrimonial.
	A SEC poderá exigir a divulgação de quaisquer informações relevantes não contabilizados que impactam os resultados corporativos.
Senso de justiça (Fairness)	O plano de <i>Stock Options</i> deverá ser aprovado pelos acionistas
	A remuneração do executivo principal deverá ser aprovada pelo conselho de administração.
	Devolução de bônus e lucros distribuídos caso descumprimento relevante das normas da SEC.
	Proibição de empréstimos pessoais a diretores executivos e administradores.
	Proibição de quaisquer formas de anistia aos empréstimos antes cedidos e não liquidados.
	Proibição de influenciar de maneira imprópria a auditoria.
	Proibição de alguns diretores serem oriundos de empresas de auditoria.
	Proibição dos auditores prestarem serviços à companhia.
	Definição de altas multas e penalidades criminais para casos de fraudes.

Quadro 4: Pilares históricos das boas práticas de governança corporativa e as propostas de regulação da Lei Sarbanes-Oxley.

Fonte: Criado pelo autor a partir de ANDRADE e ROSSETTI (2004) e MATIAS (2007).

2.2.5. Governança Corporativa na BM&FBOVESPA

A BM&FBOVESPA criou durante os últimos dez anos cinco segmentos diferenciados de Governança Corporativa no mercado de ações. Esses segmentos - por qualidade crescente de Governança Corporativa - são: Tradicional, Bovespa Mais, Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado. Segundo a própria BM&FBOVESPA, havia a necessidade de diferenciação das empresas com regras rígidas de governança corporativa para um melhor desenvolvimento do mercado de capitais brasileiro, atraindo novos investidores e novas empresas, principalmente estrangeiros.

Essas regras de governança são um adicional a obrigação que as empresas tem diante da Lei das Sociedades por Ações (Lei das S.As.), o qual com isso melhoram a avaliação dessas empresas que aderem, voluntariamente, a um desses níveis de listagem. Os benefícios são mútuos tanto para investidores como para as empresas, pois “para as empresas reduzem o risco dos investidores que decidem ser sócios destas empresas, graças aos direitos e garantias asseguradas aos acionistas e às informações mais completas divulgadas, que reduzem as assimetrias de informações entre acionistas controladores, gestores da companhia e os participantes do mercado”. (BM&FBOVESPA). A seguir apresento a Figura 1 resumindo os benefícios trazidos pelas boas práticas de governança corporativa para investidores e empresas com governança corporativa diferenciada, o Quadro 5 com o comparativo dos segmentos de listagem a partir das práticas de governança corporativa das empresas com ações negociadas na BM&FBOVESPA

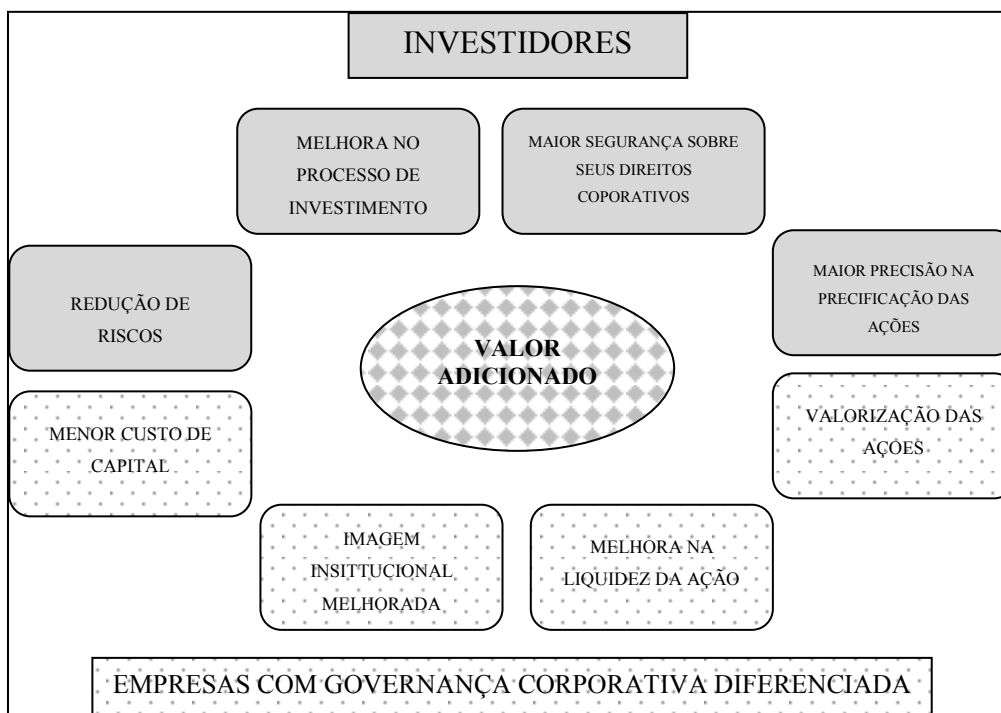


Figura 1: Benefícios trazidos pelas boas práticas de governança corporativa para investidores e empresas com governança corporativa diferenciada.

Fonte: produzido pelo autor a partir da BM&FBOVESPA

	NOVO MERCADO	NÍVEL 2	NÍVEL 1	BOVESPA MAIS	TRADICIONAL
Características das Ações Emitidas	Permite a existência somente de ações ON	Permite a existência de ações ON e PN (com direitos adicionais)	Permite a existência de ações ON e PN (conforme legislação)	Somente ações ON podem ser negociadas e emitidas, mas é permitida a existência de PN	Permite a existência de ações ON e PN (conforme legislação)
Percentual Mínimo de Ações em Circulação (free float)	No mínimo 25% de free float			25% de free float até o 7º ano de listagem, ou condições mínimas de liquidez	Não há regra
Distribuições públicas de ações	Esforços de dispersão acionária			Não há regra	
Vedação a disposições estatutárias (a partir de 10/05/2011)	Limitação de voto inferior a 5% do capital, quorum qualificado e "cláusulas pétreas"		Não há regra		
Composição do Conselho de Administração	Mínimo de 5 membros, dos quais pelo menos 20% devem ser independentes com mandato unificado de até 2 anos		Mínimo de 3 membros (conforme legislação)		
Vedação à acumulação de cargos (a partir de 10/05/2011)	Presidente do conselho e diretor presidente ou principal executivo pela mesma pessoa (carência de 3 anos a partir da adesão)			Não há regra	
Obrigações do Conselho de Administração (a partir de 10/05/2011)	Manifestação sobre qualquer oferta pública de aquisição de ações da companhia		Não há regra		
Demonstrações Financeiras	Traduzidas para o inglês		Conforme legislação		
Reunião pública anual e calendário de eventos corporativos	Obrigatório			Facultativo	
Divulgação adicional de informações (a partir de 10/05/2011)	Política de negociação de valores mobiliários e código de conduta			Não há regra	

Concessão de Tag Along	100% para ações ON	100% para ações ON e PN	80% para ações ON (conforme legislação)	100% para ações ON	80% para ações ON (conforme legislação)
		100% para ações ON e 80% para PN (até 09/05/2011)			
Oferta pública de aquisição de ações no mínimo pelo valor econômico	Obrigatoriedade em caso de fechamento de capital ou saída do segmento		Conforme legislação	Obrigatoriedade em caso de fechamento de capital ou saída do segmento	Conforme legislação
Adesão à Câmara de Arbitragem do Mercado	Obrigatório		Facultativo	Obrigatório	Facultativo

Quadro 5: Comparativo dos segmentos de listagem a partir das práticas de governança corporativa das empresas com ações negociadas na BM&FBOVESPA

Fonte: BM&FBOVESPA

2.2.5.1. Índices de Governança Corporativa e do Setor Financeiro na BM&FBOVESPA

Segundo FORTUNA (2007), o objetivo de um índice é indicar o histórico de comportamento daquilo que compõem esse índice, dentro de um intervalo de tempo observado. São, como esse mesmo autor afirma, um indicador antecedente, ou seja, um índice que antecipa a tendência. Os índices de mercado da BM&FBOVESPA cumpre essa finalidade e também, por possuir os preços das ações nele negociadas, são referência direta para a análise do comportamento dos preços individuais das ações que o compõem.

Dessa forma, caso haja a necessidade de se verificar o comportamento de determinada ação diante de um conjunto maior de outras ações – com características parecidas ou não – precisamos apenas analisar essa determinada ação com um respectivo índice. O Quadro 6 resume os índices de Governança Corporativa e do Setor Financeiro em que os bancos estudados se encontram inseridos, assim como a participação somada desses bancos no total de cada índice. A partir do levantamento para essa análise ficou evidente que essas instituições financeiras são em conjuntos um dos maiores participantes desses índices, indicando a importância econômica dessas instituições no conjunto total das ações negociadas na BM&FBOVESPA. Após o quadro há uma descrição mais detalhada de cada um desses índices.

	ITAU UNIBANCO HOLDING S.A.	BANCO DO BRASIL	BRABESCO	SANTANDER	CAIXA ECONÔMICA FEDERAL	Participação Acumulada no Índice (%)
Índice Financeiro - IFNC	ITUB3 ON N1 ITUB4 PN N1	BBAS3 ON ED NM	BBDC4 PN N1 BBDC3 ON N1	SANB11 UNT N2	Não possui ações na BM&FBOVESPA	56,959
Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada - IGC	ITUB3 ON N1 ITUB4 PN N1	BBAS3 ON ED NM	BBDC4 PN N1 BBDC3 ON N1	SANB11 UNT N2		17,974
Índice de Governança Corporativa Trade - IGCT	ITUB3 ON N1 ITUB4 PN N1	BBAS3 ON ED NM	BBDC4 PN N1 BBDC3 ON N1	SANB11 UNT N2		23,512
Índice de Ações com Tag Along Diferenciado - ITAG	ITUB4 PN N1	BBAS3 ON ED NM	BBDC4 PN N1 BBDC3 ON N1	SANB11 UNT N2		29,410

ITUB3 e ITUB4 = ações Itaú Unibanco Holding S.A.; BBAS3 = ação Banco do Brasil; BBDC3 e BBDC4 = ações Bradesco; SANB11 = ações Santander BR; ON = ações ordinárias; PN = ações preferenciais; UNT = Units; N1 = Cia. Nível 1 de Governança Corporativa; N2 = Cia. Nível 2 de Governança Corporativa; NM = Cia. Novo Mercado.

Quadro 6: Índices do Setor Financeiro e da Governança Corporativa em que se encontram os bancos pesquisados

Fonte: produzido pelo autor a partir da BM&FBOVESPA

2.2.5.1.1. Índice Financeiro - IFNC

O Índice BM&FBOVESPA Financeiro (IFNC) objetiva segmentar e medir o comportamento das ações das empresas representativas dos setores de intermediários financeiros, serviços financeiros diversos e previdência e seguros. O IFNC é composto pelas empresas listadas na BM&FBOVESPA mais representativas nesses setores. As ações componentes são selecionadas por sua liquidez, e são ponderadas nas carteiras pelo valor de mercado das ações disponíveis à negociação. (BM&FBOVESPA). Não estão incluídas empresas emissoras de BDRs e empresas em recuperação judicial ou falência. Os critérios de inclusão de ações no índice são assim descritos pela BM&FBOVESPA:

Critérios de Inclusão de Ações no Índice

São incluídas na carteira do índice as ações que atenderem aos seguintes critérios, com base nos doze meses anteriores:

- inclusão em uma relação de ações cujos índices de negociabilidade somados representem 99% do valor acumulado de todos os índices individuais;
- participação em termos de presença em pregão igual ou superior a 95% no período.

A mesma empresa pode ter mais de uma ação participando da carteira, desde que cada ação atenda isoladamente aos critérios de inclusão. Empresas com menos de doze meses de listagem somente são elegíveis se tiverem mais de seis meses de negociação, e se

apresentarem no mínimo 95% de presença em pregão nos últimos seis meses do período de análise.

2.2.5.1.2. Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada - IGC

O Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada (IGC) objetiva segmentar e medir o desempenho de uma carteira teórica composta por ações de empresas com Nível 1, ou Nível 2 ou presentes no Novo Mercado da BM&FBOVESPA. A partir do momento que a empresa adere a algum desses níveis de governança, todos os tipos de ações de sua emissão participarão da carteira do índice, exceto se sua liquidez for considerada muito estreita (BM&FBOVESPA).

2.2.5.1.3. Índice de Governança Corporativa Trade - IGCT

A BM&FBOVESPA, a partir de exemplos de experiências internacionais criou novos indicadores com base em índices já existentes e que desempenham importante papel institucional, segmentando ainda mais as ações das empresas negociadas em sua custódia. Dessa forma, o IGTC surgiu do IGC existente, no qual este novo índice é composto pelas ações de empresas integrantes do IGC que atendam simultaneamente aos critérios de liquidez indicados a seguir (BM&FBOVESPA):

São incluídas na carteira do índice as ações integrantes do IGC que atenderem aos seguintes critérios, com base nos 12 meses anteriores:

- a) inclusão em uma relação de ações cujos índices de negociabilidade somados representem 99% do valor acumulado de todos os índices individuais;
- b) participação em termos de presença em pregão igual ou superior a 95% no período.

A mesma empresa pode ter mais de uma ação participando da carteira, desde que cada ação atenda isoladamente aos critérios de inclusão. Empresas com menos de 12 meses de listagem somente são elegíveis se tiverem mais de seis meses de negociação e se apresentarem, no mínimo, 95% de presença em pregão nos últimos seis meses do período de análise.

2.2.5.1.4. Índice de Ações com Tag Along Diferenciado - ITAG

O Índice de Ações com Tag Along Diferenciado (ITAG) objetiva segmentar e medir o desempenho de uma carteira teórica composta por ações das empresas que ofereçam melhores condições aos acionistas minoritários, no caso de alienação do controle. As ações elegíveis para esse índice são daquelas empresas que concede tag along superior em relação à legislação aplicável - companhias abertas devem oferecer a todas as ações ordinárias minoritárias tag along de 80% em relação ao preço obtido pelo controlador, no caso de alienação de controle. Dessa forma, as empresas com ações negociadas na BM&FBOVESPA que ofereçam um percentual maior de tag along, e/ou as ações preferenciais cuja companhia oferece tag along em qualquer percentual são elegíveis ao ITAG. A inclusão no índice ocorre quando além das exigências anteriores as ações também foram negociadas em pelo menos 30% dos pregões ocorridos nos doze meses anteriores à formação da carteira (BM&FBOVESPA).

2.3. A Formação Histórica dos Bancos Brasileiros

2.3.1. Os Primórdios do Sistema Bancário Brasileiro

O modelo bancário trazido ao Brasil pelo império foi o europeu (FORTUNA 2005). Suas atividades básicas eram de operações de depósitos e empréstimos (descontos). A atividade bancária no Brasil teve inicialmente o interesse e a proximidade do Estado, com a vinda da Corte Portuguesa em 1808. Nesse ano, D. João VI baixou um Ato Real criando o primeiro Banco do Brasil (BB). O Banco, apesar de resguardar a poupança dos principais comerciantes da Corte, na maioria ricos barões escravocratas, tinha seu controle administrativo realizado por pessoas indicadas pelo rei (COSTA NETO 2004). Esta situação era explicada pela função inicial dessa instituição: a de conceder favores (fundos) para a corte quebrada.

Segundo CALDEIRA (1998), a corte veio descontente ao Brasil, pois Portugal tinha um desenvolvimento industrial e comercial muito maior que sua colônia. Chegar ao Brasil nessa época era como se esconder no meio do nada, em um país que tinha hábitos rústicos, os quais acompanhavam o tipo e ritmo de vida dos negócios realizados e das classes sociais formadas que compunham a sociedade.

Mesmo liquidando praticamente todos os cofres públicos de Portugal antes da fuga, aqui no Brasil o dinheiro foi escasso e a corte não pode fazer muito do que queria. Para conquistar soldos a fim de “civilizar” sua Colônia (agora uma morada mais fixa do que passageira), o Rei distribuiu cargos e títulos de nobreza aos barões escravocratas que com anos de comércio escravista tinham acumulado fortunas e dominavam a economia local. Os barões pagariam assim para ter certo controle da vida pública, mesmo que indiretamente. Em contrapartida a Corte conseguiria os recursos pretendidos para se estabelecer com a dignidade que achava ser necessária em sua colônia. Dessa forma, a gestão pública e bancária inicial foi realizadas por quem podia mais e servindo apenas a esses interessados. A visão de governança era uma mistura das necessidades da Corte com a atitude rústica de um coronelismo dos barões escravocratas. Esse primeiro Banco do Brasil teve vida curta, tendo sido liquidado em 1829.

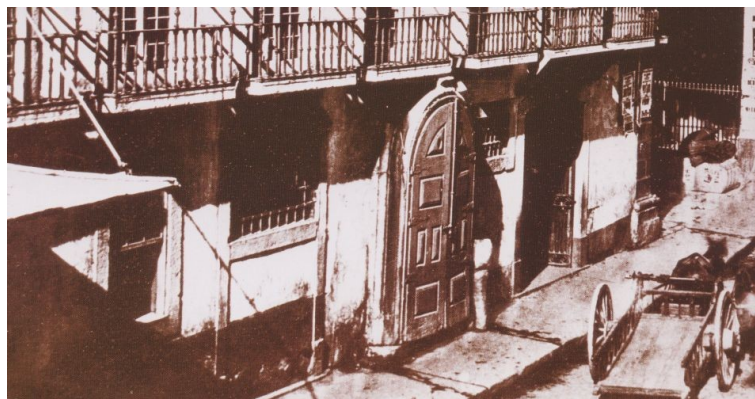


Figura 2: A Casa dos Contos abrigou a sede do Banco do Brasil de 1815 a 1829
Fonte: Acervo Arquivo Histórico do Banco do Brasil

Em 1853 foi criado um novo Banco do Brasil, fruto da fusão do Banco do Brasil (fundado em 1851 por Mauá) com o Banco Comercial do Rio de Janeiro, principais instituições bancárias à época. A fusão foi promovida pelo governo imperial com a intenção de uma reforma financeira. Este novo Banco do Brasil desempenharia papel central na economia, uma vez que ficou como responsável exclusivo pelas emissões de papel moeda - função perdida em 1864, em meio a uma crise monetária e bancária que quase levou a Instituição à falência (COSTA NETO 2004).

Em 1861 foram criadas as instituições Caixa Econômica e Monte de Socorro do Rio de Janeiro, entidades precursoras da Caixa Econômica Federal. Legisladas pela Lei 1.083, de 22 de agosto de 1860, essas entidades tinham funções mais sociais e políticas do que propriamente econômica, pois eram restritas suas atuações como entidades de crédito. Suas funções sociais e políticas eram promover um ambiente seguro e remunerador para as pequenas economias, com o intuito de estimular as classes populares a economizarem parte de seus rendimentos. Forneciam também auxílio financeiro a juros abaixo dos praticados no mercado, quando aquelas economias fossem insuficientes (BORGES, 2010).

Além de prestar apoio à economia popular, as caixas econômicas somente poderiam destinar seus depósitos à aquisição de apólices da dívida pública ou ao financiamento de despesas do Estado. Dessa forma, essas entidades se tornaram uma fonte de financiamento do governo central, com sua administração ligada diretamente ao Estado, com indicações mais políticas de controle do que administrativamente privadas. COSTA NETO (2004) reforça o argumento:

[...] as caixas econômicas e os montes de socorro tiveram, inicialmente, administrações consideradas benemerentes, dados sua função social e o fato de os

componentes de seu corpo diretivo, o Conselho Inspetor e Fiscal não receberam qualquer remuneração. Esse Conselho era composto por um presidente, um vice-presidente e oito conselheiros, todos indicados pelo governo imperial.

FORTUNA (2005) também argumenta que os bancos sempre tiveram através dos tempos uma caracterização excessivamente nobre e austera. Essa mesma caracterização era o precursor do distanciamento da função social e econômica do banco com seus clientes e acionistas. Como exemplo temos, nesses primórdios históricos, que as gerências operacionais se situavam ao fundo das agências, com portas trancadas, distanciando-se da obrigação evidente de manter contato com seus clientes.

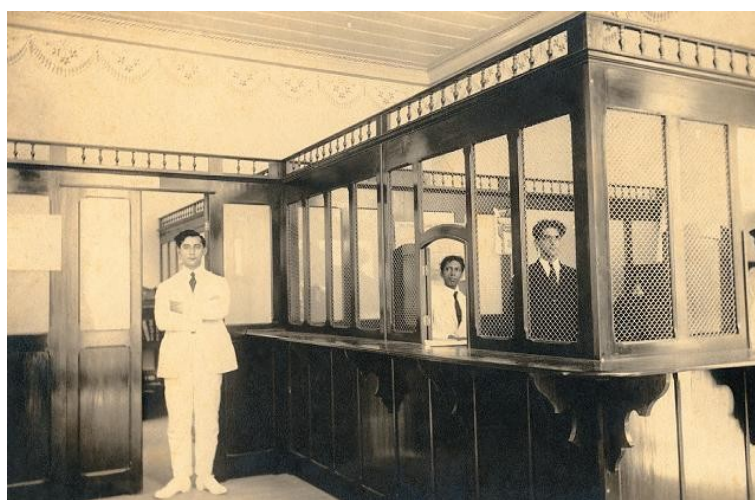


Figura 3: Funcionários de agência bancária, em Minas Gerais.
Fonte: Acervo Arquivo Histórico do Banco do Brasil

Em cada província, as caixas econômicas e os montes de socorro tinham o mesmo corpo operacional e diretivo, não havendo, entretanto, qualquer interligação administrativa ou de comando entre as instituições instaladas nas diferentes províncias (CALDEIRA 1998). Ao final do Império, a atividade bancária desenvolvida no país concentrava-se no Rio de Janeiro. COSTA NETO (2004) detalha a questão:

Em 1888, em todo o país, havia 68 agências bancárias, sendo que o Rio de Janeiro concentrava 80% dos depósitos bancários, e detinha uma agência para cada 22.573 habitantes, enquanto em todo o resto do país existia somente uma agência para cada 232.558 (Franco, 1990, p. 17).

Percebe-se não haver preocupações do corpo administrativo dessas entidades em atender sua função social como banco. E o proprietário dessas mesmas instituições era o próprio governo, preocupado em utilizar suas reservas para financiar seus projetos. Todas essas características da época, além de uma economia rural e pouco monetarizada,

favoreceram para que a atividade bancária continuasse como algo secundário ou mesmo elitista na sociedade.

O periódico *The Economist* (apud COSTA NETO 2004) descreve que o costume da atividade bancária em 1890 pela população era realmente incipiente na primeira República, no qual era raro o uso de cheques e os indivíduos retinham grandes quantias de papel moeda em seu poder em vez de depositá-las em bancos.

Nessa época Rui Barbosa era o responsável pela pasta da Fazenda. Este em Janeiro de 1890, insatisfeito com a organização bancária e monetária implementada pelo último gabinete Imperial, iniciou uma reforma bancária. Para a nova organização financeira, foram criados bancos de capital privado que ficaram responsáveis pela emissão de notas inconvertíveis em regiões bancárias exclusivas, até compor o valor das apólices equivalentes ao seu fundo social (CALDEIRA 1998).

Deparando-se com a crise do Encilhamento, o governo federal defendeu a fusão do Banco do Brasil com o Banco da República dos Estados Unidos do Brasil (Breub). A instituição resultante, o Banco da República do Brasil (BRB), foi encarregada do serviço da dívida interna nacional e ficou com o direito exclusivo de emissão de moeda. Sua diretoria foi composta por nove membros, dos quais o presidente, o vice-presidente e um diretor eram de nomeação do governo federal, cabendo ao presidente do Banco o direito de veto em todas as deliberações da Diretoria que se referissem ao serviço de emissão (SCHULZ 1996).

Essa formação do corpo administrativo do Banco BRB implicou uma posição fortemente credora do governo sobre a instituição. Percebemos que a gestão bancária, tendo seu principal acionista o governo, era totalmente voltada para esse interessado, que por sua vez era majoritariamente formado pela elite econômica da época. A governança bancária era gerida por decretos governamentais que visavam regular essas instituições conforme suas necessidades de controle econômico.

Em 1900 a Assembléia Geral de Acionistas do Banco aprovou as alterações estatutárias que adaptavam o Banco BRB a um novo regime. A administração passou a ser exercida por uma diretoria composta de um presidente e quatro diretores com eleição trienal, em Assembléia Geral dos Acionistas, por maioria absoluta de votos podendo ser reeleitos, deixando de existir, assim, diretores nomeados pelo governo. O governo entretanto estabeleceu que nomearia livremente o corpo dirigente da instituição até o resgate definitivo das apólices depositadas no Banco e a completa liquidação do débito do Banco para com o Tesouro. A Instituição permanecia sem a participação da União em seu capital social, embora ainda com vultosos recursos do governo em seu passivo. COSTA NETO (2004) evidencia:

Desde então, ao passo que o governo incrementava o apoio à atividade do Banco, concentrando saldos do Tesouro em depósitos na Instituição, além de incumbi-lo de todas as operações cambiais, a administração do banco se distanciava dos seus acionistas, que também passaram a não usufruir de dividendos.

Iniciava-se assim a separação da diretoria dos bancos do controle direto do governo, havendo porém uma grande memória histórica consolidada em suas funções. A ligação que existira durante muito tempo entre o governo e o Banco criara no espírito público a convicção de responsabilidade do Estado pelos depósitos no banco, e de que portanto, o estabelecimento não poderia falir.

Mas essa separação entre a administração do BRB e o Estado durou pouco. Em 1905, com a aceitação dos acionistas privados do Banco e a autorização pelo Congresso Nacional, o governo federal reestruturou o BRB e passou a deter 50% do capital da instituição financeira. Esta voltou a ser denominado Banco do Brasil, tendo o governo novamente o direito de indicar seu presidente e o diretor da carteira de câmbio. Porém, além desses dirigentes, havia outros três diretores eleitos pelos acionistas. A governança bancária teria agora a complexidade de uma empresa mista, tendo que satisfazer os interesses do Estado e de seus acionistas privados (TOPIK, 1979).

Sobre os interesses do Estado, COSTA NETO (2004) expõe:

Tal processo de conexão, ao passo que correspondeu às ações do governo no sentido de evitar o aprofundamento da crise do sistema bancário, à busca por sua solução e também ao reconhecimento da maior importância de algumas instituições bancárias frente a outras, evidencia que a decisão pelo controle administrativo e do capital do novo BB, em 1905, correspondeu não só aos declarados interesses pela regulação do câmbio e desenvolvimento do crédito, conforme as justificativas apresentadas pelo governo, como também ao interesse do Estado pela preservação e pelo desenvolvimento sistêmico das instituições de crédito, [...].

O Estado brasileiro nesse momento teve como característica, comuns até em outras iniciativas, promover por meio de estímulos e concessão de privilégios, o desenvolvimento do crédito hipotecário e agrícola bancário, com o objetivo de um maior desenvolvimento da então principal atividade econômica no país. A governança corporativa dos bancos nacionais nesse período se confunde, novamente portanto, com as metas governamentais de desenvolvimento do país.

2.3.2. O Capital Estrangeiro e a Atividade Bancária no Brasil

Até o início da década de 20 do século passado, não existiu no Brasil qualquer distinção normativa quanto ao estabelecimento de instituições estrangeiras. O interesse estrangeiro pelo mercado bancário brasileiro iniciou-se devido o crescimento da exportação do café. As vantagens que poderiam advir da operação bancária no país foram evidenciadas pelo acesso privilegiado a *funding* em moeda estrangeira, essenciais para a lucrativa intermediação das operações de comércio internacional (COSTA NETO 2004).

A atuação destes bancos no mercado no início do século XX era de grande representatividade. Em 1901, os bancos estrangeiros detinham cerca de que 45% do total de depósitos bancários do Rio de Janeiro, principal praça bancária do país. Esses recursos advinham principalmente da capacidade de captação externa de recursos para repasses (CALDEIRA 1998).

Essa grande captação de depósitos brasileiros em bancos estrangeiros tinha como uma das causas a grande comunidade de imigrantes no Brasil e à participação crescente de brasileiros no comércio exterior (SCHULZ 1996). Segundo TOPIK (1979) muitos brasileiros – provavelmente - também confiavam mais nos bancos estrangeiros, por sua reputação bem firmada e grandes reservas no exterior, do que nos bancos nacionais, menores e geralmente mais novos.

A questão da governança corporativa nesses bancos também se torna um tema interessante nessa época. Esses bancos privados de acionistas estrangeiros dedicavam-se à promoção comercial de empresas de seus países de origem e ao atendimento das comunidades comerciais estrangeiras no país, estando suas operações de mais longo prazo, em geral, atreladas àquelas empresas. O foco nesses bancos diferia daquele construído pelo Banco do Brasil. Não havia neles uma participação majoritária do governo brasileiro, que utilizava os bancos comerciais como a principal forma de incentivo do desenvolvimento do país. Esses bancos estrangeiros tinham assim, como seu principal objetivo, remunerar seus acionistas, de sua grande maioria em outros países. COSTA NETO (2004) explica essa questão:

Nas operações comerciais financiadas pelos bancos estrangeiros, além da clara preferência pelo curto prazo e pela manutenção de caixa elevado, havia pouca destinação de recursos às transações internas, ficando essas operações, em geral, a cargo dos bancos nacionais. Reduzido foi o seu interesse por empréstimos à agricultura, devido aos riscos e aos prazos maiores. Sua atuação em crédito hipotecário e agrícola não surgiu senão em condições muito especiais.

Fazendeiros e colonos ainda preferiam moeda manual a depósitos bancários, pois não havia uma rede bancária extensa, principalmente nas grandes áreas produtoras do interior, pois estas redes continuavam concentradas nas grandes cidades que estavam envolvidas diretamente com o comércio exterior.

Assim também, o governo percebendo que a Primeira Guerra Mundial não teria um data final previsível, começou a adotar certas medidas para equacionar o equilíbrio financeiro do setor público, no qual objetivavam reverter esse aperto de liquidez existente, pelas características do sistema financeiro e bancários da época.

2.3.3. Restrições ao Capital Estrangeiro e o Processo de Regulamentação da Atividade Bancária Brasileira

A partir de 1921 houve o reconhecimento formal de que os bancos se distinguiam das outras sociedades comerciais, sendo instituído o regulamento para a fiscalização dos bancos e casas bancárias e criada a Inspetoria Geral dos Bancos. As funções desta Inspetoria seriam incorporadas ao Banco do Brasil em 1931, mantendo a função desse banco como um regulador econômico no Brasil, apesar de ser uma instituição de economia mista (PACHECO 1979).

Esse regulamento, uma iniciativa primitiva da governança corporativa dos bancos, legislada pelo governo, definia as atividades entendidas como específicas de bancos e de casas bancárias, estabelecendo critério quantitativo para diferenciação entre essas categorias de estabelecimentos. Estabelecimentos considerados Bancos eram somente aqueles com capital superior a 500 contos de réis. Além disso, o funcionamento de bancos e de casas bancárias passava a depender de carta patente emitida pelo ministro da Fazenda e, para os bancos estrangeiros e bancos de crédito real, da emissão de decreto (SZMRECSÁNYI, 2002).

Segundo COSTA NETO (2004), houve nesse momento também a primeira regulamentação discriminatória da participação do capital estrangeiro na atividade bancária no país, pois adicionalmente aos bancos estrangeiros que viessem operar no país impôs-se o seguinte requisito: suas filiais no país não poderiam ter capital inferior a 9.000 contos de réis e não podiam iniciar suas operações até que 50% de seu capital fosse depositado no BB ou no Tesouro. Adicionalmente, a instituição teria que iniciar suas atividades dentro de um ano a partir da autorização e realizar 2/3 de seu capital dentro de dois anos.

Para TOPIK (1979), as reclamações sobre o capital bancário estrangeiro eram antigas e derivaram da própria inserção dos bancos estrangeiros na atividade de crédito no país. Como discutido anteriormente, facilitando importações, repatriando seus lucros e servindo como agentes para imigrantes interessados em enviar seus ganhos para fora do país, os bancos estrangeiros favoreciam a percepção de sua atividade como indutora de déficits no balanço de pagamentos e consequentes problemas de liquidez na economia. Além disso, COSTA NETO (2004) afirma que as instituições estrangeiras costumavam operar com um baixo nível de capital integralizado, o que reforçava a impressão desfavorável de sua posição frente a balança de pagamentos. Essa regulamentação discriminatória portanto visava contornar estes sérios problemas da época.

Foram também umas das primeiras formas de impor uma governança voltada para o Brasil sobre esses bancos estrangeiros. A contrapartida, infelizmente, foi à insatisfação desses mesmos bancos e do capital estrangeiro. Para CALDEIRA (1998) essas medidas parecem ter desestimulado o ingresso de novos bancos estrangeiros no Brasil, uma vez que, entre 1921 e o final da Primeira República (1930), nenhuma nova instituição estrangeira estabeleceu-se no país.

A tentativa de solucionar um problema trouxe consigo outro de mesma natureza, o qual seja o desequilíbrio de fundos estrangeiros do Tesouro nacional. Diante do crônico desequilíbrio do balanço de pagamentos, as Constituições de 1934 e 1937 determinaram, respectivamente, a progressiva nacionalização dos bancos estrangeiros e a exclusividade de nacionais no controle acionário de instituições bancárias e companhias de seguros (TOPIK 1979). Porém para COSTA NETO (2004) a regra da nacionalização dos Bancos nunca se executou integralmente, visto que foram várias as exceções e dilações de prazo que se permitiram.

2.3.4. A Regulação Bancária com a Revolução Industrial Brasileira

As relações comerciais internas se fortaleciam devido o crescimento e a diversificação das atividades produtivas e do início da revolução industrial brasileira. Da mesma forma houve inovações regulamentares e institucionais na organização bancária nacional, os quais serviram de elemento de apoio à expansão dos bancos nacionais. Estes ainda eram mais

ligados à assistência financeira das transações internas e ainda tinham uma posição inferior aos bancos estrangeiros em diversos segmentos da atividade (SALAMA 2009b).

Considerável parcela do desenvolvimento bancário experimentado pelo Brasil durante a Segunda Guerra Mundial foi devido à busca de maior remuneração das disponibilidades dos institutos de previdência, caixas econômicas e outras autarquias, que fizeram grandes depósitos em bancos particulares, muitas vezes criados e mantidos sob a expectativa ou a continuação desses favores. Segundo NEUHAUS (1975), o crescimento da participação de bancos nacionais nas operações bancárias adquire ainda maior significância ao se evidenciar o grande crescimento dos empréstimos bancários entre 1919 e 1944.

Porém, essa participação ainda era da estrutura arcaica da formação dos bancos no Brasil. O único banco nacional era o Banco do Brasil. Os demais eram bancos regionais. O mercado de capitais nacional era pequeno e as principais empresas do país eram familiares, sendo os lucros acumulados suas principais fontes de financiamento. CORSI *apud* COSTA NETO (2004) explicita uma reflexão do então presidente Getúlio Vargas:

[...]...não me parece que, sem maior exame, devemos continuar afirmando um exagero de expressão que resultou em lugar comum: a dependência do progresso brasileiro das inversões de capital estrangeiro e que sem ele nada será possível fazer... É sabido que, desde a guerra mundial, a imigração de capitais tem diminuído muito e, por outro lado, o processo de formação de capital nacional atingiu um grau adiantado de desenvolvimento... O simples exame dos subscritores e tomadores de ações nas sociedades anônimas, nas organizações bancárias, bem como o montante dos depósitos bancários nos institutos nacionais e estrangeiros, revelam a predominância de inversões feitas por brasileiros e que as cotas nacionais são bem mais vultosas... Verifica-se que as próprias empresas estrangeiras...ou adquirem aqui sua maior parte dos seus vastos capitais ou operam com boa parte de valores nacionais. Em muitos casos, os reduzidos capitais entrados são inferiores aos dividendos exportados em um único exercício financeiro...A tarefa no momento, no nosso país, é a mobilização de capitais.

COSTA NETO (2004) afirma que embora esse discurso tenha sido proferido ao final da década de 30, é possível visualizar nele ações governamentais anteriores, que procuravam

utilizar as instituições financeiras federais como instrumento de mobilização de capitais. As Caixas Econômicas, por exemplo, foram anteriormente institucionalizadas a partir de uma visão previdenciária e filantrópica. No governo Vargas, entretanto, essa visão deixou de existir e essas instituições passaram a atuar como um verdadeiro intermediário financeiro.

Em 1934, as caixas federais passaram a atuar sob a orientação e fiscalização de um órgão central, o Conselho Superior das Caixas Econômicas Federais, tendo também seu corpo dirigente sendo remunerado. Adicionalmente, um novo regulamento foi estabelecido visando padronizar as suas operações ao mesmo tempo em que procurava dar flexibilidade e incentivo para que as elas pudessem realizar um maior e mais diversificado número de operações financeiras. Uma mudança que explicita um possível processo de estruturação de uma governança corporativa primitiva nessas entidades, criado ainda a partir dos interesses de seu principal acionista: o Estado.

A partir de 1945 o número de bancos privados declinou, em um processo que caracterizou os primeiros movimentos da transformação de alguns bancos regionais em bancos nacionais. Além disso, LAGO (1983) explica que até 1950 a Superintendência trabalhou pela promoção da encampação e da fusão de bancos, para simplesmente evitar a liquidação deles. Para isso oferecia vantagens consideráveis a eventuais compradores de bancos em falência ou liquidação, tendo sempre como objetivo a concentração da rede bancária e a superação da crise por meio da reorganização e da oligopolização do sistema bancário. Nesse processo de consolidação do setor bancário, pulverizado na época, não é difícil concluir como era pouca a importância dada à governança bancária, unicamente baseada na legislação do país. O grande foco eram apenas as operações financeiras.

Em 2 de Fevereiro de 1945, através do Decreto-Lei nº 7.293, foi instituída a Sumoc. A essa entidade foi determinada a função de definição das políticas monetária e creditícia, tendo a Superintendência ficada responsável pela determinação das taxas de juros bancários; pela fixação das taxas e dos tetos para os redescontos; pela decisão do percentual dos depósitos compulsórios; pelo registro do capital estrangeiro; pela operação do *Open Market*; e pela supervisão das operações bancárias (LAGO, 1983).

No Brasil, a Sumoc - apesar de ter a exclusividade de exercer controle sobre a base monetária, prover ajuda financeira ao sistema bancário e usar os instrumentos de controle sobre a política monetária e creditícia - praticamente só desempenhava a função normativa do sistema financeira. O Banco do Brasil, sendo seu agente financeiro, tinham a função executiva das normas da Sumoc, o que favorecia ações antagônicas das entidades. Comparando-se o Banco do Brasil como os gestores de uma empresa e a Sumoc como seus acionistas, é

provável o problema de *Fairness* e *Compliance* pelo BB, derivado em grande parte do conflito entre a normatização, a auto-regulação e a quase inexistente governança corporativa dessa entidade.

No contexto internacional, a posição oficial do governo norte americano ficou inalterado até 1949 quando o então Presidente norte-americano Truman enviou ao Congresso o projeto do *Act of Intenational Development*, que visava tornar disponível o conhecimento técnico norte-americano para as regiões pobres do mundo. Foi uma estratégia política de amenizar os ânimos dos outros países no mundo, devido tanto à intensificação da Guerra Fria quanto a insatisfação dos países subdesenvolvidos com o foco norte-americano quase que exclusivo com a reconstrução europeia. (NEUHAUS, 1975).

O governo, observando esses e outros problemas que favoreciam distorções na economia brasileira, criou em Junho de 1952 o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE). Essa entidade teria o objetivo de administrar os recursos financeiros arrecadados tanto internamente como externamente. Porém a resolução dos conflitos de agência numa provável governança corporativa não foram claramente resolvidos, uma vez que o presidente do BNDE se tornou também membro do Conselho da Sumoc. Além disso, evidenciando o contato da alta gerencia do BB com o governo, tínhamos que esse conselho, o órgão máximo de orientação das políticas da Superintendência era formado pelo ministro da Fazenda, o presidente do Banco do Brasil, o diretor da Carteira de Redesconto e Caixa de Mobilização Bancária, o diretor da Carteira de Câmbio do Banco do Brasil e o diretor-executivo, nomeado pelo presidente da República.

Houve, também nesse período, um movimento de reorganização estrutural dos bancos estaduais mais antigos, que se encontravam voltados para o crédito de curto prazo, para adequá-los seu perfil operacional para atração de investimentos e financiamento de longo prazo. Devido a isso, em algumas unidades da federação, houve duplicação de iniciativas dentro das partes do próprio governo, com a superposição de áreas de competência entre instituições antigas e novas, caracterizando uma estrutura pouco coerente. Destaca-se sobre isso a coexistência das atividades de desenvolvimento com atividades caracteristicamente comerciais, tanto nos bancos estaduais mais antigos (se adaptando à nova estratégia de promoção do crescimento econômico), como também em diversas instituições novas que estavam sendo fundadas no período.

Desde a Segunda Guerra Mundial, o processo inflacionário trazia um aumento da competição por depósitos à vista, no qual apesar da redução do numero de instituições

bancárias (663 em 1944 para 320 em 1965), houve uma grande pulverização de agências bancárias (2.074 em 1945 para 6.789 em 1965).

Como ficou praticamente definido o número de bancos comerciais estaduais em funcionamento nessa época, o período pós-64 caracterizou-se pelo aproveitamento dos bancos comerciais e estaduais de desenvolvimento, autarquias e as sociedades de economia mista para o desenvolvimento nacional. Renovada a dinâmica do sistema financeiro, os bancos estaduais desenvolveriam um profundo relacionamento com os setores público e privado.

2.3.5. A Reforma do Sistema Financeiro no Regime Militar Brasileiro

A reorganização do Sistema Financeiro Nacional (SFN) foi promovida pelas Leis 4.380/64, 4.595/64 e 4.728/65. Essa nova jurisdição teve como intenção instrumentalizar o combate à inflação e promover o desenvolvimento socioeconômico do país com base em um mercado de capitais eficiente e em um sistema financeiro organizado. Segundo GIAMBIAGI (2005), a maior parte dos esforços iniciais dessas leis foi voltada para a constituição de poupança de longo prazo e para a garantia de fontes de recursos de origem não inflacionária para o setor público.

Paralelamente a transformação dessas instituições em agentes repassadores de recursos, houve a expansão da rede de agências dos bancos comerciais estaduais (de 13,1% do total das agências do sistema bancário nacional em 1963 para 22,6% em 1980). Foi também a partir da descentralização de recursos das agências federais de desenvolvimento e da constituição de novos fundos de poupança compulsória que se iniciou a diferenciação formal entre os bancos comerciais e os bancos de desenvolvimento estaduais.

A partir de junho de 1968, com a Resolução 93 do Conselho Monetário Nacional (CMN), foi regulada a operação dos bancos estaduais e regionais de desenvolvimento. Com isso, os bancos estaduais comerciais que já operassem na promoção do desenvolvimento econômico e social sob suas jurisdições, com operações de médio e longo prazo, seguiriam as mesmas regras fixadas para os bancos de desenvolvimento, desde que tivesse contabilidade própria e autonomia técnica e financeira, não sendo permitida transferência de recursos de ou para as demais operações do banco.

Segundo GOLDSMITH (1986), foi a partir dessa época que os bancos oficiais estaduais passaram a assumir o volume em termos de número de agências, seu tamanho e a

importância relativa que se conheceu até recentemente. Junto com as funções de agente financeiro dos governos estaduais, a atividade bancária do setor público estadual começou a participar dos novos instrumentos financeiros criados a partir de 1965. Agiam assim como mais um participante do financiamento do desenvolvimento nacional, a partir de recursos repassados por instituições financeiras federais, administradoras de fundos de poupança compulsória e recursos do Banco Central.

Sobre o Banco do Brasil, fica claro que o banco federal tinha maior ligação com financiamento público federal, uma vez que o total de créditos do BB concedidos ao setor público, entre 1951 e 1970, foi muito superior ao total de crédito aos bancos comerciais no mesmo período. Ao mesmo tempo, o BB reduzia sua participação no financiamento de estados e municípios, deixando para os bancos comerciais uma participação quase que absoluta no financiamento daqueles níveis de governo.

Porém as reformas financeiras realizadas a partir de 1964 promoveram a indexação dos títulos de emissão do Tesouro Nacional, tornando estes interessantes para os bancos privados. Dessa forma, iniciou-se um crescimento da participação dos bancos comerciais no financiamento federal.

As instituições financeiras, entretanto, não se relacionam com o setor público apenas via financiamento direto. Há também a prestação de serviços pelos bancos ao setor público, como a intermediação financeira em depósitos e aplicações de recursos governamentais para autarquias, fundações e empresas do governo. Além disso, parte dos empréstimos desses bancos comerciais ao setor privado é destinada ao financiamento de obras públicas. Como COSTA (1988) mesmo descreve, o Banespa, um banco privado de São Paulo, apoiou financiamentos específicos governamentais no contrato de obras na pavimentação de estradas de rodagem, Departamentos de Águas e Esgotos, estradas de ferro governamentais e a outros empreendimentos de mesma natureza.

Vale salientar que a relação entre o setor público e os bancos comerciais foi focada principalmente em bancos comerciais oficiais. O crônico processo inflacionário desde a Segunda Guerra Mundial, combinado com a vigência da Lei da Cláusula Ouro e da Lei da Usura, desestimulou o desenvolvimento da atividade financeira não bancária, o que restringiu a intermediação não bancária às Caixas Econômicas, ao BNDE e às Sociedades de Crédito e Financiamento GOLDSMITH (1986). Sendo as Sociedades de Crédito e Financiamento especializadas no fornecimento de crédito ao consumidor, o setor público só teve como opção o relacionamento com as caixas econômicas e com o BNDE, todas já instituições financeiras públicas.

Essas reformas regulatórias portanto tiveram um impacto parcial na estrutura de financiamento do setor público. Quase todos os ativos de longo prazo foram controlados por agências estatais federais tais como BNH, caixas econômicas federais e BNDE, sendo que os bancos comerciais e de desenvolvimento estaduais tiveram sua importância maior como agentes repassadores dos recursos externos e do Banco Central, provenientes do orçamento monetário.

A partir disso, segundo NEUHAUS (1975), a estrutura de financiamento do Tesouro Nacional, que, entre 1951 e 1964, tinha como pilar o Banco do Brasil, com a regularização do mercado de títulos federais a partir de 1965, passou a incorporar também os bancos privados, as Caixas Econômicas Federais, bancos de desenvolvimento estaduais e o BNH. Com isso, o financiamento dos estados e municípios passou a experimentar uma diversificação de fontes de financiamento. Entretanto, uma menor participação tanto do Banco do Brasil, quanto das Caixas Econômicas Estaduais no financiamento total a esses níveis de governo. Segundo COSTA NETO (2004), a participação dos bancos privados no financiamento de estados e municípios não apresentou grandes mudanças até 1980.

2.4. Evolução Histórica Legislação Bancária no Brasil

As instituições financeiras receberam em grande parte da história regulamentações especiais. Para SAUNDER (2007) o motivo é que essas instituições realizam funções ou prestam serviços especiais, e que qualquer perturbação nessas funções em serviços podem criar efeitos potencializados na economia como um todo, tratado por muitos como um efeito dominó. Além disso, segundo GIAMBIAGI (2005) e GREMAUD (2007) depósitos em bancos e instituições de poupanças fazem parte das definições de oferta de moedas M1, M2 e M3. Além disso, os passivos das instituições depositárias possuem uma alta representação na oferta de moeda na economia, influenciando taxas de inflação e juros. Assim essas instituições depositárias e os bancos comerciais – caso já não sejam múltiplos - são fundamentais na transmissão da política monetária do banco central ao restante da economia, sendo essas instituições a principal forma que o governo controla ou interfere no setor financeiro e no resto da economia.

No Brasil, essa questão não foi diferente. Segundo SALAMA e PRADO (2011), a base legal da regulação bancária brasileira foi estabelecida em um momento histórico em que a estrutura da indústria era muito diferente da atual. Segundo FORTUNA (2007) a Reforma Bancária pela Lei 4.595, de 31/12/64 e a Reforma do Mercado de Capitais pela Lei 4.728 de 14/07/65 definiram uma política que direcionou a evolução bancária no Brasil., com a criação também do Conselho Monetário Nacional (CMN) e o Banco Central do Brasil (BACEN), além da regulamentação das diferentes instituições de intermediação, entre as quais integrantes do Sistema Financeiro de Habitação (SFH).

Na época de 1964, a indústria bancária brasileira era predominantemente controlada por capital nacional e estava de certa forma pulverizada. Hoje, o capital estrangeiro responde por uma parcela importante dos ativos bancários e a indústria bancária vem se tornando cada vez mais concentrada.

Originalmente, a Lei Bancária de 1964 teve como objetivo separar a atuação do mercado privado dos bancos, sendo que as instituições financeiras atuavam ou como bancos de investimento (BInvs), ou como bancos comerciais (BComs). Segundo SALAMA e PRADO (2011), a ideia de separar os bancos comerciais dos bancos de investimento foi inspirada no *Glass-Steagall Act* dos EUA de 1933. Neste molde, bancos comerciais recebem depósitos do público e os emprestam novamente, enquanto os bancos de

investimento agiriam principalmente nas operações de subscrição e distribuição de ações e em algumas vezes nas operações de crédito em longo prazo.

SALAMA (2009b) explica esse contexto:

Por trás dessa divisão rígida havia uma ideia muito simples, a saber, a de restringir o escopo das atividades dos bancos que recebessem depósitos do público para diminuir sua exposição a riscos e, assim, prevenir corridas bancárias.

Para SALAMA (2009b) este tipo de proibição estava associado principalmente à proteção da poupança pública, ou seja a soma de depósitos e investimentos da população realizada através dos bancos. Dessa forma os bancos têm, em última instância, uma relação fiduciária com seus clientes. Mesmo que o banco se torne "proprietário" dos bens depositados, ele ainda tem uma relação de confiança com o depositante. Em princípio, essa confiança é quebrada quando o banco faz uso de fundos depositados pelo público para outros fins que não a maximização do seu valor ao longo do tempo.

No período pós-revolucionária do Brasil da década de 1960, decidiu-se seguir o modelo bancário dos EUA que proibia a relação entre as instituições autorizadas a receber depósitos (BComs) e instituições não autorizadas (BInvs). Vale a pena notar que, historicamente, a regulação do sistema bancário do EUA não foi algo com planejamento centralizado. Por exemplo, os bancos com atuação nacional foram supervisionados pelo *Office of Comptroller of the Currency*. Os bancos estaduais, quando pertenciam ao *Federal Reserve System*, foram regulados pelo *Federal Reserve Board*. Quando não pertenciam, eram regulados pela *Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)*. Fica evidente que os vários órgãos reguladores poderiam estimular governanças corporativas diferentes e até contraditórias.

Após a reforma bancária de 1964, o mercado bancário brasileiro começou a se estruturar diferentemente da proposta anteriormente. Iniciou-se progressivamente entre os bancos no Brasil aquisições ou fusões entre bancos comerciais e bancos de investimentos. Segundo GOLDSMITH (1986), na verdade os grandes conglomerados bancários começaram a adquirir outros bancos que lhes possibilitava realizar tanto atividades de coleta de depósitos, quanto atividades típicas de banco de investimento.

Na década de 1970, essa tendência aumentou quando o Banco Central deixou de emitir cartas-patentes para diminuir a concorrência no setor bancário e promover a sua consolidação. Existia assim uma explícita contradição entre o sistema de regulação bancário – sugerido inicialmente na década de 1960 – e a situação de fato existente no setor bancário.

Um novo processo de mudança na regulação bancária iniciou-se a partir de 1988, no qual o Brasil foi progressivamente incorporando os princípios do chamado “Acordo da Basiléia”. Segundo SALAMA (2011), o foco da regulação bancária “migrou” do passivo dos bancos (isto é, de suas operações de captação) para o seu patrimônio líquido.

Naquele ano, o Conselho Monetário Nacional, com a Resolução 1.524 de 22/09/88, autorizou a formação de bancos universais (no Brasil chamado de "múltiplos"). De fato, esta reforma teve o propósito real de formalizar a situação que já existia no mercado bancário, não causando grandes mudanças na realidade já existente do setor, pois como explicado anteriormente, os grande conglomerados bancários já possuíam em suas estruturas bancos comerciais e bancos de investimento.

Além disso, inicialmente se incorporou do Acordo de Basiléia I pela legislação brasileira as regras de capital mínimo que a partir de 1994 foi reformulada com a criação de regras de capital ponderado pelo risco dos ativos em carteira. Houve também a extinção definitiva das cartas-patentes e novamente a abertura do mercado financeiro para a entrada de concorrentes estrangeiros. Dessa forma, o modelo projetado originalmente na reforma de 1964 foi abandonado definitivamente.

Sobre a questão da governança corporativa bancária nessa época, SALAMA (2009b) expõe uma forma interessante como ela era possivelmente tratada, seguindo ainda os moldes históricos da formação bancário no Brasil:

É preciso lembrar, também, que durante este período as instituições financeiras públicas concentravam praticamente todo o crédito disponível na economia real, e que a participação estrangeira no Sistema Financeiro Nacional era pequena. Assim, pelo menos em alguma medida, o problema da criação de regras claras podia ser superado com acertos políticos, políticas econômicas de conjuntura para debelar esta ou aquela crise, e regulação com base em parâmetros gerais que eram postas em prática com relativa informalidade.

Soma-se o fato de que segundo FRANCISCO (2009) a história mostra que a maioria das falências bancárias esteve relacionada com empréstimos bancários alicerçados em critérios políticos, sendo isso é verdade tanto no Brasil quanto no exterior.

Na década de 1990, portanto, a crescente associação entre o setor bancário brasileiro e o estrangeiro (conglomerados internacionais) trouxeram novos conceitos externos de governança para o setor nacional.

Conjuntamente algumas atividades inicialmente proibidas começam a serem realizadas devido a jurisdições mais permissivas, potencializando os riscos de contágio sistêmico, inclusive no plano internacional.

Além disso, os grandes conglomerados bancários começam a expandir mais fortemente suas operações além das fronteiras de seus países de origem. Com isso, o equilíbrio da indústria bancária passou a depender cada vez mais da atuação conjunta e coordenada dos diversos Bancos Centrais no mundo. A variedade de legislações e governança corporativas entre os vários países, entretanto, criaram a necessidade de uma harmonização e consolidação desses conceitos.

A entidade mais importante na harmonização de regulações internacionais tem sido o Comitê de Basileia. Esta entidade se caracteriza por ser um fórum internacional que reuni representantes dos Bancos Centrais do chamado G-20, além de Luxemburgo e Espanha. Interessante notar que as recomendações do Comitê da Basileia são normas estabelecidas sem força jurídica obrigatória mas que podem produzir efeitos jurídicos indiretos nos países, principalmente daqueles que compõem o Comitê, como por exemplo Brasil e EUA. Os principais resultados das recomendações do Comitê foram o de indicar um sentido único para as reformas regulatórias que seriam realizadas pelos bancos centrais dos vários países. Por outro lado, isso acabou reduzindo a margem de manobra dos reguladores nacionais de cada país. Dessa forma, várias das reformas regulatórias realizadas no sistema bancário no Brasil nos últimos vinte anos são reflexo dos acordos realizados pelo Comitê de Basileia.

A partir disso, reflete-se também que a regulamentação bancária, tanto no Brasil como em outros países, é especialmente caracterizada por jurisdições que se sobrepõem. Como CORRÊA (2001) mesmo expõem, a regulação de um país convive com a regulação concorrente de outros países e de órgãos multilaterais, como o FMI, a Organização Mundial do Comércio e o Comitê da Basileia.

Sobre o FMI, por exemplo, SALAMA (2009b) cita:

[...] desde os anos 1970 houve uma gradual mudança do seu foco. Além de conceder empréstimos de liquidez, o FMI passou a desempenhar um grupo amplo de tarefas que incluem a reforma dos mercados financeiros e de capitais e as regras de insolvência bancária. Esta interferência limitou as condições para o exercício da regulação bancária pelas autoridades monetárias de cada país, inclusive o Brasil.

Essas várias camadas sobrepostas de regulação bancária tem motivado nas últimas décadas, a um alinhamento regulatório. Estes alinhamentos, no entanto, não são homogêneos, ou seja, variam nas diversas atividades bancárias.

Com isso, há também de se avaliar a importância das regras de boa governança corporativa como reforço a regulação e supervisão bancária. Para isso, segundo COIMBRA

(2001), são três as premissas que justificam pensar em governança corporativa como complementação da regulação financeira:

(1) a governança corporativa tem como um de seus objetivos impedir atitudes indevidas pelos administradores e alguns agentes societários que influencia, como apropriação indevida de valores, ganhos de benefícios próprios e remunerações incompatíveis com resultados.

(2) práticas internas de governança corporativa podem ser úteis na fiscalização por parte do agente regulador bancário.

(3) Boas práticas de governança são relacionadas positivamente com outras formas que garantam a perpetuidade da corporação. Como exemplos temos vários escândalos corporativos - como Enron, WorldCom e Parmat, crise do subprime – que motivaram a criação de mecanismos que objetivavam a manutenção da boa condição econômica da empresa no longo prazo. No caso de bancos e instituições financeiras essa manutenção da boa condição econômica ganhou maior destaque ainda, pois nas últimas décadas de movimentos regulatórios no setor ficou evidente que o governo deve evitar tanto quanto possível a quebra de bancos, especialmente daqueles considerados “sistemicamente importantes”.

Para SALAMA e PRADO (2011), a crise financeira de 2008 deixou claro que a governança corporativa é um componente importante de regulação bancária. Entretanto, reguladores bancários, muitas vezes subestimam a utilidade dos mecanismos de controle interno de tomada de decisão. Para SALAMA e PRADO (2011), a regulação externa bancária compreende formas de controle sobre operações societárias. Ele exemplifica seu argumento salientando que no Brasil os bancos devem ser estabelecidos como sociedades por ações. Fusões e aquisições no setor bancário estão sujeitos à aprovação pelo Banco Central do Brasil (BACEN), ocorrendo o mesmo para a nomeação dos administradores.

Em empresas não financeiras, os mecanismos de governança corporativa são destinados a assegurar que atividades realizadas tem por finalidade a criação de valor para os fornecedores de capital (acionistas e credores).

SALAMA e PRADO (2011), no caso dos bancos, entretanto, há três fatores principais que são considerados sobre sua função e governança corporativa. A primeira delas é o risco sistêmico de quebra bancária, no qual pode ser traduzido como a possibilidade de um efeito dominó de crise no sistema financeiro. A segunda é a proteção à poupança popular, em particular dos pequenos depositantes. E a terceira é o papel estratégico da indústria bancária como provedora de crédito para a economia. Esses três fatores principais justificam regulação bancária ser feita pelo governo.

Como exemplo, MÜLBERT (2009) expõe que historicamente operações financeiras entre os membros das instituições financeiras do mesmo grupo no Brasil e no resto do mundo, foram utilizadas para maquiar balancetes, desviar recursos para controladores e administradores, fraudar o fisco, enganar acionistas minoritários, e burlar a supervisão dos poupadores e do público das mais variadas formas.

Mesmo assim, segundo CIANCANELLI e GONZALEZ (2000) e SALAMA e PRADO (2011) a utilização de ferramentas de direito societário – e particularmente de governança corporativa – como instrumentos de regulação bancária permanece pouco explorada no Brasil.

2.5. Acordos da Basiléia

O Comitê de Basiléia, estabelecida pelo Conselho de Governadores do banco central do Grupo dos Dez Países no final de 1974, reúne-se regularmente quatro vezes por ano. O Comitê é formado por membros dos bancos centrais, ou autoridades que representem a supervisão bancária, da Argentina, Austrália, Bélgica, Brasil, Canadá, China, França, Alemanha, Hong Kong, Índia, Indonésia, Itália, Japão, Coréia, Luxemburgo, México, Holanda, Rússia, Arábia Saudita, Cingapura, África do Sul, Espanha, Suécia, Suíça, Turquia, Reino Unido e Estados Unidos.

O Comitê de Basileia de Supervisão Bancária proporciona um fórum para cooperação regular sobre temas de supervisão bancária. Seu objetivo é melhorar a compreensão das principais questões de supervisão e melhorar a qualidade da supervisão bancária em todo o mundo. Destina-se a fazê-lo através da troca de informações sobre questões de supervisão nacionais, abordagens e técnicas, com vista a promover o entendimento comum. Às vezes, o Comitê usa este entendimento comum para desenvolver diretrizes e normas de fiscalização em áreas onde eles são considerados desejáveis.

O Comitê não possui qualquer autoridade supranacional formais de supervisão, e suas conclusões não têm força legal. Ele apenas discute e formula padrões de boas práticas e supervisão bancária entre os países membros. Desta forma, ela promove a convergência para abordagens e normas comuns, sem tentar uma harmonização pormenorizada das técnicas dos países membros de supervisão.

Em 1988, na cidade de Basileia (Suíça), por iniciativa do Comitê da Basileia e ratificado por mais de 100 países, o Comitê decidiu introduzir um sistema de medição de capital comumente referido como o *Basel Capital Accord* (Acordo de Capital da Basiléia, ou Acordo de Basiléia I). O objetivo principal desse acordo foi criar exigências mínimas de capital, que deveriam ser respeitadas por bancos comerciais, como precaução contra o risco de crédito. O acordo prevê também mecanismos de mensuração de risco de crédito e estabelece seus requisitos para um padrão de capital mínimo. Desde então, as medidas propostas têm sido progressivamente introduzidas por autoridades monetárias de diversos países.

Entretanto, o Acordo de Basiléia I foi incapaz de evitar falências de muitas das instituições financeiras na década de 1990. Em junho de 1999, o Comitê apresentou uma proposta de revisão do Basiléia I. Essa nova proposta era composta por três pilares: (1)

requisitos mínimos de capital, que buscam aperfeiçoar as regras padronizadas estabelecidas no Acordo de 1988; (2) revisão do processo da supervisão interna de uma instituição e adequação de capital; (3) e uso eficaz de divulgação e transparência (*disclosure*) para fortalecer a disciplina do mercado como um complemento para os esforços de supervisão. A partir de extensa interação com bancos, grupos industriais e autoridades de supervisionamento dos países, essa revisão da Basileia I foi emitida oficialmente em 26 de Junho de 2004, conhecido como *Basel Capital Accord II* (Acordo de Basileia II). Além de seus três pilares fundamentais, possuía também 25 princípios básicos de contabilidade e supervisão bancária.

SILVA et al (2006), destaca também que havia uma busca pela harmonização das práticas contábeis no âmbito internacional. Tanto o *Financial Accounting Standards Board (FASB)* quanto o *International Accounting Standards Board (IASB)* concordavam que a convergência dos padrões contábeis era essencial para diminuir as diferenças na regulamentação, preparação e auditoria dos relatórios financeiros, bem como a redução dos problemas decorrentes da interpretação dos dados apresentados.

Ao longo de 2009, após a crise dos subprimes no sistema financeiro mundial, o *Financial Stability Board – FSB* (Fórum de Estabilidade Financeira), o Comitê de Basileia de Supervisão Bancária e o G20 realizaram a primeira revisão da Basileia II (CRD II). Dessa revisão, publicado em 16 de dezembro de 2010, foi lançado o *Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems* (Acordo de Basileia III), com aplicação prevista para 31 de dezembro de 2010.

Esta reforma derivou da constatação de que a profundidade dessa crise pode ser em grande parte explicada pelo crescimento excessivo dos valores apresentados nos balanços dos bancos (como também em derivativos, por exemplo), ao mesmo tempo em que se diminuiu a qualidade dos recursos próprios para cobrir os riscos (vale lembrar que o volume desses recursos já havia sido discutido na Basileia I e II).

No pior momento da crise, a incerteza pesou sobre a qualidade dos balanços, a solvência dos bancos e os riscos relacionados com a interdependência entre eles, no qual a insolvência de uma instituição pode causar a falência de outra em um efeito dominó, desencadeando uma crise generalizada de confiança e liquidez.

O Acordo de Basileia III refere-se, portanto, a um novo conjunto de propostas para a reforma da regulamentação bancária. Foi desenvolvido em resposta às deficiências na regulação financeira revelada pela crise financeira global. Este se tornou um novo padrão global de marco regulatório para bancos sobre a adequação de capital e liquidez. Fortalece os

requisitos de capital dos bancos e introduz novos requisitos regulamentares sobre a liquidez bancária e alavancagem do banco.

Para ZINGALES (2011), considerando o papel do sistema financeiro no financiamento da economia real, o caráter internacional de instituições financeiras e do custo final suportado pelos Estados - principalmente através de planos de resgate com recursos públicos - a ação coordenada por órgãos reguladores internacionais foi considerado legítimo.

2.6. *Disclosure* a partir dos Acordos de Basiléia

Para FORTUNA (2007) o Acordo de Basiléia II, em seu 3º pilar traduzido como “Disciplina de Mercado” teve através de um conjunto de princípios, exigências e ações o objetivo estimular a transparência (*disclosure*) das instituições financeiras, com ênfase na ética e uma disciplina de atuação no mercado.

Segundo BORGES (2010), o pilar “Disciplina de Mercado”, institui a necessidade das instituições financeiras de assegurarem maior transparência sobre sua situação financeira e solvabilidade. Tal prática de transparência de gestão é importante para a redução dos riscos de uma instituição e de todo o sistema financeiro, principalmente para as instituições de capital fechado e familiar que tem bastante presença no Brasil.

Para o Comitê de Basiléia, os requisitos de exposição e as recomendações estabelecidas no pacote permitirão que os participantes do mercado tenham acesso a informações críticas, diminuindo o perfil de risco e a exigência de capital pelos bancos. Além disso, a proposta do 3º pilar é complementar as exigências de capital mínimo e o processo de supervisão, presentes no 1º pilar e 2º pilar do Acordo de Basiléia II respectivamente. Sobre isso, temos o parágrafo 810 do Acordo de Basiléia II, dentro do tópico *Guiding principles* (tradução nossa):

Em princípio, as divulgações dos bancos devem ser consistentes com a forma como a alta administração e o conselho de diretores avaliam e gerenciam os riscos do banco. No Pilar 1, os bancos utilizam abordagens especificadas / metodologias para medir os vários riscos que enfrentam e as necessidades de capital resultante. O Comitê considera que o fornecimento de divulgações que são baseadas neste quadro comum é um meio eficaz de informar ao mercado sobre a exposição de um banco a esses riscos e fornece uma estrutura de

divulgação consistente e compreensível que melhora a comparabilidade [entre os bancos].

Especialmente sobre o *disclosure*, há um grupo que é uma subdivisão do Comitê de Basileia denominado *Accounting Task Force – ATF* (Força Tarefas da Contabilidade). Este grupo trabalha com o objetivo de garantir que a contabilidade e as normas internacionais de auditoria e práticas de gestão de risco sejam promovidas pela administração nos bancos. Além disso, apoia a disciplina no mercado através da transparência e reforçar as questões de segurança e a solidez do sistema bancário.

No Brasil, a obrigação do *disclosure* tem como objetivo notificar as partes interessadas - seja investidores ou órgãos reguladores – sobre como é tratado negócios com alto potencial de conflitos de interesses.

Essa transparência possibilita a fiscalização – e portanto o controle – da qualidade e do risco das operações realizadas. Do ponto de vista dos órgãos reguladores, uma das vantagens dessa “estratégia regulatória” é que ela não é invasiva nas decisões empresariais sobre a condução da corporação, dando assim uma maior flexibilidade de ação. Além disso, a transparência se torna uma forma de inibir atitudes ilegais ou não favoráveis aos acionistas, por exemplo.

KANDA e HERTIG também argumentam que esta estratégia não cria obstáculos para as decisões que se configurarem como legítimas e eficientes para a empresa. No entanto, como um contra-argumento a esta estratégia de regulamentação, os autores apontam para o custo de prestar as informações, especialmente para pequenas empresas e de capital fechado.

A exigência do *disclosure* é benéfica tanto para o mercado como para as entidades reguladoras, pois desestimula a prática de operações abusivas. Serve também as entidades reguladoras e ao mercado como a primordial forma de fiscalização da qualidade financeira dos bancos, além dos riscos que podem estar sendo tomados de forma desnecessária e sem benefícios para aqueles que dependem do sistema financeiro.

Sendo assim, o *disclosure* compulsório é uma ótima ferramenta de fiscalização dos bancos pelo Banco Central. Há, porém, a importante questão de definir quais operações estariam englobadas na obrigatoriedade do *disclosure*, tendo em vista a sofisticação e inovação dos produtos bancários.

Como formalização regulamentar, temos que caso a instituição financeira seja também estabelecida como uma empresa de capital aberto, esta deve também atender às normas da Comissão de Valores Mobiliários. Por exemplo, a Instrução CVM n ° 480 de janeiro de

2010 determina que para cada uma das operações mencionadas, a empresa deve identificar as medidas tomadas para resolver conflitos de interesse.

A transparência também é tratada com especial atenção no mercado acionário, através da regulamentação privada da BM&FBovespa. Para as companhias listadas nos níveis diferenciados de governança corporativa (Novo Mercado e Níveis 1 e 2) é obrigatória a divulgação detalhada de informações. O detalhamento do Novo Mercado se encontra no tópico referente a ele nesta monografia.

As propostas de regulamentações são diversas e de diversos órgãos regulamentares, sejam governamentais, particulares ou de associações. Mas grande parte da regulação bancária brasileira advém dos Acordos de Basiléia. Sobre o *disclosure*, ele é apresentado de forma mais detalhada e padronizada em Junho de 2006, com o documento Acordo de Basiléia II - *Part 4: The Third Pillar – Market Discipline* (ANEXO A). Em Julho de 2009, após a crise dos subprime, o Comitê de Basiléia lançou uma revisão do Acordo de Basiléia II intitulado *Enhancements to the Basel II framework* (ANEXO B), no qual também revisava algumas premissas do 3º pilar e propunha uma melhora em algumas tabelas de *disclosure* originais. Em Julho de 2011, o Comitê propõe um adicional de *disclosure* sobre as remunerações dos gestores e tomadores de risco nas instituições. Essa proposta se encontra no documento *Pillar 3 disclosure requirements for remuneration* (ANEXO C), com previsão de adoção pelos bancos até 01 de Janeiro de 2012. São nessas propostas que a pesquisa desta monografia se baseia.

3. METODOLOGIA

Nesta etapa serão apresentados os métodos utilizados para o desenvolvimento da pesquisa do trabalho.

3.1. Método da Pesquisa

A presente pesquisa foi realizada a partir de quatro etapas principais:

A primeira foi a revisão bibliográfica sobre o tema de governança corporativa, sobre a governança corporativa no Brasil e a formação histórica dos bancos no Brasil. De acordo com MARCONI (2001):

A descrição do que é e para que serve a pesquisa bibliográfica permite compreender que, se de um lado a resolução de um problema pode ser obtida através dela, por outro, tanto a pesquisa de laboratório quanto a de campo (documentação direta) exigem, como premissa, o levantamento do estudo da questão que se propõe a analisar e solucionar. A pesquisa bibliográfica pode, portanto, ser considerada também como o primeiro passo de toda pesquisa científica.

Segundo MALHOTRA (2004), os dados secundários são coletados para fins diferentes do problema em pauta, o que pode ser verificado na proposição do estudo. A fase de revisão da literatura foi feita a partir dos dados da pesquisa de várias fontes, como livros e artigos de autores de renome nesta área de estudo, tanto nacional como internacionalmente. Assim, a literatura, caracterizada como a coleta de dados por meio de documentação indireta foi realizada utilizando fontes de dados coletados por outros, sendo estes considerados fontes de pesquisa secundária.

A segunda foi a leitura dos documentos dos Acordos de Basiléia e análise de suas reivindicações, assim como quais seriam aderidos por bancos brasileiros. Foi escolhido o documento *Pillar 3 disclosure requirements for remuneration*, lançado em julho de 2011 como um adendo do Acordo de Basiléia II - *Part 4: The Third Pillar – Market Discipline*. Sua escolha foi devido a importância do tema e pois o Comitê espera que até 01 de Janeiro de 2012 suas recomendações sobre esse tema sejam seguidas pelos bancos.

A terceira etapa foi o levantamento e leitura dos documentos disponibilizados a acesso público dos bancos escolhidos para a análise, seja em seus sites, seja nos documentos

presentes no site da BM&FBOVESPA. Essa etapa visou a análise de um investidor que teria acesso apenas a documentos públicos dessas instituições. A análise levou em conta documentos recentes do 3º trimestre de 2011, sendo que muitos referenciavam dados do relatório anual de 2010.

A quarta etapa foi o planilhamento e análise quantitativa dos *disclosures* achados nos documentos analisados.

3.2. Critério da seleção dos bancos

Os bancos analisados sobre esses requisitos de *disclosure* em remuneração foram os cinco maiores conglomerados de bancos múltiplos brasileiros, que estão presentes no relatório “50 Maiores Bancos e o Consolidado do Sistema Financeiro Nacional”, do Banco Central do Brasil, data-base Novembro de 2011.

3.3. Limitações da pesquisa

A pesquisa teve como objetivo o levantamento de informações do nível de *disclosure* sobre remuneração desses bancos analisados, numa perspectiva de investidor com acesso a informações públicas divulgadas por esses bancos em meios fáceis ou comuns de obtenção dessas informações. Esses meios foram caracterizados como os próprios *sites* desses bancos e os relatórios disponíveis no *site* da BM&FBOVESPA.

Como a pesquisa objetiva analisar a presença ou não dessas informações nesses meios, há a possibilidade de haver as informações pesquisadas em outros relatórios com acesso menos direto ao investidor comum. Além disso, muitas das informações recomendadas de *disclosure* pelo Comitê de Basileia não se encontram de forma explícita nos documentos, mas podem de alguma forma serem analisadas ou supostas a partir de outras informações declaradas. Porém, como o foco da pesquisa foi verificar um *disclosure* explícito das propostas do Comitê, considerou-se apenas aquelas que realmente explicitavam as informação requeridas.

Além disso, as recomendações do Comitê podem não ser agradáveis aos interesses dos gestores – como remuneração em bônus – sendo que em muitos relatórios não serem explicitas essas informações. Também há a questão de que o *disclosure* requerido pelo Comitê estar de forma abrangente e com vários requisitos em cada tópico. Levou em consideração para a presença do *disclosure* uma quantidade suficiente de informação que compunha o tópico.

Por fim, alguns bancos afirmaram que não possuíam determinadas formas de remuneração variável, e por isso não havia seu *disclosure*. Para a pesquisa desta monografia considerou-se que esse fato não era uma forma de *disclosure*, uma vez que outros bancos poderiam também não ter divulgado essas informações – ou notas explicando elas – pois não possuíam essas formas de remuneração, mas foram consideradas como informação sem *disclosure*.

4. ANÁLISE E DESCRIÇÃO DOS RESULTADOS

Nessa etapa será feita a análise direta dos resultados obtidos e uma discussão sobre os dados, referenciando as características de governança bancária brasileira, os Acordos de Basileia e a RESOLUÇÃO Nº 3921 de 25 de Novembro de 2010 do Banco Central do Brasil, sobre a regulamentação das remunerações de administradores, em grande parte referenciada com propostas do Acordo de Basileia II. A tabulação detalhada dos dados se encontra no APENDIX A. Seu quadro resumo se encontra abaixo no Quadro 7, assim como no Quadro 8 há a lista de documentos analisados para se verificar o nível de *disclosure* e o respectivo meio em que forma obtidos.

	Numero total de disclosure requerido	ITAU UNIBANCO HOLDING S.A.	BANCO DO BRASIL	BRADESCO	SANTANDER	CAIXA ECONÔMICA FEDERAL
Total	31	21	14	13	23	4
% Total		67,74%	45,16%	41,94%	74,19%	12,90%
QuaLitativo	18	12	8	10	14	3
% QuaLitativo		66,67%	44,44%	55,56%	77,78%	16,67%
QuaTitativo	13	9	6	3	9	1
% QuaTitativo		69,23%	46,15%	23,08%	69,23%	7,69%

Quadro 7: Análise do nível de disclosure de remuneração a partir do documento *Pillar 3 disclosure requirements for remuneration* do Comitê de Basileia nos cinco maiores conglomerados bancários no Brasil.

Fonte: criado pelo autor a partir da análise das pesquisas

DOCUMENTOS	ITAU UNIBANCO HOLDING S.A.	BANCO DO BRASIL	BRADESCO	SANTANDER	CAIXA ECONÔMICA FEDERAL
SITE	Formulário 20-F	Edital AGE - 06/09/2011	Conglomerado	Práticas de Governança - Nível 2 de Governança da BM&F Bovespa	Estrutura Organizacional
	Anexo II à ata da Reunião do Conselho de Administração de 10.8.2009 do Itaú Unibanco Holding S.A.	Sumário AGE - 06/09/2011	Estrutura Organizacional	Práticas de Governança - Recomendações do IBGC	Código de Ética da CAIXA
	REGIMENTO INTERNO DO COMITÊ DE REMUNERAÇÃO	Ata AGE - 06/09/2011	Governança Corporativa - todo o link	Políticas para transação com Partes Relacionadas 07/11/2011	Administração de riscos
	Nossas Práticas de Governança Corporativa	Ata - RCA 16/05/2011	Demonstrações Contábeis 30/09/2011	Administração - Conselho de Administração	Transparência CAIXA + links internos
	Administração do Itaú Unibanco Holding S.A.	16/11/2011 - Impacto Índice de Basileia	Relatório de Gerenciamento de Riscos - Pilar 3	Administração - Regimento do Conselho de Administração 20/04/2010	Balanços e Demonstrativos
	Demonstrações Contábeis (IFRS)	Código de Governança	Releases Financeiros - 3º Trimestre de 2011	Código de Ética	
	Demonstrações Contábeis (BRGAAP)	Conselho de Administração	Relatórios CVM - Relatório Trimestral (Legislação Societária) 2011/3	Gerenciamento de Riscos	
	Arquivos CVM Informações Periódicas e Eventuais	Conselho Fiscal	Relatórios CVM - Relatório Anual (Legislação societária) 2010	Administração - Comitês	
	Arquivos SEC	Comitê de Auditoria	Relatórios 20-F	Diferenças Recomendações NYSE	
	Instrução CVM 480 e 481	Diretoria Executiva	Relatórios Anuais - 2010	Ratings de Governança Corporativa	
	Ações em Foco Informativo para Acionistas - 2º Trimestre de 2011	O Código de Ética do BB			
		Estatuto Social			
		Política de Divulgação			
		Política de Negociação			
		Prestação de Contas - CGU			
		Análise do Desempenho 3T11			
		Demonstrações Contábeis 3T11			
BM&FBOVESPA	2011 - Formulário de Referência - Versão 7.0	2011 - Formulário de Referência - Versão 6.0	2011 - Formulário de Referência - Versão 14.0	2011 - Formulário de Referência - Versão 14.0	

Quadro 8: documentos analisados para se verificar o nível de *disclosure* divulgado pelos conglomerados bancários analisados.

Fonte: criado pelo autor a partir da análise das pesquisas

Como observado, verificamos que o número total de itens de *disclosure* requerido pelo documento *Pillar 3 disclosure requirements for remuneration* do Comitê de Basiléia é 31 itens. Esses itens se encontram em dois grandes grupos definidos como quantitativos e qualitativos. Dentro desses dois grandes grupos temos 11 sub-grupos, nos quais há cinco sub-grupos no grupo quantitativo e seis sub-grupos no grupo qualitativo. Uma visão mais detalhada pode ser feita a partir da análise do documento original transcrito no ANEXO C.

Sobre o *disclosure* total, o conglomerado bancário com melhor qualificação é o Santander, com 74,19% do total, seguido pelo Itaú-Unibanco, com a terceira colocação pelo Banco do Brasil, com a quarta pelo Bradesco e por último a Caixa Econômica Federal.

No *disclosure* qualitativo, a primeira posição é assumida novamente pelo Santander, com a segunda posição pelo Itaú-Unibanco, com a terceira pelo Bradesco, a quarta pelo Banco do Brasil e por último a Caixa Econômica Federal.

No *disclosure* quantitativo, a primeira e segundas posições são conjuntamente do Santander e do Itaú-Unibanco, com a terceira posição assumida pelo Banco do Brasil, com a quarta pelo Bradesco e a última a Caixa Econômica Federal.

Entre todos os bancos e em todos os aspectos, o Santander é aquele que apresenta os melhores níveis de *disclosure* de remuneração, seguido em segundo lugar pelo Itaú-Unibanco. Talvez esse maior *disclosure* se deve ao fato de serem bancos com ações negociadas internacionalmente, sendo que a presidência do Itaú-Unibanco ter participado de alguns documentos do Comitê de Basiléia. Além disso, o Itaú-Unibanco apresenta documentos em IFRS e BRGAAP, os quais trouxeram uma maior quantidade de informações. Ambos os bancos possuem outros formulário direcionados a SEC – U.S. Securities Exchange Commission, como o Formulário 20-F, que possuíram informações mais padronizadas com requerimentos do Comitê da Basiléia.

Os conglomerados Banco do Brasil e o Bradesco se revezaram nas terceiras e quartas posições, sendo que há um maior *disclosure* qualitativo pelo Bradesco, mas esse mesmo conglomerado tem um dos mais baixos *disclosures* quantitativos. O bom *disclosure* do Banco do Brasil se deve este ser um banco de economia mista – público e privado – sendo que boa parte de suas orientações de governança corporativa está atrelada a resoluções do Banco Central do Brasil, que segue em grande parte as propostas do Comitê de Basiléia. Além disso, esses dois bancos citaram a RESOLUÇÃO Nº 3921 de 25 de Novembro de 2010 do Banco Central do Brasil (ANEXO D), no qual este dispõe sobre a política de remuneração de administradores das instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil. Esta resolução não adere em todos os princípios propostos pelo

documento *Pillar 3 disclosure requirements for remuneration*, mas abrange grande parte das recomendações propostas, sendo outras seguidas pela legislação. Mesmo assim, em todos os bancos, não há todas as informações divulgadas sobre essa Resolução N° 3921 de 25 de Novembro de 2010 do Banco Central do Brasil. Boa parte dela é ainda tratada de forma interna pelos conglomerados.

O pior banco em termos de *disclosure* de remuneração foi a Caixa Econômica Federal. Todas suas análises apresentaram os menores índices de divulgação. Entende-se que isso se deve a essa instituição não ser de capital aberto (sem ações negociadas na BM&FBOVESPA) e que os documentos analisados são aqueles relacionados à transparência pública proposta como movimento político do governo. Em seu *site* há apenas informações sobre conselhos diretores, estrutura organizacional, código de ética e poucas assembleias. Em um dos seus itens de informações há um que se intitula “Transparência Caixa”, mas este item tem como objetivo “[...] divulgar periodicamente os dados da Execução Orçamentária e Financeira dos programas do governo em que a instituição atua, bem como informações de diárias e passagens, licitações, contratos e convênios.” (CEF). Seu foco principal é contribuir com a política do Governo Federal na transparência das contas públicas para a sociedade. Talvez por isso também essa divulgação siga mais as normas governamentais e menos iniciativas como do Acordo de Basiléia, sendo que o *disclosure* sobre remunerações ser tratado como uma informação de política orçamentária, e não como uma informação para o mercado.

Como resultado, temos que há diferenças significativas do nível de *disclosure* entre esses bancos, tanto nos parâmetros qualitativos como quantitativos propostos pelo documento *Pillar 3 disclosure requirements for remuneration*. Com a análise fica evidente que os bancos analisados, referência entre as instituições bancárias, ainda não possuem um nível suficiente de *disclosure* nesses requisitos, principalmente sobre os parâmetros quantitativos. Além disso, para um investidor, há uma grande dificuldade de encontrar as informações descritas no adendo de remuneração do Acordo de Basiléia II, pois muitas delas se encontram dispersas – e outras superficiais – nos documentos disponíveis por essas instituições nos locais descritos do levantamento para a pesquisa.

5. CONCLUSÕES E NOVAS PROPOSTAS

O setor bancário é altamente organizado, e possui várias técnicas de controles. Mesmo assim, foi um dos principais motivadores da crise de 2008, no qual derivativos lastreados por títulos podres formaram a carteira de vários bancos comerciais. Além disso, percebemos os problemas que podem ocorrer quando não há uma boa governança corporativa e os interesses dos administradores se sobrepõem aos interesses dos detentores do seu capital administrado, no caso, os acionistas. Entendemos também que a principal forma de acompanhamento e verificação da qualidade das decisões administrativas pode ocorrer primordialmente pelo nível de *disclosure* de suas informações.

Com isso, a pesquisa realizada teve como objetivo analisar o nível de *disclosure* sobre a remuneração da administração e os tomadores de risco, conforme estabelecido no documento *Pillar 3 disclosure requirements for remuneration* emitido pelo Comitê de Basiléia em Julho de 2011. Esse adendo previa que os bancos adeririam totalmente aos seus parâmetros até 01 de Janeiro de 2012. Os bancos analisados sobre esses requisitos de *disclosure* em remuneração foram os cinco maiores bancos múltiplos brasileiras, que estão presentes no relatório “50 Maiores Bancos e o Consolidado do Sistema Financeiro Nacional”, do Banco Central do Brasil, data-base Novembro de 2011. A análise utilizou os documentos de relacionamento de investidores presentes nos sites desses bancos e outros documentos presentes na BM&FVBOVESPA.

Como resultado, temos que há diferenças significativas do nível de *disclosure* entre esses bancos, tanto nos parâmetros qualitativos como quantitativos propostos pelo documento *Pillar 3 disclosure requirements for remuneration*. Com a análise fica evidente que os bancos analisados - referência entre as instituições bancárias - ainda não possuem um nível suficiente de *disclosure* nesses requisitos, principalmente sobre os parâmetros quantitativos. Além disso, para um investidor comum, há uma grande dificuldade de encontrar as informações descritas no adendo de remuneração do Acordo de Basiléia II, pois muitas delas se encontram dispersas – e outras superficiais – nos documentos disponíveis por essas instituições nos locais descritos do levantamento para a pesquisa.

Com a importância impactante dos bancos na economia de qualquer país, foi perceptível a quantidade de entidades, regras, formulações, resoluções, emendas, etc. que visam organizar e estabilizar o setor bancário e financeiro. Essas iniciativas partem tanto dos órgãos reguladores como de instituições separadas do setor governamental que formulam

propostas próprias sobre a regulamentação bancárias, ou de forma menos direta, sua governança bancária.

Dessa forma, talvez seja possível que os bancos brasileiros sigam a legislação dos órgãos reguladores os quais estão subordinados, mas que para suas melhores práticas de governança corporativa – que de certa forma não foram legisladas oficialmente pelo governo – eles acabem aderindo a alguma formalização de algum instituto independente que favoreçam por algum motivo seus interesses. Muitas vezes seguem uma miscelânea de normas propostas, elevando a complexidade de sua governança, nem sempre atendendo a todos os requisitos propostos originalmente em cada uma delas.

Assim, um baixo nível de *disclosure* sobre a remuneração dos administradores ou tomadores de risco não necessariamente indicaria uma baixa qualidade de governança corporativa por essas instituições. Porém, nos estudos realizados, fica evidente que o Banco Central do Brasil – que regulariza o setor bancário nacional – tem em suas normas estreita relação com as propostas do Comitê de Basiléia. Portanto, será muito provável que os bancos nacionais, mais cedo ou mais tarde, aderirão às propostas desse Comitê internacional. Fica evidente no período da pesquisa dessa monografia que muitos deles terão que melhorar consideravelmente seu nível de *disclosure*, pelo menos sobre as remunerações de seus gestores.

Como novas propostas, seria interessante realizar outras pesquisas entre os bancos brasileiros sobre os outros parâmetros do Comitê de Basileia existentes nos documentos do Acordo de Basiléia II – *Enhancements to the Basel II framework* e seus respectivos adendos posteriores.

Além disso, seria interessante um estudo para propor uma formulação única de *disclosure* de fácil e rápido acesso para todo e qualquer investidor, favorecendo um melhor controle do mercado sobre as atividades bancárias.

BIBLIOGRAFIA

ABREU, Marcelo P. 1990. Crise, crescimento e modernização autoritária: 1930-1945. In: Abreu, Marcelo P. (org). A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana 1889-1989, Rio de Janeiro, Campus.

Acordo de Basiléia I. *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standard*. Julho de 1988, atualizado em Abril de 1998. Basel Committee on Banking Supervision. Basiléia, Suíça. Disponível em: < <http://www.bis.org/publ/bcbst111.htm> >. Acessado em: 14/09/2011.

Acordo de Basiléia II. *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standard. A Revised Framework, Comprehensive Version*. Junho de 2006. Basel Committee on Banking Supervision. Basiléia, Suíça. Disponível em: < <http://www.bis.org/publ/bcbstca.htm> >. Acessado em: 14/09/2011.

Acordo de Basiléia II. *Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems*. Dezembro de 2010 atualizado em Junho de 2011. Basel Committee on Banking Supervision. Basiléia, Suíça. Disponível em: < <http://www.bis.org/publ/bcbs189.htm> >. Acessado em: 14/09/2011.

ALVES, C. A. M.; ALVES, N. T. H; Análise do Nível de Divulgação da Governança Corporativa Segundo Recomendações do Comitê da Basiléia: um estudo em bancos privados e públicos brasileiros. Revista Universo Contábil, ISSN 1809-3337, Blumenau, v. 5, n. 1, p. 06-21, jan./mar. 2009.

ALVES C A M; CHEROBIM A P M S. Análise do nível de divulgação do risco Operacional segundo recomendações do Comitê da Basiléia: estudo em bancos do País e do exterior. RAM – Revista de Administração Mackenzie, v. 10, n. 2 • ISSN 1678-6971 • Mar./abr. 2009.

ALVES C A M; MACHADO FILHO C A P; A Divulgação das Atribuições de Ouvidorias em Instituições Bancárias Públicas e Privadas à Luz da Regulamentação Brasileira. Contabilidade, Gestão e Governança - Brasília · v. 14 · n. 2 · p. 45 – 61 mai/ago 2011.

ANDRADE, Adriana; ROSSETTI, José Paschoal; Governança Corporativa – fundamentos, desenvolvimento e tendências. Editora Atlas, São Paulo, 2004.

ANDRADE L F F; NIYAMA, J K; SANTANA, C M. Nível de “disclosure” sobre riscos de mercado e operacional: Uma análise comparativa dos vinte maiores bancos brasileiros. Universidade De Brasília 2008.

ASSAF NETO, A. ; Mercado Financeiro, 6º Edição, Editora Atlas, São Paulo, 2005.

BABIC, V.; *Corporate governance in transition economies*. Winston-Salem: Wake Forest University, Social Science Seminar, 2003.

BACKES R G; BIANCHI M; RATHKE V; GASSEN V J K. Governança corporativa e performance organizacional: Descrição de estudos sobre o tema. Faculdades Integradas Machado de Assis (FIMA-RS) 2008.

Bank for International Settlements. Disponível em <<http://www.bis.org>>. Acessado em 06/06/2011.

BAUMOL, William J. *Business behavior, value and growth*. 2 ed. New York: Harcourt Brace, 1967.

BERLE, A.; MEANS, G. *The modern corporation and private property*. New York: Macmillan, 1932.

BELTRATTI, A.; STULZ, R. Why did some banks perform better during the credit crisis? A cross-country study of the impact of governance and regulation, Charles A. Dice Center Working Paper, n. 12, 2009.

BERGER, A.; BONIME, S.; GOLDBERG, L.; WHITE, L. The Dynamics of Market Entry: The Effects of Mergers and Acquisitions on Entry in the Banking Industry.” *Journal of Business*, v. 77, p. 797-834, 2004

BM&FBOVESPA. Disponível em: < <http://www.bmfbovespa.com.br>>. Acessado em 12/07/2011.

BONIN, J.; HASAN, I.; WACHTEL, P. Bank performance, efficiency and ownership in transition countries. *Journal of Banking and Finance*, v. 29, p. 31–53, 2005a.

BONIN, J.; HASAN, I.; WACHTEL, P. Privatization matters: bank efficiency in transition countries. *Journal of Banking and Finance*, v. 29, p. 2155–2178, 2005b.

BORGES B M. Desempenho, Governança Corporativa e Origem de Capital dos Bancos no Brasil. Orientador Professor André Luiz Carvalho da Silva; Dissertação; Fundação Getulio

Vargas Escola de Pós-Graduação em Economia Mestrado em Finanças e Economia Empresarial. Rio de Janeiro Maio/ 2010.

BREALEY, Richard A.; Princípios de Finanças Corporativas; 8ª Edição, Editora McGraw-Hill, São Paulo, 2008.

CALDEIRA, Jorge. Mauá: empresário do império. São Paulo: Companhia das Letras, 1998. 557 p.

CAPRIO, G.; LAEVEN, L.; LEVINE, R. Governance and Bank Valuation, Journal of Financial Intermediation, v. 16, p. 584-617, 2007.

CARNEIRO, R. Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX, Edit. Unesp. 2002.

CAVALCANTE, F., MISUMI, J.Y., RUDGE, L.F.; Mercado de Capitais ; 6ª Edição; Editora Elsevier, Rio de Janeiro; 2005.

CERDA, A. C. Tender Offers, Takeovers and Corporate Governance. The Latin America Corporate Governance Roundtable, São Paulo, April, 2000.

CIANCANELLI, Penny e GONZALEZ, Jose Antonio Reyes. *Corporate Governance in Banking: A Conceptual Framework* (2000). Disponível em: <http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract_id=253714>.

COIMBRA F C. Estrutura de Governança Corporativa e Gestão de Riscos: um estudo de casos no setor financeiro. Orientador: Prof. Dr. Edison Fernandes Polo. Tese de Doutorado; Departamento de Administração da Faculdade de Economia da Universidade de São Paulo. São Paulo/ 2011.

CORRÊA, V.; ADATI, F. Política de crédito: a crescente presença dos bancos estrangeiros no sistema financeiro nacional e a continuidade da escassez de recursos. V Congresso de Ciências Humanas, Letras e Artes, 2001.

CORSI, Francisco Luiz. Estado Novo: política externa e projeto nacional, Curitiba. Disponível em: <[www.economia.ufpr.br/portal/ Economia_Politica/ estado/estado](http://www.economia.ufpr.br/portal/Economia_Politica/estado/estado)>.

COSTA NETO, Yttrio Corrêa da. Bancos oficiais no Brasil : origem e aspectos de seu desenvolvimento / Yttrio Corrêa da Costa Neto. -- Brasília : Banco Central do Brasil, 2004. 156 p.

DALMÁCIO F Z; LOPES A B; REZENDE A J. Governança corporativa e acurácia das previsões individuais dos analistas: uma análise no mercado brasileiro. Universidade de São Paulo, 2011.

DICK, A., ZINGALES, L.; Control Premiums and the Effectiveness of Corporate Governance Systems; Journal of Applied Corporate Finance – Morgan Stanley; Spring/ Summer, Volume 15, 2004.

Enhancing Corporate Governance for Banking Organizations. Basel Committee on Banking Supervision (1999). Disponível em <www.bis.org/publ/bcbs122.pdf>.

ERKENS, D.; HUNG, M.; MATOS, P. Corporate governance in the 2007-2008 financial crisis: evidence from financial institutions worldwide. ECGI Finance Working Paper, n. 249, 2009.

FAMÁ, R.; RIBEIRO, R. M. Neto. *A importância da governança corporativa na Gestão das empresas – o caso do grupo Orsa*. Estudo de caso em finanças - VI SEMEAD, 2003.

FERREIRA M D; QUELHAS O L G. Avaliação qualitativa das decisões do conselho de Administração: o caso de uma instituição financeira. *Revista Gestão Industrial* v. 03, n. 03: p. 128-147, 2007.

FILHO J R F; PICOLIN L M. Governança corporativa em empresas estatais: Avanços, propostas e limitações. RAP — Rio de Janeiro 42(6): 1163-88, nov./dez. 2008

FONSECA, Pedro C. D., 1989. Vargas: o capitalismo em construção – 1906-1954, São Paulo, Brasiliense.

FORTUNA, E.; Mercado Financeiro – Produtos e Serviços, 16º Edição, Editora Qualitymark, Rio de Janeiro, 2007.

FRANCISCO J R S., et al. Governança Corporativa –Agregação de Valor no Banco do Brasil s.a. *SEGeT* – Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 2009.

FRANCO, Gustavo H. B., 1990. A primeira década republicana. In: ABREU, Marcelo P. (org). A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana 1889-1989, Rio de Janeiro, Campus.

FRITSCH, Winston, 1990. Apogeu e crise na primeira República: 1900-1930. In: Abreu, Marcelo P. (org). A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana 1889-1989, Rio de Janeiro, Campus.

GIAMBIAGI F., et al. . Economia Brasileira Contemporânea (1945/2004). Editora Campus, edição 1. 2005

GITMAN, L. J.; Princípios de Administração Financeira; 10ª Edição; Editora Pearson Education; São Paulo, 2004.

GOLDSMITH, Raymond W., 1986. Brasil 1850-1985 – Desenvolvimento financeiro sob um século de inflação, São Paulo, Harper & Row do Brasil.

GREMAUD, A. P., et al. Economia Brasileira Contemporânea, 7ª edição, Edit. Atlas, 2007.

GUIMARÃES, Carlos Gabriel. O Império e os bancos comerciais do Rio de Janeiro na segunda metade do século XIX: os casos do Banco Mauá, Macgregor & Cia., do Banco Rural e Hipotecário do Rio de Janeiro e do Banco Comercial e Agrícola, Curitiba. Disponível em: <[www.economia.ufpr.br/portal/Economia_Politica/ estado/estado](http://www.economia.ufpr.br/portal/Economia_Politica/estado/estado)>.

HASSET, Joe; MAHONEY, Bill. Comportem-se! *RI Relações com Investidores*, Rio de Janeiro: IMF Editora, nº 57, nov. 2002.

HIGGS REVIEW. *Review of the role and effectiveness of non-executive directors*. Londres: DTI, 2003.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA. Governança No Brasil. Disponível em: <<http://www.ibgc.org.br/Secao.aspx?CodSecao=20>>. Acesso em: 15 de Agosto de 2011.

INTERNATIONAL CORPORATE GOVERNANCE NETWORK - IGCN. Disponível em: <www.igcn.org>; Acessado em 05/07/2011.

JONES, Ian; POLLITT, Michael. *Understanding how issues in corporate governance develop*: Cadbury report to Higgs Review. Cambridge: ESRC Centre for Business Researcher University of Cambridge. Working Paper nº 277, 2003.

KIRKPATRICK G. The Corporate Governance Lessons from the Financial Crisis. Financial Market Trends © OECD 2009 Pre-publication version for Vol. 1/ 2009.

LAGO, Pedro Aranha Corrêa do, 1983. A Sumoc como embrião do Banco Central: sua influência na condução da política econômica 1945-1965, Rio de Janeiro, PUC.

LA PORTA, R. LOPEZ-DE-SILANES, F. SHLEIFER, A. VISHNY, R Investor Protection and Corporate Governance. NBER Working Paper, disponível em:<www.nber.org>. 2010

LODI, João Bosco. *Governança corporativa: o governo da empresa e o conselho de administração*. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

MALHOTRA, N K. *Pesquisa de Marketing – Uma orientação aplicada*. 3 ed. Porto Alegre: Bookman, 720 p. 2001.

MARCONI, M.A.; LAKATOS, E.M.; Metodologia do Trabalho Científico; 6ª Edição; Editora Atlas; São Paulo, 2001.

MATIAS A B., et al. *Análise Financeira Fundamentalista de Empresas*. São Paulo: editora Atlas, 2009.

MATIAS, Alberto Borges; *Finanças corporativas de longo prazo, volume 2: criação de valor com sustentabilidade financeira/CEPEFIN –Centro de Pesquisas em Finanças*, São Paulo: editora Atlas, 2007.

MCKINSEY COMPANY E KORN/FERRY INTERNATIONAL. *Panorama da Governança Corporativa no Brasil*. São Paulo, 2001. Disponível em:< www.ibgc.org.br>.

MICCO, A.; PANIZZA, U.; MONICA, Y. Bank ownership and performance. IADB Working Paper, n. 518, 2004.

MILLSTEIN REPORT. *Corporate governance improving competitiveness and access to capital in global markets*. Paris: OECD, 1998.

MONKS, R., MINOW, A.G. *Corporate Governance*. 4a. ed. John Wiley & Sons, 2003.

MÜLBERT, P. Corporate governance of bank after the financial crisis – theory, evidence, reforms. ECGI Law Working Paper, n. 130, 2009.

NEUHAUS, Paulo, 1975. História monetária do Brasil 1900-45, Rio de Janeiro, IBMEC.

Normativos Financeiros. Disponível em <
www3.bcb.gov.br/normativo/prepararPesquisa.do?method=retornarPesquisa>. Acessado em
07/08/2011.

OECD – ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT.
Disponível em: < <http://www.oecd.org>>; Acessado em: 02/07/2011, 2011.

OLIVEIRA O; FORTE S. A indústria bancária brasileira - Construindo cenários prospectivos e identificando as estratégias de utilização mais provável. REVISTA PORTUGUESA E BRASILEIRA DE GESTÃO, 2009.

PACHECO, Cláudio, 1979. História do Banco do Brasil, Brasília, Banco do Brasil.

PINHEIRO, J. L.; Mercado de Capitais – Fundamentos e Técnicas; 1º Edição; Editora Atlas; São Paulo; 2001.

RIBEIRO NETO, R. M., FAMÁ, R.; Uma alternativa de crescimento para o mercado de capitais brasileiro. O novo mercado; RAUSP - Revista de Administração, volume 37, número 1, páginas 29-38, São Paulo, Janeiro/Março 2002.

RICHARDSON, R. J.; Pesquisa Social – Métodos e Técnicas; 3ª Edição, Editora Atlas, São Paulo, 1999.

ROCHA, Fernando A. S., 2002. Desnacionalização bancária no Brasil (1997-2000), Unicamp/IE.

ROSEMBERG, Hilary; *Mudando de lado*. Rio de Janeiro. Editora Campus, 2000.

SAES, Flávio Azevedo Marques de, 1997. Crescimento e consolidação do sistema bancário em São Paulo na década de 20. In: LORENZO, Helena C. e Costa, Wilma P. A década e 1920 e as origens do Brasil moderno, São Paulo, UNESP.

SALAMA, Bruno Meyerhof e PRADO, Viviane Muller, *Legal Protection of Minority Shareholders of Listed Corporations in Brazil: Brief History, Legal Structure and Empirical Evidence*. Journal of Civil Law Studies 4 (2010).

SALAMA , Bruno Meyerhof; PRADO,Viviane Muller. Operações de Crédito dentro de Grupos Financeiros: Governança Corporativa como Complemento à Regulação Bancária. Latin American and Caribbean Law and Economics Association, Janeiro 2011. Disponível em: http://works.bepress.com/bruno_meyerhof_salama/56

SALAMA, Bruno Meyerhof. Legal Protection of Minority Shareholders of Listed Corporations in Brazil: Brief History, Legal Structure and Empirical Evidence. Latin American and Caribbean Law and Economics Association, Outubro de 2011. Disponível em: <http://works.bepress.com/bruno_meyerhof_salama/18>.

SALAMA, Bruno Meyerhof. *Como Interpretar as Normas Emitidas pelo BACEN e CMN? Uma Resposta a Partir da Evolução do Modelo de Estado Brasileiro*. Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais n. 46 (2009a).

SALAMA, Bruno Meyerhof. *De onde viemos? Inovação e resposta regulatória na indústria bancária no pré-crise*. Revista DIREITO GV Especial. São Paulo: DIREITO GV. 2009b

SANTAZONO, Tetsuji. Pioneer of corporate governance: Bob Monks, a record of struggle. Tóquio: Nikkei Financial Daily, 25 June 2001. p. 9.

SAUNDERS, Anthony. Administração de Instituições Financeiras. 2º Edição. Editora Atlas, São Paulo, 2007.

SCHULZ, John. A crise financeira da Abolição: 1875-1901. São Paulo. Editora da Universidade de São Paulo: Instituto Fernand Braudel, 1996.

SILVA, Paula. D. A.; CARVALHO, Fernanda M.; DIAS, Lidiane N. S.; MARQUES, José Augusto V. C. Impairment de Ativos de Longa Duração: Comparação entre o SFAS 144 e o IAS 36. In: 6º CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 2006, São Paulo. Anais eletrônicos. São Paulo: USP, 2006. Disponível em: <<http://www.congressosp.fipecafi.org/artigos62006/594.pdf>>

SILVEIRA A D M. Corporate Governance Myths in Brazil: An Analysis of Common Statements Made by Market Practitioners. CEG (Center for Corporate Governance Research) Working Paper Series 004/2009.

SOBRINHO A D M., et al. Governança Cooperativa Diretrizes e mecanismos para fortalecimento da governança em cooperativas de Crédito. Brasília. Fevereiro, 2009.

SZMRECSÁNYI, Tamás; SUZIGAN, Wilson (organizadores). História Econômica do Brasil Contemporâneo – 2º Ed. Revista. São Paulo, Hucitec/Associação Brasileira de Pesquisadores em História Economica/Editora da Universidade de São Paulo/ Imprensa Oficial 2002.

TOPIK, Steven, 1979. Capital estrangeiro e o estado no sistema bancário brasileiro, 1889-1930, Rio de Janeiro, Revista Brasileira de Mercado de Capitais set/dez.

ZINGALES, L. Corporate Governance. NBER Working Paper 6309, consultado no www.nber.org/papers/w6309 em 30/04/2011.

APÊNDICE

APENDIX A - Tabulação detalhada dos dados analisados a partir do documento *Pillar 3 disclosure requirements for remuneration* emitido em Julho de 2011 pelo comitê de Basileia. (itens na tabela com tradução nossa). 0 = não possui *disclosure*. 1 = possui *disclosure*.

REMUNERAÇÃO	
Qualitative disclosures	Informações relativas aos órgãos que supervisionam remuneração. Divulgações devem incluir:
	Nome, composição e mandato do principal grupo de supervisão bancária
	Consultores externos cujos conselhos tem sido procurado, o corpo pelo qual foram comissionados, e em que áreas do processo de remuneração.
	(a) A descrição do escopo da política de remuneração do banco (por exemplo, por regiões, linhas de negócio), incluindo em que medida ela se aplica às filiais estrangeiras e filiais.
	A descrição dos tipos de funcionários considerados como tomadores de risco material e como gerentes seniores, incluindo o número de empregados em cada grupo.
	Informações relativas à concepção e estrutura dos processos de remuneração. Divulgações devem incluir:
	Uma visão geral das principais características e objectivos da política de remuneração
	(b) Se a comissão de remunerações examinou a política de remuneração da empresa durante o ano passado, e em caso afirmativo, uma visão geral de todas as alterações que foram feitas
	Uma discussão de como o banco garante que os funcionários de risco e compliance são remunerados de forma independente dos negócios que supervisionam
	Descrição das formas em que os riscos atuais e futuros são levados em conta nos processos de remuneração. Divulgações devem incluir:
	Uma visão geral dos principais riscos que o banco leva em consideração na aplicação de medidas de remuneração
	(c) Uma visão geral da natureza e tipo das principais medidas usadas para ter em conta estes riscos, incluindo riscos difíceis de medir (valores não precisam ser divulgados)
	Uma discussão sobre as maneiras pelas quais essas medidas afetam a remuneração
	Uma discussão de como a natureza eo tipo destas medidas tem mudado ao longo do ano passado e as razões para a mudança, bem como o impacto das mudanças na remuneração
	Descrição das formas em que o banco busca atrelar desempenho durante um período de medição de desempenho com níveis de remuneração. Divulgações devem incluir:
	Uma visão geral das principais métricas de desempenho para o banco, as linhas de nível superior de negócios e indivíduos
	(d) Uma discussão de como valores da remuneração individuais são ligadas ao desempenho do banco e ao nível individual de performance
	Uma discussão das medidas que o banco vai implementar, em geral, para ajustar as remunerações no caso de que as métricas de desempenho serem fracas. Isto deve incluir critérios do banco para determinar como "fraca" as métricas de desempenho.
	Descrição das formas em que o banco visa adaptar a estrutura de remuneração para levar em conta o desempenho de longo prazo. Divulgações devem incluir:
	(e) Uma discussão sobre a política do banco de adiamento e carência de remuneração variável e, se a fração de remuneração variável que é adiada difere entre os funcionários ou grupos de funcionários, uma descrição dos fatores que determinam a fração e sua importância relativa

		Uma discussão sobre a política do banco e os critérios de adaptação das remunerações adiada antes de bônus e (se permitido pela legislação nacional) após a sua subscrição através de disposições passadas
		Descrição das diferentes formas de remuneração variável que o banco utiliza e os fundamentos para o uso dessas formas diferentes. Divulgações devem incluir:
	(f)	Uma visão geral das formas de remuneração variável oferecido (por exemplo em dinheiro, ações e outros instrumentos de participação e outras formas). Uma descrição dos elementos correspondentes a outras formas de remuneração variável (se houver) devem ser fornecidas.
		Uma discussão sobre o uso das diferentes formas de remuneração variável e, se a mistura de diferentes formas de remuneração variável difere entre os funcionários ou grupos de empregados), uma descrição dos fatores que determinam o mix e sua importância relativa.

BRASIL				
ITAU UNIBANCO HOLDING S.A.	BANCO DO BRASIL	BRADESCO	CAIXA ECONÔMICA FEDERAL	SANTANDER
1	1	1	0	1
0	0	0	0	1
0	1	0	0	1
1	0	0	0	0
1	1	1	1	1
0	0	0	0	1
1	1	1	0	1
1	0	0	0	1
0	0	0	0	1
1	0	0	0	0
0	0	0	0	0
1	1	1	0	1
1	1	1	0	1
0	0	1	0	0
1	0	1	0	1
1	0	1	0	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1

REMUNERAÇÃO		
Quantitative Disclosures	(g)	Número de reuniões realizadas pelo corpo principal responsável por supervisionar a remuneração durante o ano fiscal e a remuneração paga aos seus membros
	(h)	Número de empregados que receberam um prêmio de remuneração variável durante o ano fiscal
		Número e valor total de bônus garantidos concedidas durante o o ano fiscal
		Número e valor total de prêmios pagos durante o ano fiscal
		Número e valor total de indenizações por despedimento feitos durante o ano fiscal
	(i)	Montante total de remunerações adiadas pendentes, dividido em dinheiro, ações e instrumentos ligados participações e outras formas
		Montante total de remunerações adiadas pagas durante o exercício
	(j)	Repartição das quantidade de prêmios de remuneração para o o ano fiscal, mostrando: fixo e variável
		adiado e não adiado
		diferentes formas utilizadas (dinheiro, ações e instrumentos ligados a participações, outras formas). Exemplo de comunicação na Tabela A (anexo).
		Informações quantitativas sobre a exposição dos empregados a implícito (por exemplo, oscilações no valor das ações ou unidades de desempenho) e ajustamentos explícitos (por exemplo, bonus-malus, perdas reavidas ou reversões semelhantes ou reavaliações em baixa de prêmios) da remuneração adiada e remuneração retida:
	(k)	Montante total de remunerações adiadas excelente e remuneração retida expostas a explícito e / ou implícitos ajustamentos posteriores
		Montante total das reduções durante o ano fiscal devido à ajustamentos explícitos a posteriores
		Montante total das reduções durante o ano fiscal devido à implícitos ajustamentos posteriores

0	1	1	0	1
1	1	1	0	1
1	1	0	0	1
1	1	0	0	1
1	0	1	1	1
1	0	0	0	1
1	0	0	0	0
1	1	0	0	1
1	0	0	0	1
1	1	0	0	1
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0

ANEXOS

ANEXO A - Acordo de Basiléia II - Part 4: The Third Pillar – Market Discipline – Junho de 2006

I. GENERAL CONSIDERATIONS

A. Disclosure requirements

808. The Committee believes that the rationale for Pillar 3 is sufficiently strong to warrant the introduction of disclosure requirements for banks using the Framework. Supervisors have an array of measures that they can use to require banks to make such disclosures. Some of these disclosures will be qualifying criteria for the use of particular methodologies or the recognition of particular instruments and transactions.

B. Guiding principles

809. The purpose of Pillar 3 — market discipline is to complement the minimum capital requirements (Pillar 1) and the supervisory review process (Pillar 2). The Committee aims to encourage market discipline by developing a set of disclosure requirements which will allow market participants to assess key pieces of information on the scope of application, capital, risk exposures, risk assessment processes, and hence the capital adequacy of the institution. The Committee believes that such disclosures have particular relevance under the Framework, where reliance on internal methodologies gives banks more discretion in assessing capital requirements.

810. In principle, banks' disclosures should be consistent with how senior management and the board of directors assess and manage the risks of the bank. Under Pillar 1, banks use specified approaches/methodologies for measuring the various risks they face and the resulting capital requirements. The Committee believes that providing disclosures that are based on this common framework is an effective means of informing the market about a bank's exposure to those risks and provides a consistent and understandable disclosure framework that enhances comparability.

C. Achieving appropriate disclosure

811. The Committee is aware that supervisors have different powers available to them to achieve the disclosure requirements. Market discipline can contribute to a safe and sound banking environment, and supervisors require firms to operate in a safe and sound manner. Under safety and soundness grounds, supervisors could require banks to disclose information. Alternatively, supervisors have the authority to require banks to provide information in regulatory reports. Some supervisors could make some or all of the information in these reports publicly available. Further, there are a number of existing mechanisms by which supervisors may enforce requirements. These vary from country to country and range from “moral suasion” through dialogue with the bank’s management (in order to change the latter’s behaviour), to reprimands or financial penalties. The nature of the exact measures used will depend on the legal powers of the supervisor and the seriousness of the disclosure deficiency. However, it is not intended that direct additional capital requirements would be a response to non-disclosure, except as indicated below.

812. In addition to the general intervention measures outlined above, this Framework also anticipates a role for specific measures. Where disclosure is a qualifying criterion under Pillar 1 to obtain lower risk weightings and/or to apply specific methodologies, there would be a direct sanction (not being allowed to apply the lower weighting or the specific methodology).

D. Interaction with accounting disclosures

813. The Committee recognizes the need for a Pillar 3 disclosure framework that does not conflict with requirements under accounting standards, which are broader in scope. The Committee has made a considerable effort to see that the narrower focus of Pillar 3, which is aimed at disclosure of bank capital adequacy, does not conflict with the broader accounting requirements. Going forward, the Committee intends to maintain an ongoing relationship with the accounting authorities, given that their continuing work may have implications for the disclosures required in Pillar 3. The Committee will consider future modifications to Pillar 3 as necessary in light of its ongoing monitoring of this area and

industry developments.

814. Management should use its discretion in determining the appropriate medium and location of the disclosure. In situations where the disclosures are made under accounting requirements or are made to satisfy listing requirements promulgated by securities regulators, banks may rely on them to fulfill the applicable Pillar 3 expectations. In these situations, banks should explain material differences between the accounting or other disclosure and the supervisory basis of disclosure. This explanation does not have to take the form of a line by line reconciliation.

815. For those disclosures that are not mandatory under accounting or other requirements, management may choose to provide the Pillar 3 information through other means (such as on a publicly accessible internet website or in public regulatory reports filed with bank supervisors), consistent with requirements of national supervisory authorities. However, institutions are encouraged to provide all related information in one location to the degree feasible. In addition, if information is not provided with the accounting disclosure, institutions should indicate where the additional information can be found.

816. The recognition of accounting or other mandated disclosure in this manner is also expected to help clarify the requirements for validation of disclosures. For example, information in the annual financial statements would generally be audited and additional material published with such statements must be consistent with the audited statements. In addition, supplementary material (such as Management's Discussion and Analysis) that is published to satisfy other disclosure regimes (e.g. listing requirements promulgated by securities regulators) is generally subject to sufficient scrutiny (e.g. internal control assessments, etc.) to satisfy the validation issue. If material is not published under a validation regime, for instance in a standalone report or as a section on a website, then management should ensure that appropriate verification of the information takes place, in accordance with the general disclosure principle set out below. Accordingly, Pillar 3 disclosures will not be required to be audited by an external auditor, unless otherwise required by accounting standards setters, securities regulators or other authorities.

E. Materiality

817. A bank should decide which disclosures are relevant for it based on the materiality concept. Information would be regarded as material if its omission or misstatement could change or influence the assessment or decision of a user relying on that information for the purpose of making economic decisions. This definition is consistent with International Accounting Standards and with many national accounting frameworks. The Committee recognizes the need for a qualitative judgment of whether, in light of the particular circumstances, a user of financial information would consider the item to be material (user test). The Committee is not setting specific thresholds for disclosure as these can be open to manipulation and are difficult to determine, and it believes that the user test is a useful benchmark for achieving sufficient disclosure.

F. Frequency

818. The disclosures set out in Pillar 3 should be made on a semi-annual basis, subject to the following exceptions. Qualitative disclosures that provide a general summary of a bank's risk management objectives and policies, reporting system and definitions may be published on an annual basis. In recognition of the increased risk sensitivity of the Framework and the general trend towards more frequent reporting in capital markets, large internationally active banks and other significant banks (and their significant bank subsidiaries) must disclose their Tier 1 and total capital adequacy ratios, and their components,¹⁷⁴ on a quarterly basis. Furthermore, if information on risk exposure or other items is prone to rapid change, then banks should also disclose information on a quarterly basis. In all cases, banks should publish material information as soon as practicable and not later than deadlines set by like requirements in national laws.¹⁷⁵

G. Proprietary and confidential information

819. Proprietary information encompasses information (for example on products or systems), that if shared with competitors would render a bank's investment in these products/systems less valuable, and hence would undermine its competitive position. Information about customers is often confidential, in that it is provided under the terms of a legal agreement or counterparty relationship. This has an impact on what banks should reveal in terms of information about their customer base, as well as details on their internal arrangements, for instance methodologies used, parameter estimates, data etc. The Committee believes that the requirements set out below strike an appropriate balance between the need for meaningful disclosure and the protection of proprietary and confidential information. In exceptional cases, disclosure of certain items of information required by Pillar 3 may prejudice seriously the position of the bank by making public information that is either proprietary or confidential in nature. In such cases, a bank need not disclose those specific items, but must disclose more general information about the subject matter of the requirement, together with the fact that, and the reason why, the specific items of information have not been disclosed. This limited exemption is not intended to conflict with the disclosure requirements under the accounting standards.

II. THE DISCLOSURE REQUIREMENTS¹⁷⁶

820. The following sections set out in tabular form the disclosure requirements under Pillar 3. Additional definitions and explanations are provided in a series of footnotes.

¹⁷⁴ These components include Tier 1 capital, total capital and total required capital.

¹⁷⁵ For some small banks with stable risk profiles, annual reporting may be acceptable. Where a bank publishes information on only an annual basis, it should state clearly why this is appropriate.

¹⁷⁶ In this section of this Framework, disclosures marked with an asterisk are conditions for use of a particular approach or methodology for the calculation of regulatory capital.

A. General disclosure principle

821. Banks should have a formal disclosure policy approved by the board of directors that addresses the bank's approach for determining what disclosures it will make and the internal controls over the disclosure process. In addition, banks should implement a process for assessing the appropriateness of their disclosures, including validation and frequency of them.

B. Scope of application

822. Pillar 3 applies at the top consolidated level of the banking group to which this Framework applies (as indicated above in Part 1: Scope of Application). Disclosures related to individual banks within the groups would not generally be required to fulfill the disclosure requirements set out below. An exception to this arises in the disclosure of Total and Tier 1 Capital Ratios by the top consolidated entity where an analysis of significant bank subsidiaries within the group is appropriate, in order to recognize the need for these subsidiaries to comply with this Framework and other applicable limitations on the transfer of funds or capital within the group.

Table 1
SCOPE OF APPLICATION

Qualitative Disclosures	(a)	The name of the top corporate entity in the group to which this Framework applies.
	(b)	An outline of differences in the basis of consolidation for accounting and regulatory purposes, with a brief description of the entities ¹⁷⁷ within the group (a) that are fully consolidated; ¹⁷⁸ (b) that are pro-rata consolidated; ¹⁷⁹ (c) that are given a deduction treatment; ¹⁸⁰ and (d) from which surplus capital is recognized ¹⁸⁰ plus (e) that are neither consolidated nor deducted (e.g. where the investment is risk-weighted).
	(c)	Any restrictions, or other major impediments, on transfer of funds or regulatory capital within the group.
Quantitative Disclosures	(d)	The aggregate amount of surplus capital ¹⁸¹ of insurance subsidiaries (whether deducted or subjected to an alternative method ¹⁸²) included in the capital of the consolidated group.
	(e)	The aggregate amount of capital deficiencies ¹⁸³ in all subsidiaries not included in the consolidation i.e. that are deducted and the name(s) of such subsidiaries.
	(f)	The aggregate amounts (e.g. current book value) of the firm's total interests in insurance entities, which are risk-weighted ¹⁸⁴ rather than deducted from capital or subjected to an alternate group-wide method, ¹⁸⁵ as well as their name, their country of incorporation or residence, the proportion of ownership interest and, if different, the proportion of voting power in these entities. In addition, indicate the quantitative impact on regulatory capital of using this method versus using the deduction or alternate group-wide method.

¹⁷⁷ Entity = securities, insurance and other financial subsidiaries, commercial subsidiaries, significant minority equity investments in insurance, financial and commercial entities.

¹⁷⁸ Following the listing of significant subsidiaries in consolidated accounting, e.g. IAS 27.

¹⁷⁹ Following the listing of subsidiaries in consolidated accounting, e.g. IAS 31.

¹⁸⁰ May be provided as an extension (extension of entities only if they are significant for the consolidating bank) to the listing of significant subsidiaries in consolidated accounting, e.g. IAS 27 and 32.

¹⁸¹ Surplus capital in unconsolidated regulated subsidiaries is the difference between the amount of the investment in those entities and their regulatory capital requirements.

¹⁸² See paragraphs 30 and 33.

C. Capital

Table 2
CAPITAL STRUCTURE

Qualitative Disclosures	(a)	Summary information on the terms and conditions of the main features of all capital instruments, especially in the case of innovative, complex or hybrid capital instruments.
Quantitative Disclosures	(b)	The amount of Tier 1 capital, with separate disclosure of: • paid-up share capital/common stock; • reserves; • minority interests in the equity of subsidiaries; • innovative instruments;¹⁸⁶ • other capital instruments; • surplus capital from insurance companies;¹⁸⁷ • regulatory calculation differences deducted from Tier 1 capital;¹⁸⁸ and • other amounts deducted from Tier 1 capital, including goodwill and investments.
	(c)	The total amount of Tier 2 and Tier 3 capital.
	(d)	Other deductions from capital. ¹⁸⁹
	(e)	Total eligible capital.

¹⁸³ A capital deficiency is the amount by which actual capital is less than the regulatory capital requirement. Any deficiencies which have been deducted on a group level in addition to the investment in such subsidiaries are not to be included in the aggregate capital deficiency.

¹⁸⁴ See paragraph 31.

¹⁸⁵ See paragraph 30.

¹⁸⁶ Innovative instruments are covered under the Committee's press release, *Instruments eligible for inclusion in Tier 1 capital* (27 October 1998).

¹⁸⁷ See paragraph 33.

¹⁸⁸ Representing 50% of the difference (when expected losses as calculated within the IRB approach exceed total provisions) to be deducted from Tier 1 capital.

¹⁸⁹ Including 50% of the difference (when expected losses as calculated within the IRB approach exceed total provisions) to be deducted from Tier 2 capital.

Table 3
CAPITAL ADEQUACY

Qualitative disclosures	(a)	A summary discussion of the bank's approach to assessing the adequacy of its capital to support current and future activities.
Quantitative disclosures	(b)	Capital requirements for credit risk: • Portfolios subject to standardized or simplified standardized approach, disclosed separately for each portfolio; • Portfolios subject to the IRB approaches, disclosed separately for each portfolio under the foundation IRB approach and for each portfolio under the advanced IRB approach: • Corporate (including SL not subject to supervisory slotting criteria), sovereign and bank; • Residential mortgage; • Qualifying revolving retail;¹⁹⁰ and • Other retail; • Securitization exposures.
	(c)	Capital requirements for equity exposures in the IRB approach: • Equity portfolios subject to the market-based approaches; • Equity portfolios subject to simple risk weight method; and • Equities in the banking book under the internal models approach (for banks using IMA for banking book equity exposures). • Equity portfolios subject to PD/LGD approaches.
	(d)	Capital requirements for market risk¹⁹¹: • Standardized approach; • Internal models approach — Trading book.
	(e)	Capital requirements for operational risk¹⁹¹: • Basic indicator approach; • Standardized approach; • Advanced measurement approach (AMA).
	(f)	Total and Tier 1¹⁹² capital ratio: • For the top consolidated group; and • For significant bank subsidiaries (stand alone or sub-consolidated depending on how the Framework is applied).

¹⁹⁰ Banks should distinguish between the separate non-mortgage retail portfolios used for the Pillar 1 capital calculation (i.e. qualifying revolving retail exposures and other retail exposures) unless these portfolios are insignificant in size (relative to overall credit exposures) and the risk profile of each portfolio is sufficiently similar such that separate disclosure would not help users' understanding of the risk profile of the banks' retail business.

¹⁹¹ Capital requirements are to be disclosed only for the approaches used.

¹⁹² Including proportion of innovative capital instruments.

D. Risk exposure and assessment

823. The risks to which banks are exposed and the techniques that banks use to identify, measure, monitor and control those risks are important factors market participants consider in their assessment of an institution. In this section, several key banking risks are considered: credit risk, market risk, interest rate risk and equity risk in the banking book and operational risk. Also included in this section are disclosures relating to credit risk mitigation and asset securitization, both of which alter the risk profile of the institution. Where applicable, separate disclosures are set out for banks using different approaches to the assessment of regulatory capital.

1. General qualitative disclosure requirement

824. For each separate risk area (e.g. credit, market, operational, banking book interest rate risk, equity) banks must describe their risk management objectives and policies, including:

- Strategies and processes;
- The structure and organization of the relevant risk management function;
- The scope and nature of risk reporting and/or measurement systems;
- Policies for hedging and/or mitigating risk and strategies and processes for monitoring the continuing effectiveness of hedges/mitigants.

2. Credit risk

825. General disclosures of credit risk provide market participants with a range of information about overall credit exposure and need not necessarily be based on information prepared for regulatory purposes. Disclosures on the capital assessment techniques give information on the specific nature of the exposures, the means of capital assessment and data to assess the reliability of the information disclosed.

Table 4¹⁹³**CREDIT RISK: GENERAL DISCLOSURES FOR ALL BANKS**

Qualitative disclosures	(a)	The general qualitative disclosure requirement (paragraph 824) with respect to credit risk, including: • Definitions of past due and impaired (for accounting purposes); • Description of approaches followed for specific and general allowances and statistical methods; • Discussion of the bank's credit risk management policy; and • For banks that have partly, but not fully adopted either the foundation IRB or the advanced IRB approach, a description of the nature of exposures within each portfolio that are subject to the 1) standardized, 2) foundation IRB, and 3) advanced IRB approaches and of management's plans and timing for migrating exposures to full implementation of the applicable approach.
	(b)	Total gross credit risk exposures, ¹⁹⁴ plus average gross exposure ¹⁹⁵ over the period ¹⁹⁶ broken down by major types of credit exposure. ¹⁹⁷
Quantitative Disclosures	(c)	Geographic ¹⁹⁸ distribution of exposures, broken down in significant areas by major types of credit exposure.
	(d)	Industry or counterparty type distribution of exposures, broken down by major types of credit exposure.
	(e)	Residual contractual maturity breakdown of the whole portfolio, ¹⁹⁹ broken down by major types of credit exposure.
	(f)	By major industry or counterparty type: • Amount of impaired loans and if available, past due loans, provided separately;²⁰⁰ • Specific and general allowances; and • Charges for specific allowances and charge-offs during the period.
	(g)	Amount of impaired loans and, if available, past due loans provided separately broken down by significant geographic areas including, if practical, the amounts of specific and general allowances related to each geographical area. ²⁰¹
	(h)	Reconciliation of changes in the allowances for loan impairment. ²⁰²
	(i)	For each portfolio, the amount of exposures (for IRB banks, drawn plus EAD on undrawn) subject to the 1) standardized, 2) foundation IRB, and 3) advanced IRB approaches.

¹⁹³ Table 4 does not include equities.

¹⁹⁴ That is, after accounting offsets in accordance with the applicable accounting regime and without taking into account the effects of credit risk mitigation techniques, e.g. collateral and netting.

¹⁹⁵ Where the period end position is representative of the risk positions of the bank during the period, average gross exposures need not be disclosed.

¹⁹⁶ Where average amounts are disclosed in accordance with an accounting standard or other requirement which specifies the calculation method to be used, that method should be followed. Otherwise, the average exposures should be calculated using the most frequent interval that an entity's systems generate for management, regulatory or other reasons, provided that the resulting averages are representative of the bank's operations. The basis used for calculating averages need be stated only if not on a daily average basis.

¹⁹⁷ This breakdown could be that applied under accounting rules, and might, for instance, be (a) loans, commitments and other non-derivative off balance sheet exposures, (b) debt securities, and (c) OTC derivatives.

¹⁹⁸ Geographical areas may comprise individual countries, groups of countries or regions within countries. Banks might choose to define the geographical areas based on the way the bank's portfolio is geographically managed. The criteria used to allocate the loans to geographical areas should be specified.

¹⁹⁹ This may already be covered by accounting standards, in which case banks may wish to use the same maturity groupings used in accounting.

Table 5
CREDIT RISK: DISCLOSURES FOR PORTFOLIOS SUBJECT TO THE
STANDARDIZED APPROACH AND SUPERVISORY RISK WEIGHTS IN THE IRB
APPROACHES²⁰³

Qualitative Disclosures	(a)	For portfolios under the standardised approach: •Names of ECAIs and ECAs used, plus reasons for any changes;* •Types of exposure for which each agency is used; •A description of the process used to transfer public issue ratings onto comparable assets in the banking book; and •The alignment of the alphanumerical scale of each agency used with risk buckets.²⁰⁴
Quantitative Disclosures	(b)	•For exposure amounts after risk mitigation subject to the standardized approach, amount of a bank's outstanding (rated and unrated) in each risk bucket as well as those that are deducted; and •For exposures subject to the supervisory risk weights in IRB (HVCRE, any SL products subject to supervisory slotting criteria and equities under the simple risk weight method) the aggregate amount of a bank's outstanding in each risk bucket.

²⁰⁰ Banks are encouraged also to provide an analysis of the ageing of past-due loans.

²⁰¹ The portion of general allowance that is not allocated to a geographical area should be disclosed separately.

²⁰² The reconciliation shows separately specific and general allowances; the information comprises: a description of the type of allowance; the opening balance of the allowance; charge-offs taken against the allowance during the period; amounts set aside (or reversed) for estimated probable loan losses during the period, any other adjustments (e.g. exchange rate differences, business combinations, acquisitions and disposals of subsidiaries), including transfers between allowances; and the closing of the allowance. Charge-offs and recoveries that have been recorded directly to the income statement should be disclosed separately.

²⁰³ A de minimis exception would apply where ratings are used for less than 1% of the total loan portfolio.

²⁰⁴ This information need not be disclosed if the bank complies with a standard mapping which is published by the relevant supervisor.

Credit risk: disclosures for portfolios subject to IRB approaches

826. An important part of this Framework is the introduction of an IRB approach for the assessment of regulatory capital for credit risk. To varying degrees, banks will have discretion to use internal inputs in their regulatory capital calculations. In this sub-section, the IRB approach is used as the basis for a set of disclosures intended to provide market participants with information about asset quality. In addition, these disclosures are important to allow market participants to assess the resulting capital in light of the exposures. There are two categories of quantitative disclosures: those focusing on an analysis of risk exposure and assessment (i.e. the inputs) and those focusing on the actual outcomes (as the basis for providing an indication of the likely reliability of the disclosed information). These are supplemented by a qualitative disclosure regime which provides background information on the assumptions underlying the IRB framework, the use of the IRB system as part of a risk management framework and the means for validating the results of the IRB system. The disclosure regime is intended to enable market participants to assess the credit risk exposure of IRB banks and the overall application and suitability of the IRB framework, without revealing proprietary information or duplicating the role of the supervisor in validating the detail of the IRB framework in place.

Table 6
CREDIT RISK: DISCLOSURES FOR PORTFOLIOS SUBJECT TO IRB APPROACHES

Qualitative disclosures*	(a)	Supervisor's acceptance of approach/ supervisory approved transition
	(b)	Explanation and review of the: • Structure of internal rating systems and relation between internal and external ratings; • Use of internal estimates other than for IRB capital purposes; • Process for managing and recognizing credit risk mitigation; and • Control mechanisms for the rating system including discussion of independence, accountability, and rating systems review.
	(c)	Description of the internal ratings process, provided separately for five distinct portfolios: • Corporate (including SMEs, specialized lending and purchased corporate receivables), sovereign and bank; • Equities;²⁰⁵ • Residential mortgages; • Qualifying revolving retail;²⁰⁶ and • Other retail. The description should include, for each portfolio: • The types of exposure included in the portfolio; • The definitions, methods and data for estimation and validation of PD, and (for portfolios subject to the IRB advanced approach) LGD and/or EAD, including assumptions employed in the derivation of these variables;²⁰⁷ • Description of deviations as permitted under paragraph 456 and footnote 89 from the reference definition of default where determined to be material, including the broad segments of the portfolio(s) affected by such deviations.²⁰⁸
Quantitative disclosures: risk assessment*	(d)	For each portfolio (as defined above) except retail, present the following information across a sufficient number of PD grades (including default) to allow for a meaningful differentiation of credit risk: ²⁰⁹ • Total exposures (for corporate, sovereign and bank, outstanding loans and EAD on undrawn commitments;²¹⁰ for equities, outstanding amount); • For banks on the IRB advanced approach, exposure-weighted average LGD (percentage); and • Exposure-weighted average risk-weight. For banks on the IRB advanced approach, amount of undrawn commitments and exposure-weighted average EAD for each portfolio;²¹¹ For each retail portfolio (as defined above), either:²¹² • Disclosures as outlined above on a pool basis (i.e. same as for non-retail portfolios); or • Analysis of exposures on a pool basis (outstanding loans and EAD on commitments) against a sufficient number of EL grades to allow for a meaningful differentiation of credit risk.
Quantitative disclosures: historical results*	(e)	Actual losses (e.g. charge-offs and specific provisions) in the preceding period for each portfolio (as defined above) and how this differs from past experience. A discussion of the factors that impacted on the loss experience in the preceding period — for example, has the bank experienced higher than average default rates, or higher than average LGDs and EADs.

(f)	Banks' estimates against actual outcomes over a longer period. ²¹³ At a minimum, this should include information on estimates of losses against actual losses in each portfolio (as defined above) over a period sufficient to allow for a meaningful assessment of the performance of the internal rating processes for each portfolio. ²¹⁴ Where appropriate, banks should further decompose this to provide analysis of PD and, for banks on the advanced IRB approach, LGD and EAD outcomes against estimates provided in the quantitative risk assessment disclosures above. ²¹⁵
-----	--

²⁰⁵ Equities need only be disclosed here as a separate portfolio where the bank uses the PD/LGD approach for equities held in the banking book.

²⁰⁶ In both the qualitative disclosures and quantitative disclosures that follow, banks should distinguish between the qualifying revolving retail exposures and other retail exposures unless these portfolios are insignificant in size (relative to overall credit exposures) and the risk profile of each portfolio is sufficiently similar such that separate disclosure would not help users' understanding of the risk profile of the banks' retail business.

²⁰⁷ This disclosure does not require a detailed description of the model in full — it should provide the reader with a broad overview of the model approach, describing definitions of the variables, and methods for estimating and validating those variables set out in the quantitative risk disclosures below. This should be done for each of the five portfolios. Banks should draw out any significant differences in approach to estimating these variables within each portfolio.

²⁰⁸ This is to provide the reader with context for the quantitative disclosures that follow. Banks need only describe main areas where there has been material divergence from the reference definition of default such that it would affect the readers' ability to compare and understand the disclosure of exposures by PD grade.

²⁰⁹ The PD, LGD and EAD disclosures below should reflect the effects of collateral, netting and guarantees/credit derivatives, where recognized under Part 2. Disclosure of each PD grade should include the exposure weighted-average PD for each grade. Where banks are aggregating PD grades for the purposes of disclosure, this should be a representative breakdown of the distribution of PD grades used in the IRB approach.

²¹⁰ Outstanding loans and EAD on undrawn commitments can be presented on a combined basis for these disclosures.

²¹¹ Banks need only provide one estimate of EAD for each portfolio. However, where banks believe it is helpful, in order to give a more meaningful assessment of risk, they may also disclose EAD estimates across a number of EAD categories, against the undrawn exposures to which these relate.

²¹² Banks would normally be expected to follow the disclosures provided for the non-retail portfolios. However, banks may choose to adopt EL grades as the basis of disclosure where they believe this can provide the reader with a meaningful differentiation of credit risk. Where banks are aggregating internal grades (either PD/LGD or EL) for the purposes of disclosure, this should be a representative breakdown of the distribution of those grades used in the IRB approach.

²¹³ These disclosures are a way of further informing the reader about the reliability of the information provided in the "quantitative disclosures: risk assessment" over the long run. The disclosures are requirements from year-end 2009; In the meantime, early adoption would be encouraged. The phased implementation is to allow banks sufficient time to build up a longer run of data that will make these disclosures meaningful.

²¹⁴ The Committee will not be prescriptive about the period used for this assessment. Upon implementation, it might be expected that banks would provide these disclosures for as long run of data as possible — for example, if banks have 10 years of data, they might choose to disclose the average default rates for each PD grade over that 10-year period. Annual amounts need not be disclosed.

²¹⁵ Banks should provide this further decomposition where it will allow users greater insight into the reliability of the estimates provided in the 'quantitative disclosures: risk assessment'. In particular, banks should provide this information where there are material differences between the PD, LGD or EAD estimates given by banks compared to actual outcomes over the long run. Banks should also provide explanations for such differences.

Table 7
CREDIT RISK MITIGATION: DISCLOSURES FOR STANDARDIZED AND IRB
APPROACHES ^{216,217}

Qualitative Disclosures*	(a)	The general qualitative disclosure requirement (paragraph 824) with respect to credit risk mitigation including: • Policies and processes for, and an indication of the extent to which the bank makes use of, on- and off-balance sheet netting; • Policies and processes for collateral valuation and management; • A description of the main types of collateral taken by the bank; • The main types of guarantor/credit derivative counterparty and their creditworthiness; and • Information about (market or credit) risk concentrations within the mitigation taken.
Quantitative Disclosures*	(b)	For each separately disclosed credit risk portfolio under the standardized and/or foundation IRB approach, the total exposure (after, where applicable, on- or off-balance sheet netting) that is covered by: • Eligible financial collateral; and • Other eligible IRB collateral after the application of haircuts.²¹⁸
	(c)	For each separately disclosed portfolio under the standardized and/or IRB approach, the total exposure (after, where applicable, on- or off-balance sheet netting) that is covered by guarantees/credit derivatives.

²¹⁶ At a minimum, banks must give the disclosures below in relation to credit risk mitigation that has been recognized for the purposes of reducing capital requirements under this Framework. Where relevant, banks are encouraged to give further information about mitigants that have not been recognized for that purpose.

²¹⁷ Credit derivatives that are treated, for the purposes of this Framework, as part of synthetic securitization structures should be excluded from the credit risk mitigation disclosures and included within those relating to securitization.

²¹⁸ If the comprehensive approach is applied, where applicable, the total exposure covered by collateral after haircuts should be reduced further to remove any positive adjustments that were applied to the exposure, as permitted under Part 2.

Table 8
GENERAL DISCLOSURE FOR EXPOSURES RELATED TO COUNTERPARTY CREDIT RISK

Qualitative Disclosures	(a)	The general qualitative disclosure requirement (paragraphs 824 and 825) with respect to derivatives and CCR, including: • Discussion of methodology used to assign economic capital and credit limits for counterparty credit exposures; • Discussion of policies for securing collateral and establishing credit reserves; • Discussion of policies with respect to wrong-way risk exposures; • Discussion of the impact of the amount of collateral the bank would have to provide given a credit rating downgrade.
Quantitative Disclosures	(b)	Gross positive fair value of contracts, netting benefits, netted current credit exposure, collateral held (including type, e.g. cash, government securities, etc.), and net derivatives credit exposure.²¹⁹ Also report measures for exposure at default, or exposure amount, under the IMM, SM or CEM, whichever is applicable. The notional value of credit derivative hedges, and the distribution of current credit exposure by types of credit exposure.²²⁰
	(c)	Credit derivative transactions that create exposures to CCR (notional value), segregated between use for the institution's own credit portfolio, as well as in its intermediation activities, including the distribution of the credit derivatives products used²²¹, broken down further by protection bought and sold within each product group.
	(d)	The estimate of alpha if the bank has received supervisory approval to estimate alpha.

²¹⁹ *Net credit exposure* is the credit exposure on derivatives transactions after considering both the benefits from legally enforceable netting agreements and collateral arrangements. The notional amount of credit derivative hedges alerts market participants to an additional source of credit risk mitigation.

²²⁰ This might be interest rate contracts, FX contracts, equity contracts, credit derivatives, and commodity/other contracts.

²²¹ This might be Credit Default Swaps, Total Return Swaps, Credit options, and other.

Table 9
SECURITIZATION: DISCLOSURE FOR STANDARDIZED AND IRB
APPROACHES ²¹⁷

Qualitative disclosures*	(a)	The general qualitative disclosure requirement (paragraph 824) with respect to securitization (including synthetics), including a discussion of: •The bank's objectives in relation to securitization activity, including the extent to which these activities transfer credit risk of the underlying securitized exposures away from the bank to other entities; •The roles played by the bank in the securitization process²²² and an indication of the extent of the bank's involvement in each of them; and the regulatory capital approaches (e.g. RBA, IAA and SFA) that the bank follows for its securitization activities.
	(b)	Summary of the bank's accounting policies for securitization activities, including: •Whether the transactions are treated as sales or financings; •Recognition of gain on sale; •Key assumptions for valuing retained interests, including any significant changes since the last reporting period and the impact of such changes; and •Treatment of synthetic securitizations if this is not covered by other accounting policies (e.g. on derivatives).
	(c)	Names of ECAIs used for securitizations and the types of securitization exposure for which each agency is used.
Quantitative disclosures*	(d)	The total outstanding exposures securitized by the bank and subject to the securitization framework (broken down into traditional/synthetic), by exposure type. ^{223,224,225}
	(e)	For exposures securitized by the bank and subject to the securitization framework: ²²⁵ •Amount of impaired/past due assets securitized; and •Losses recognized by the bank during the current period²²⁶ broken down by exposure type.
	(f)	Aggregate amount of securitization exposures retained or purchased ²²⁷ broken down by exposure type. ²²³
	(g)	Aggregate amount of securitization exposures retained or purchased ²²⁷ and the associated IRB capital charges for these exposures broken down into a meaningful number of risk weight bands. Exposures that have been deducted entirely from Tier 1 capital, credit enhancing I/Os deducted from Total Capital, and other exposures deducted from total capital should be disclosed separately by type of underlying asset.
	(h)	For securitizations subject to the early amortization treatment, the following items by underlying asset type for securitized facilities: •The aggregate drawn exposures attributed to the seller's and investors' interests; •The aggregate IRB capital charges incurred by the bank against its retained (i.e. the seller's) shares of the drawn balances and undrawn lines; and •The aggregate IRB capital charges incurred by the bank against the investor's shares of drawn balances and undrawn lines.
	(i)	Banks using the standardized approach are also subject to disclosures (g) and (h), but should use the capital charges for the standardized approach.
	(j)	Summary of current year's securitization activity, including the amount of exposures securitized (by exposure type), and recognized gain or loss on sale by asset type.

3. Market risk

Table 10

Market risk: disclosures for banks using the standardized approach²²⁸

Qualitative disclosures	(a)	The general qualitative disclosure requirement (paragraph 824) for market risk including the portfolios covered by the standardized approach.
Quantitative disclosures	(b)	The capital requirements for: •Interest rate risk; •Equity position risk; •Foreign exchange risk; and •Commodity risk.

²²² For example: originator, investor, servicer, provider of credit enhancement, sponsor of asset backed commercial paper facility, liquidity provider, swap provider.

²²³ For example, credit cards, home equity, auto, etc.

²²⁴ Securitization transactions in which the originating bank does not retain any securitization exposure should be shown separately but need only be reported for the year of inception.

²²⁵ Where relevant, banks are encouraged to differentiate between exposures resulting from activities in which they act only as sponsors, and exposures that result from all other bank securitization activities that are subject to the securitization framework.

²²⁶ For example, charge-offs/allowances (if the assets remain on the bank's balance sheet) or write-downs of I/O strips and other residual interests.

²²⁷ Securitization exposures, as noted in Part 2, Section IV, include, but are not restricted to, securities, liquidity facilities, other commitments and credit enhancements such as I/O strips, cash collateral accounts and other subordinated assets.

²²⁸ The standardized approach here refers to the "standardized measurement method" as defined in Part 2, Section VI C.

Table 11

Market risk: disclosures for banks using the internal models approach (IMA) for trading portfolios

Qualitative disclosures	(a)	The general qualitative disclosure requirement (paragraph 824) for market risk including the portfolios covered by the IMA. In addition, a discussion of the extent of and methodologies for compliance with the “Prudent valuation guidance” for positions held in the trading book (paragraphs 690 to 701).
	(b)	The discussion should include an articulation of the soundness standards on which the bank’s internal capital adequacy assessment is based. It should also include a description of the methodologies used to achieve a capital adequacy assessment that is consistent with the soundness standards.
	(c)	For each portfolio covered by the IMA: • The characteristics of the models used; • A description of stress testing applied to the portfolio; and • A description of the approach used for backtesting/validating the accuracy and consistency of the internal models and modeling processes.
	(d)	The scope of acceptance by the supervisor.
Quantitative disclosures	(e)	For trading portfolios under the IMA: • The high, mean and low VaR values over the reporting period and period-end; and • A comparison of VaR estimates with actual gains/losses experienced by the bank, with analysis of important “outliers” in backtest results.

4. Operational risk

Table 12

Operational risk

Qualitative disclosures	(a)	In addition to the general qualitative disclosure requirement (paragraph 824), the approach(es) for operational risk capital assessment for which the bank qualifies.
	(b)	Description of the AMA, if used by the bank, including a discussion of relevant internal and external factors considered in the bank’s measurement approach. In the case of partial use, the scope and coverage of the different approaches used.
	(c) *	For banks using the AMA, a description of the use of insurance for the purpose of mitigating operational risk.

5. Equities

Table 13
Equities: disclosures for banking book positions

Qualitative Disclosures	(a)	The general qualitative disclosure requirement (paragraph 824) with respect to equity risk, including: •Differentiation between holdings on which capital gains are expected and those taken under other objectives including for relationship and strategic reasons; and •Discussion of important policies covering the valuation and accounting of equity holdings in the banking book. This includes the accounting techniques and valuation methodologies used, including key assumptions and practices affecting valuation as well as significant changes in these practices.
	(b)	Value disclosed in the balance sheet of investments, as well as the fair value of those investments; for quoted securities, a comparison to publicly quoted share values where the share price is materially different from fair value.
Quantitative Disclosures*	(c)	The types and nature of investments, including the amount that can be classified as: •Publicly traded; and •Privately held.
	(d)	The cumulative realized gains (losses) arising from sales and liquidations in the reporting period.
	(e)	•Total unrealized gains (losses)²²⁹ •Total latent revaluation gains (losses)²³⁰ •Any amounts of the above included in Tier 1 and/or Tier 2 capital.
	(f)	Capital requirements broken down by appropriate equity groupings, consistent with the bank's methodology, as well as the aggregate amounts and the type of equity investments subject to any supervisory transition or grandfathering provisions regarding regulatory capital requirements.

6. Interest rate risk in the banking book

Table 14
Interest rate risk in the banking book (IRRBB)

Qualitative disclosures	(a)	The general qualitative disclosure requirement (paragraph 824), including the nature of IRRBB and key assumptions, including assumptions regarding loan prepayments and behavior of non-maturity deposits, and frequency of IRRBB measurement.
Quantitative disclosures	(b)	The increase (decline) in earnings or economic value (or relevant measure used by management) for upward and downward rate shocks according to management's method for measuring IRRBB, broken down by currency (as relevant).

²²⁹ Unrealized gains (losses) recognized in the balance sheet but not through the profit and loss account.

²³⁰ Unrealized gains (losses) not recognized either in the balance sheet or through the profit and loss account.

ANEXO B - Enhancements to the Basel II framework – Julho de 2009

Revisions to Pillar 3 (Market discipline)

I. Background and objectives

1. In response to observed weaknesses in public disclosure and after a careful assessment of leading disclosure practices, the Committee decided to revise the current Pillar 3 requirements in the following six areas. Banks are expected to comply with the revised requirements by 31 December 2010. These enhancements also respond to the Financial Stability Board's recommendations for strengthened Pillar 3 requirements and draw upon the Senior Supervisors Group's analysis of disclosure practices.¹⁰

- (i) Securitizations exposures in the trading book;
- (ii) Sponsorship of off-balance sheet vehicles;
- (iii) Internal Assessment Approach (IAA) and other ABCP liquidity facilities;
- (iv) Resecuritization exposures;
- (v) Valuation with regard to securitization exposures; and
- (vi) Pipeline and warehousing risks with regard to securitization exposures

2. The current Pillar 3 requirements are set out in Part 4 of the Basel II framework. They are intended to complement the other two Pillars of the Basel II framework (i.e. Pillar 1 minimum capital requirements and the Pillar 2 supervisory review process) by allowing market participants to assess a bank's capital adequacy through key pieces of information on the scope of application, capital, and risk exposure and risk assessment process. While the requirements provide a common disclosure framework to enhance comparability among banks, the Committee had purposefully decided back in 2004 to avoid specifying in detail each requirement. Allowing a bank to interpret the details of each requirement provides flexibility for effective disclosures that better reflect its risk profile as well as more consistency with internal risk management. Such flexibility, however, could also somewhat undermine comparability among banks.

¹⁰ FSF *Report of the Financial Stability Forum on Enhancing Market and Institutional Resilience* (April 2008) and the Senior Supervisors Group's report *Leading Practice Disclosures for Selected Exposures* (April 2008).

3. The Pillar 3 revisions include disclosure requirements that are not specifically required to compute capital requirements under Pillar 1. This information, however, will help market participants to better understand the overall risk profile of an institution. The Committee believes that these enhanced disclosure requirements will help to avoid a recurrence of market uncertainties about the strength of banks' balance sheets related to their securitization activities.

II. Changes to the Pillar 3 disclosure requirements

4. The Committee has strengthened the Guiding Principles of Pillar 3 (Paragraph 809) by adding a statement that, in addition to the particular information mentioned in the Pillar 3 tables, banks need to make disclosures that reflect their real risk profile as markets evolve over time. In promoting disclosure of information that conveys a bank's real risk profile, the Committee stresses the concept of banks' responsibility toward market participants. Paragraph 809 of the Basel II framework is revised as follows (additional text is underlined):

809. The purpose of Pillar 3 - market discipline is to complement the minimum capital requirements (Pillar 1) and the supervisory review process (Pillar 2). The Committee aims to encourage market discipline by developing a set of disclosure requirements which will allow market participants to assess key pieces of information on the scope of application, capital, risk exposures, risk assessment processes, and hence the capital adequacy of the institution. The Committee believes that such disclosures have particular relevance under the framework, where reliance on internal methodologies gives banks more discretion in assessing capital requirements. The Committee emphasises that, beyond disclosure requirements as set forth in Part 4, Section II of this framework, banks are responsible for conveying their actual risk profile to market participants. The information banks disclose must be adequate to fulfill this objective.

5. The Committee's revisions in the six areas are summarized below.

(i) Securitization exposures in the trading book

- Expand disclosures in Table 9 to include securitization exposures within the trading book broadly in line with those in the banking book. There will be separate tables for the quantitative disclosures for banking/trading book.

(ii) Sponsorship of off-balance sheet vehicles

- Add a requirement to disclose the nature of risks other than credit risk inherent in securitized assets (Table 9a).
- Define the term “sponsor” for Pillar 3 purposes, thereby requiring that banks include in the qualitative disclosures all securitization activities which the bank sponsors, regardless of whether they are in the banking or trading book, on- or off-balance sheet, and whether or not they are subject to the securitization framework (Table 9b).
- Move the voluntary disclosure on sponsorship mentioned in the current Footnote 225 to the table and make the disclosure requirement mandatory (Table 9g and 9o).
- Revise the current Footnote 224 to clarify the meaning of the phrase “exposures securitized” (Footnote 229).
- Add a requirement to disclose on-balance sheet securitization exposures separately from off-balance sheet securitization exposures (Table 9k and 9s).

(iii) IAA and other ABCP liquidity facilities

- Add a clarification to show which regulatory capital approach applies to which type of securitization exposures (Table 9a).
- Require qualitative information on the Internal Assessment Approach (IAA) process such as the structure, purposes, control mechanisms, etc. in line with the general disclosure requirements for the IRB system (Table 9e).
- Require breakdown of some quantitative information on the banking and trading books for each regulatory capital approach (Table 9l and 9u).

(iv) Resecuritization exposures

- Add a description of processes in place to monitor changes in the credit and market risk of securitization exposures; a description of the bank’s policy governing the use of credit risk mitigation to mitigate the risks retained through securitization and resecuritization exposures; and the type of risks assumed and retained with resecuritization activity (Table 9a).
- Encourage separate disclosure on the valuation of securitization exposures and resecuritization exposures (Footnote 227).

- Add the aggregate amount of resecuritization exposures retained or purchased (Table 9n and 9w).

(v) Valuation with regard to securitization exposures

- Introduce qualitative disclosure requirements on how banks value their securitization positions by adding key assumptions for valuing positions (Table 9c).

(vi) Pipeline and warehousing risks with regard to securitization exposures

- Add two disclosure requirements for accounting policies, which will provide the market with information to determine where they can find exposures intended to be securitized in the future, including information about how such exposures are valued (Table 9c).
- Add a requirement to disclose the total amount of outstanding exposures intended to be securitized broken down by exposure type (Table 9i and 9p).

(vii) Other

- Add a qualitative requirement to explain significant changes to any of the quantitative information since the last reporting period (Table 9f).

6. The disclosure requirements of the Basel II framework (Tables 9 and 7) are as follows:

Appendix

Table 9
Securitizations exposures²¹⁷

Qualitative disclosures*²²²	(a)	The general qualitative disclosure requirement (paragraph 824) with respect to securitization (including synthetics), including a discussion of: • the bank's objectives in relation to securitization activity, including the extent to which these activities transfer credit risk of the underlying securitized exposures away from the bank to other entities and including the type of risks assumed and retained with resecuritization activity,²²³ • the nature of other risks (e.g. liquidity risk) inherent in securitized assets; • the various roles played by the bank in the securitization process²²⁴ and an indication of the extent of the bank's involvement in each of them; • a description of the processes in place to monitor changes in the credit and market risk of securitization exposures²³² (for example, how the behavior of the underlying assets impacts securitization exposures²³²) including how those processes differ for resecuritization exposures; • a description of the bank's policy governing the use of credit risk mitigation to mitigate the risks retained through securitization and resecuritization exposures; and • the regulatory capital approaches (e.g. Standardized Approach (SA); Ratings Based Approach (RBA); Internal Assessment Approach (IAA); Supervisory Formula Approach (SFA); standardized measurement method and Comprehensive Risk Measure) that the bank uses for its securitization activities including the type of securitization exposures²³² to which each approach applies.²³³
	(b)	A list of: • the types of SPEs that the bank, as sponsor,²²⁵ uses to securitize third-party exposures. Indicate whether the bank has exposure to these SPEs, either on- or off-balance sheet; and • affiliated entities i) that the bank manages or advises and ii) that invest either in the securitization exposures²³² that the bank has securitized or in SPEs that the bank sponsors.²²⁶

²²² Where relevant, banks should provide separate qualitative disclosures for banking book and trading book exposures.

²²³ For example, if a bank is particularly active in the market of senior tranche of resecuritizations of mezzanine tranches related to securitizations of residential mortgages, it should describe the structure of resecuritizations (e.g. senior tranche of mezzanine tranche of residential mortgage); this description should be provided for the main categories of resecuritization products in which the bank is active.

²²⁴ For example: originator, investor, servicer, provider of credit enhancement, sponsor, liquidity provider, swap provider, protection provider.

²²⁵ A bank would generally be considered a "sponsor" if it, in fact or in substance, manages or advises the programme, places securities into the market, or provides liquidity and/or credit enhancements. The programme may include, for example, ABCP conduit programmes and structured investment vehicles.

²²⁶ For example, money market mutual funds, to be listed individually, and personal and private trusts, to be noted collectively.

Qualitative disclosures*²²²	(c)	Summary of the bank's accounting policies for securitization activities, including: • whether the transactions are treated as sales or financings; • recognition of gain on sale; • methods and key assumptions (including inputs) applied in valuing positions retained or purchased;²²⁷ • changes in methods and key assumptions from the previous period and impact of the changes; • treatment of synthetic securitizations if this is not covered by other accounting policies (e.g. on derivatives); • how exposures intended to be securitized (e.g. in the pipeline or warehouse) are valued and whether they are recorded in the banking book or the trading book; and • policies for recognizing liabilities on the balance sheet for arrangements that could require the bank to provide financial support for securitized assets.
	(d)	In the banking book, the names of ECAs used for securitizations and the types of securitization exposure ²³² for which each agency is used.
	(e)	Description of the IAA process. The description should include: • structure of the internal assessment process and relation between internal assessment and external ratings, including information on ECAs as referenced in 9 (d); • use of internal assessment other than for IAA capital purposes; • control mechanisms for the internal assessment process including discussion of independence, accountability, and internal assessment process review; • the exposure type²²⁸ to which the internal assessment process is applied; and • stress factors used for determining credit enhancement levels, by exposure type.²²⁸
	(f)	An explanation of significant changes to any of the quantitative information (e.g. amounts of assets intended to be securitized, movement of assets between banking book and trading book) since the last reporting period.
Quantitative disclosures*: Banking book	(g)	The total amount of outstanding exposures securitised ²²⁹ by the bank and defined under the securitization framework (broken down into traditional/synthetic) by exposure type ^{228, 230} , separately for securitizations of third-party exposures for which the bank acts only as sponsor. ²²⁵

²²⁷ Where relevant, banks are encouraged to differentiate between valuation of securitization exposures and re-securitization exposures.

²²⁸ For example, credit cards, home equity, auto, and securitization exposures detailed by underlying exposure type and security type (e.g. RMBS, CMBS, ABS, CDOs) etc.

²²⁹ "Exposures securitized" include underlying exposures originated by the bank, whether generated by them or purchased into the balance sheet from third parties, and third-party exposures included in sponsored schemes. Securitization transactions (including underlying exposures originally on the bank's balance sheet and underlying exposures acquired by the bank from third-party entities) in which the originating bank does not retain any securitization exposure should be shown separately but need only be reported for the year of inception.

²³⁰ Banks are required to disclose exposures regardless of whether there is a capital charge under Pillar 1.

Quantitative disclosures*: Banking book	(h)	For exposures securitized ²²⁹ by the bank and defined under the securitization framework: ²³⁰ • amount of impaired/past due assets securitized broken down by exposure type²²⁸; and • losses recognized by the bank during the current period broken down by exposure type.^{228, 231}
	(i)	The total amount of outstanding exposures intended to be securitised broken down by exposure type. ^{228,230}
	(j)	Summary of current period's securitization activity, including the total amount of exposures securitized ²²⁹ (by exposure type ²²⁸), and recognized gain or loss on sale by exposure type. ^{228,230}
	(k)	Aggregate amount of: • on-balance sheet securitization exposures²³² retained or purchased broken down by exposure type²²⁸; and • off-balance sheet securitization exposures²³² broken down by exposure type.²²⁸
	(l)	• Aggregate amount of securitization exposures²³² retained or purchased and the associated capital charges, broken down between securitization and re-securitization exposures and further broken down into a meaningful number of risk weight bands for each regulatory capital approach (e.g. SA, RBA, IAA and SFA) used. • Exposures that have been deducted entirely from Tier 1 capital, credit enhancing I/Os deducted from total capital, and other exposures deducted from total capital should be disclosed separately by exposure type.²²⁸
	(m)	For securitizations subject to the early amortization treatment, the following items by exposure type ²²⁸ for securitized facilities: • the aggregate drawn exposures attributed to the seller's and investors' interests; • the aggregate capital charges incurred by the bank against its retained (i.e. the seller's) shares of the drawn balances and undrawn lines; and • the aggregate capital charges incurred by the bank against the investor's shares of drawn balances and undrawn lines.
	(n)	Aggregate amount of re-securitization exposures ²³² retained or purchased broken down according to: • exposures to which credit risk mitigation is applied and those not applied; and • exposures to guarantors broken down according to guarantor credit worthiness categories or guarantor name.

Quantitative disclosures*: Trading book	(o)	The total amount of outstanding exposures securitized ²²⁹ by the bank and defined under the securitization framework (broken down into traditional/synthetic) by exposure type, ^{228, 230} separately for securitizations of third-party exposures for which the bank acts only as sponsor. ²²⁵
	(p)	The total amount of outstanding exposures intended to be securitized broken down by exposure type. ^{228,230}
	(q)	Summary of current period's securitization activity, including the total amount of exposures securitized ²²⁹ (by exposure type ²²⁸), and recognized gain or loss on sale by exposure type. ^{228,230}
	(r)	Aggregate amount of exposures securitised ²²⁹ by the bank for which the bank has retained some exposures and which is subject to the market risk approach (broken down into traditional/synthetic), by exposure type. ²²⁸
	(s)	Aggregate amount of: • on-balance sheet securitization exposures²³² retained or purchased broken down by exposure type²²⁸; and • off-balance sheet securitization exposures²³² broken down by exposure type.²²⁸
	(t)	Aggregate amount of securitization exposures ²³² retained or purchased separately for: • securitization exposures²³² retained or purchased subject to Comprehensive Risk Measure for specific risk; and • securitization exposures²³² subject to the securitization framework for specific risk broken down into a meaningful number of risk weight bands for each regulatory capital approach (e.g. SA, RBA, SFA and concentration ratio approach).
	(u)	Aggregate amount of: • the capital requirements for the securitization exposures²³² subject to Comprehensive Risk Measure, broken down into appropriate risk classifications (e.g. default risk, migration risk and correlation risk).²³³ • the capital requirements for the securitization exposures²³² (resecuritization or securitization), subject to the securitization framework broken down into a meaningful number of risk weight bands for each regulatory capital approach (e.g. SA, RBA, SFA and concentration ratio approach). • securitization exposures²³² that are deducted entirely from Tier 1 capital, credit enhancing I/Os deducted from total capital, and other exposures deducted from total capital should be disclosed separately by exposure type.²²⁸
	(v)	For securitizations subject to the early amortization treatment, the following items by exposure type ²²⁸ for securitized facilities: • the aggregate drawn exposures attributed to the seller's and investors' interests; • the aggregate capital charges incurred by the bank against its retained (i.e. the seller's) shares of the drawn balances and undrawn lines; and • the aggregate capital charges incurred by the bank against the investor's shares of drawn balances and undrawn lines.
	(w)	Aggregate amount of resecuritization exposures retained or purchased ²³¹ broken down according to: • exposures to which credit risk mitigation is applied and those not applied; and • exposures to guarantors broken down according to guarantor credit worthiness categories or guarantor name.

Table 7**Credit risk mitigation: disclosures for standardized and IRB approaches^{216, 217}**

Qualitative Disclosures*	(a)	The general qualitative disclosure requirement (paragraph 824) with respect to credit risk mitigation including: • policies and processes for, and an indication of the extent to which the bank makes use of, on- and off-balance sheet netting; • policies and processes for collateral valuation and management; • a description of the main types of collateral taken by the bank; • the main types of guarantor/credit derivative counterparty and their creditworthiness; and • information about (market or credit) risk concentrations within the mitigation taken.
Quantitative Disclosures*	(b)	For each separately disclosed credit risk portfolio under the standardized and/or foundation IRB approach, the total exposure (after, where applicable, on- or off- balance sheet netting) that is covered by: • eligible financial collateral; and • other eligible IRB collateral; after the application of haircuts. ²¹⁸
	(c)	For each separately disclosed portfolio under the standardized and/or IRB approach, the total exposure (after, where applicable, on- or off-balance sheet netting) that is covered by guarantees/credit derivatives.

²³¹ For example, charge-offs/allowances (if the assets remain on the bank's balance sheet) or write-downs of I/O strips and other retained residual interests, as well as recognition of liabilities for probable future financial support required of the bank with respect to securitized assets.

²³² Securitization exposures, as noted in Part 2, Section IV, include, but are not restricted to, securities, liquidity facilities, protection provided to securitization positions, other commitments and credit enhancements such as I/O strips, cash collateral accounts and other subordinated assets.

²³³ See "Table 10" for market risk approach used.

²¹⁶ At a minimum, banks must give the disclosures below in relation to credit risk mitigation that has been recognized for the purposes of reducing capital requirements under this framework. Where relevant, banks are encouraged to give further information about mitigants that have not been recognized for that purpose.

²¹⁷ Credit derivatives and other credit mitigation that are treated, for the purposes of this Framework, as part of securitization structures should be excluded from the credit risk mitigation disclosures and included within those relating to securitization (Table 9).

²¹⁸ If the comprehensive approach is applied, where applicable, the total exposure covered by collateral after haircuts should be reduced further to remove any positive adjustments that were applied to the exposure, as permitted under Part 2.

ANEXO C - Pillar 3 disclosure requirements for remuneration – Julho de 2011

Pillar 3 disclosure requirements for remuneration

I. Background and objectives

1. In July 2009, as part of its *Enhancements to the Basel II framework*, the Basel Committee on Banking Supervision introduced supplemental Pillar 2 guidance to address a number of risk management weaknesses revealed during the financial crisis that began in 2007. In this context, the Committee notably incorporated within Pillar 2 the Financial Stability Board's *Principles for Sound Compensation Practices*, which were issued in April 2009 to improve compensation practices and strengthen supervision in this area. Paragraph 94 of the supplemental Pillar 2 guidance included the principle that “*Firms must disclose clear, comprehensive and timely information about their compensation practices to facilitate constructive engagement by all stakeholders, including in particular shareholders*”.¹

2. In its *Peer Review Report on Compensation* (March 2010), the Financial Stability Board (FSB) noted differences in the existing disclosure requirements on compensation across jurisdictions and noted that these differences could hamper the comparability of the disclosed facts and, as a consequence, the effectiveness of disclosure as a whole. Accordingly, to promote greater convergence of disclosure on compensation, the FSB made the following recommendation:

Recommendation 8: “The Basel Committee in consultation with the FSB should consider incorporating disclosure requirements for compensation into Pillar 3 of Basel II, to add greater specificity to the current requirements for compensation disclosure under Pillar 2, by the end of 2010.”

¹ For further discussion, see Supplemental Pillar 2 Guidance (“Sound compensation practices” section) of the Committee’s July 2009 *Enhancements to the Basel II framework*, available at www.bis.org/publ/bcbs157.htm.

3. The Pillar 3 disclosure requirements proposed by the Basel Committee respond to this recommendation. The Committee believes that these additional Pillar 3 requirements on remuneration will support effective market discipline and will allow market participants to assess the quality of the compensation practices and the quality of support for a firm's strategy and risk posture. The requirements have been designed to be sufficiently granular and detailed to allow meaningful assessments by market participants of a bank's compensation practices, while not requiring disclosure of sensitive or confidential information.

4. The Committee's additional Pillar 3 disclosure requirements on remuneration cover the main components of sound compensation practices, consistent with paragraphs 86 to 92 of the Supplemental *Pillar 2 Guidance* issued in July 2009 and the corresponding FSB principles. As a result, banks will be requested to disclose qualitative and quantitative information about their remuneration practices and policies covering the following areas:

- The governance/committee structures (paragraph 86)
- The design/operation of remuneration structure, frequency of review (paragraph 87)
- The independence of remuneration for risk/compliance staff (paragraph 88)
- The risk adjustment methodologies (paragraph 89)
- The link between remuneration and performance (paragraph 90)
- The long-term performance measures (deferral, malus, clawback – paragraph 91)
- The types of remuneration (cash/equity, fixed/variable – paragraph 92)

The structure and content of the disclosure requirements also take account of the considerations listed in the FSB's Implementation Standard 15 on disclosure. They also build upon the concepts and terminology used by the Basel Committee in its report on *Range of methodologies for risk and performance alignment of remuneration*, published in May 2011.

II. Pillar 3 disclosure requirements

5. The disclosure requirements for remuneration should be incorporated into the Pillar 3 disclosure of banks. Unless specifically noted below, the general principles and rules governing Pillar 3 apply.

The Basel Committee expects banks to comply with these requirements from 1 January

2012.

Scope of application

6. It is recognized that there is a broad spectrum of banks that are subject to Basel II and that the proposed disclosures may not be relevant for all such banks or for all their business lines. In certain jurisdictions, banks subject to Basel II may not be of sufficient size to have a separate Remuneration Committee, or may not have resources to implement a fully functional deferral and performance adjustment scheme.

7. Pillar 3 remuneration disclosure requirements therefore may include thresholds of materiality or proportionality, based on those already applying to existing Pillar 3 disclosures. This may have two aspects:

- whether the bank as a whole is exempt fully or partly from disclosure, depending on the risk profile of the bank, and
- whether certain types of disclosure may be exempted on grounds that the information is not material, or is proprietary or confidential.

Method and frequency of disclosure

8. Banks will be expected to publish the disclosures on an annual basis at a minimum. Banks should aim to publish as soon as practicable after the information is available.

9. Banks will be expected as far as possible to disclose the requested information on remuneration on one site or in one document. Banks may however refer to a different site or document:

- if an equivalent disclosure has already been made under an accounting or listing requirement relating to the same time period (in such cases, the bank's regulator will have discretion to recognize the existing disclosures that are acceptable); or
- to indicate where additional information (not explicitly required under Pillar 3) may be found.

In such cases, the bank must ensure that access to the site or document is readily available and public.

10. To improve clarity of disclosure, supervisors may request the information to be

disclosed:

- in table and/or chart format.
- for previous years as well as the current reporting year (where providing quantitative historical baselines aids interpretation, supervisors should request that quantitative information for previous years be shown, although this requirement may be waived during the first year and banks may be permitted to report historical data only as far back as the first year of application of these requirements).

Key disclosures

11. The following are the main disclosures on remuneration that banks should include in their Pillar 3 document. Banks are strongly encouraged not only to disclose the required information, but to articulate as far as possible how these factors complement and support their overall risk management framework.

The requested quantitative disclosures detailed below should only cover senior management and other material risk takers and be broken down between these two categories.

Remuneration	
Qualitative disclosures	(a) Information relating to the bodies that oversee remuneration. Disclosures should include: • Name, composition and mandate of the main body overseeing remuneration. • External consultants whose advice has been sought, the body by which they were commissioned, and in what areas of the remuneration process. • A description of the scope of the bank's remuneration policy (eg by regions, business lines), including the extent to which it is applicable to foreign subsidiaries and branches. • A description of the types of employees considered as material risk takers and as senior managers, including the number of employees in each group.
	(b) Information relating to the design and structure of remuneration processes. Disclosures should include: • An overview of the key features and objectives of remuneration policy. • Whether the remuneration committee reviewed the firm's remuneration policy during the past year, and if so, an overview of any changes that was made. • A discussion of how the bank ensures that risk and compliance employees are remunerated independently of the businesses they oversee.
	(c) Description of the ways in which current and future risks are taken into account in the remuneration processes. Disclosures should include: • An overview of the key risks that the bank takes into account when implementing remuneration measures. • An overview of the nature and type of the key measures used to take account of these risks, including risks difficult to measure (values need not be disclosed). • A discussion of the ways in which these measures affect remuneration. • A discussion of how the nature and type of these measures has changed over the past year and reasons for the change, as well as the impact of changes on remuneration.
	(d) Description of the ways in which the bank seeks to link performance during a performance measurement period with levels of remuneration. Disclosures should include: • An overview of main performance metrics for bank, top-level business lines and individuals. • A discussion of how amounts of individual remuneration are linked to bank-wide and individual performance. • A discussion of the measures the bank will in general implement to adjust remuneration in the event that performance metrics are weak.²
	(e) Description of the ways in which the bank seek to adjust remuneration to take account of longer-term performance. Disclosures should include: • A discussion of the bank's policy on deferral and vesting of variable remuneration and, if the fraction of variable remuneration that is deferred differs across employees or groups of employees, a description of the factors that determine the fraction and their relative importance. • A discussion of the bank's policy and criteria for adjusting deferred remuneration before vesting and (if permitted by national law) after vesting through clawback arrangements.
	(f) Description of the different forms of variable remuneration that the bank utilizes and the rationale for using these different forms. Disclosures should include: • An overview of the forms of variable remuneration offered (i.e. cash, shares and share-linked instruments and other forms³). • A discussion of the use of the different forms of variable remuneration and, if the mix of different forms of variable remuneration differs across employees or groups of employees, a description the factors that determine the mix and their relative importance.

Quantitative disclosures	(g)	• Number of meetings held by the main body overseeing remuneration during the financial year and remuneration paid to its member.
	(h)	• Number of employees having received a variable remuneration award during the financial year. • Number and total amount of guaranteed bonuses awarded during the financial year. • Number and total amount of sign-on awards made during the financial year. • Number and total amount of severance payments made during the financial year.
	(i)	• Total amount of outstanding deferred remuneration, split into cash, shares and share-linked instruments and other forms. • Total amount of deferred remuneration paid out in the financial year.
	(j)	• Breakdown of amount of remuneration awards for the financial year to show: - fixed and variable. - deferred and non-deferred. - different forms used (cash, shares and share-linked instruments, other forms). Example for reporting in Table A (Annex).
	(k)	Quantitative information about employees' exposure to implicit (e.g. fluctuations in the value of shares or performance units) and explicit adjustments (e.g. eg malus, clawbacks or similar reversals or downward revaluations of awards) of deferred remuneration and retained remuneration: • Total amount of outstanding deferred remuneration and retained remuneration exposed to ex post explicit and/or implicit adjustments. • Total amount of reductions during the financial year due to ex post explicit adjustments. • Total amount of reductions during the financial year due to ex post implicit adjustments.

Annex

Table A to be completed separately for (a) senior management and (b) other material risk takers.

Table A		
Total value of remuneration awards for the current fiscal year	Unrestricted	Deferred
Fixed remuneration		
• Cash-based	x	x
• Shares and share-linked instruments	x	x
• Other	x	x
Variable remuneration		
• Cash-based	x	x
• Shares and share-linked instruments	x	x
• Other	x	x

² This should include the bank's criteria for determining "weak" performance metrics.

³ A description of the elements corresponding to other forms of variable remuneration (if any) should be provided.