

Relatório do Conselho de Administração



Senhores Accionistas,

De acordo com o disposto na Lei e nos Estatutos da Credibom - Instituição Financeira de Crédito, S.A., vem o Conselho de Administração apresentar o seu Relatório de Gestão, as Demonstrações Financeiras e o respectivo Anexo, bem como a Proposta de Aplicação dos Resultados referentes ao Exercício concluído em 31 de Dezembro de 2006.

ENQUADRAMENTO ECONÓMICO E FINANCEIRO

Internacional

A actividade económica e o comércio mundial continuaram a crescer a um ritmo robusto em 2006. Segundo o Fundo Monetário Internacional (FMI) o crescimento económico global situou-se em torno dos 5% com uma aceleração do comércio mundial em cerca de 9%.

O enquadramento económico internacional continuou igualmente a ser marcado pela evolução do preço internacional do petróleo, que manteve uma trajectória de aumento pronunciado até Agosto, tendo posteriormente evidenciado uma redução significativa atingindo em Dezembro valores próximos dos verificados no início do ano.

Com efeito, os preços internacionais do petróleo, bem como de algumas matérias-primas não energéticas, atingiram níveis bastante elevados, reflectindo a forte procura mundial e a limitada capacidade disponível em termos globais. No caso do petróleo, registou-se uma trajectória de aumento do preço até ao início de Agosto de 2006, quando atingiu 78 USD/barril, em resultado do agravamento das tensões geopolíticas no Médio Oriente e de riscos de perturbações da oferta em alguns dos maiores países produtores. A atenuação dos receios de ruptura na oferta mundial de petróleo, a par de revisões em baixa da procura, contribuiu para a inversão da trajectória de aumento dos preços no início de Agosto. No final de Outubro, o preço do Brent situava-se perto de 60 USD/barril, correspondendo a um aumento de 3,4% face ao valor verificado no final de 2005 (diminuição de cerca de 4% em euros).

As condições nos mercados financeiros internacionais permaneceram globalmente favoráveis, enquanto nos mercados cambiais o dólar retomou a tendência de depreciação, nomeadamente face ao euro.

A expansão do comércio internacional, que continua a exceder o crescimento da produção mundial, reflecte o aumento apreciável das exportações e das importações, quer do conjunto das economias avançadas, quer das economias de mercado emergentes e em desenvolvimento, as quais têm vindo a ganhar peso no comércio internacional na última década.

A economia norte-americana cresceu 3,4% em 2006, um ritmo próximo do evidenciado no ano anterior. O crescimento do consumo privado desacelerou face ao crescimento elevado nos primeiros meses do ano, tendo-se verificado igualmente um abrandamento dos preços das habitações.

A reserva federal norte-americana continuou a subir a taxa de referência para os federal funds em 100 p.b. até Junho. Posteriormente, verificados os sinais de abrandamento económico num quadro de moderação do mercado de habitação, a autoridade monetária norte-americana manteve a taxa de juro oficial em 5,25%. A balança corrente dos EUA continuou a evidenciar défice, o qual atingiu 6,6% do Produto Interno Bruto (PIB) em 2006.

O PIB no Japão apresenta em 2006 uma taxa de crescimento de 2,7%, próxima da observada no ano anterior, principalmente assente na procura interna. No que se refere aos restantes países asiáticos, é de salientar que em 2006 as economias de mercado emergentes mantêm um crescimento muito forte, em particular a China que deverá registar novamente um crescimento próximo de 10%, resultante do continuado dinamismo das exportações e do investimento.

Zona Euro

A actividade económica na área do euro cresceu 2,4% em 2006, traduzindo em grande medida o fortalecimento da procura interna, com destaque para o investimento. Contudo, as exportações da Zona Euro para os novos Estados-membros da União Europeia aumentaram significativamente neste período, sendo igualmente visível o reforço do peso das importações oriundas da área do Euro.

A evolução do PIB nas economias da área do Euro, evidenciou ritmos de crescimento diferenciados. Os crescimentos mais fortes verificaram-se no Luxemburgo e na Irlanda, enquanto que a economia portuguesa e a italiana continuam a apresentar os crescimentos mais baixos.

Em Dezembro, a taxa de desemprego na área do euro diminuiu 0.1 p.p., para 7,5%, mantendo a tendência de redução que vem a observar desde o segundo trimestre de 2005. Em média, em 2006, a taxa de desemprego situou-se em 7,8% (8,6% em 2005) e o número de desempregados diminuiu 8,1%.

O Banco Central Europeu (BCE) prosseguiu em 2006 a remoção gradual do carácter acomodatório da política monetária na área do Euro. Depois do aumento realizado em Dezembro de 2005, o BCE voltou a aumentar as taxas de juro oficiais em 25 p.b. em cinco ocasiões durante 2006, colocando a taxa de juro mínima aplicável às operações principais de refinanciamento em 3,5%. As subidas das taxas de juro oficiais reflectiu a avaliação do BCE de que existiam riscos para a estabilidade de preços a médio prazo, num contexto em que a actividade económica apresentou um crescimento apreciável e se revelou superior ao esperado.

Economia Portuguesa

Fonte
Banco de Portugal

INTRODUÇÃO

A economia portuguesa em 2006 iniciou uma recuperação económica, com uma aceleração gradual da actividade económica, num contexto de alguma correcção dos desequilíbrios macroeconómicos internos e um crescimento moderado dos preços do consumidor. Esta recuperação em 2006 foi acompanhada de uma efectiva consolidação orçamental que, apesar de ter efeitos temporariamente restritivos, é essencial para melhorar as perspectivas de crescimento económico a médio prazo.

Após o fraco crescimento registado em 2005 (0,4%), o PIB cresceu 1,2% em 2006; no entanto, a recuperação da actividade económica é ainda insuficiente para permitir o reinício do processo de convergência real em relação à área do Euro, o qual foi interrompido no início da década.

O desempenho da economia portuguesa tem sido influenciado pela ocorrência simultânea de um conjunto de choques internos e externos. Ao nível do enquadramento externo, a subida elevada do preço do petróleo e a manutenção de um crescimento moderado nos países da área do Euro terão sido especialmente penalizadores para a economia portuguesa, atendendo ao maior consumo de energia por unidade produzida (face à média da área do Euro) e à distribuição geográfica das exportações portuguesas. Adicionalmente, assistiu-se nos últimos anos a uma crescente integração no comércio internacional de mercados emergentes com baixos custos unitários de produção e com uma especialização particularmente concorrencial com a estrutura de exportações de Portugal.

PROCURA INTERNA

A sua fraca dinâmica em fase ascendente do ciclo económico é um dos factores distintivos face a anteriores períodos de recuperação. Esta situação reflecte as limitações impostas pelas condições de solvabilidade decorrentes das restrições orçamentais intertemporais, que nos últimos anos, se terão tornado particularmente activas quer para as famílias, quer para as Administrações Públicas.

CONSUMO PRIVADO

O crescimento do consumo privado contribuiu, num contexto de significativo abrandamento económico e de crescimento moderado do rendimento disponível e das taxas de juro iniciado em Dezembro de 2005, para o aumento do endividamento das famílias para níveis elevados de acordo com os padrões europeus e limitou o crescimento das despesas de consumo.

No entanto, o consumo privado desacelerou de 1,7% em 2005 para 1,2% em 2006, registando, ao contrário do que se tem verificado nos anos mais recentes, um crescimento médio anual em linha com o PIB e inferior ao observado na área do Euro.

BALANÇA COMERCIAL

No período de Janeiro a Dezembro de 2006, as exportações e as importações cresceram face a 2005, 11,3% e 7,3% respectivamente, determinando uma redução do défice da balança comercial face a período homólogo. A este comportamento não terá sido estranho a robustez do comércio mundial e o fortalecimento do investimento.

Estas evoluções contribuíram para o desagravamento do défice da balança comercial com os países extra-comunitários.

INDICADORES DE MERCADO DE TRABALHO E INFLAÇÃO

De acordo com informação divulgada pelo Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP), no último trimestre de 2006, o número de novos desempregados inscritos nos Centros de Emprego registou um aumento de 3,8%, em termos homólogos (-1,2% no terceiro trimestre), sendo que o número total de desempregados inscritos diminuiu 6,0% (-6,1% no terceiro trimestre do ano). Relativamente a novas ofertas de emprego registadas naqueles centros, no mesmo período, verificou-se um aumento de 1,8%, o que compara com um crescimento de 6,5% no terceiro trimestre de 2006.

A taxa de desemprego apresentou um valor de 7,5% (6,7% e 7,6% em 2004 e 2005 respectivamente) ainda assim inferior à zona Euro (7,9%). Em 2006, a taxa de variação média anual do Índice de Preços no Consumidor (IPC) manteve-se em 3,1 %, valor superior em 0,8 (p.p.) ao verificado no ano transacto.

SECTOR AUTOMÓVEL

De acordo com os dados da Associação do Comércio Automóvel de Portugal (ACAP) as vendas de veículos ligeiros decresceram 5,1%, em 2006 face ao ano anterior, para as 259.173 unidades, mantendo-se a tendência evidenciada nos últimos seis anos.

QUADRO RESUMO DE VENDA DE VIATURAS NOVAS

Tipo de Viaturas	Unidades		Variação 05-06		Unidades		Variação 00-06	
	2005	2006	Qte.	%	2000	2006	Qte.	%
Veículos Ligeiros de Passageiros	206.488	194.684	(11.804)	(5,71%)	289.945	194.684	(95.261)	(32,85%)
Veículos Comerciais Ligeiros	66.638	64.489	(2.149)	(3,22%)	120.585	64.489	(56.096)	(46,52%)
Total de Ligeiros	273.126	259.173	(13.953)	(5,11%)	410.530	259.173	(151.357)	(36,86%)
Outros Veículos	5.344	5.985	641	11,99%	8.351	5.985	(2.366)	(28,33%)
TOTAL	278.470	265.158	(13.312)	(4,78%)	418.881	265.158	(153.723)	(36,69%)

VENDAS A RETALHO

As vendas a retalho, de acordo com o índice de Volume de Negócios no Comércio a retalho a preços constantes (corrigido dos dias úteis e da sazonalidade), do Instituto Nacional de Estatística, obtidos com base no Inquérito Mensal ao Comércio, demonstra para o ano de 2006, uma variação de 0,5% face a 2005.

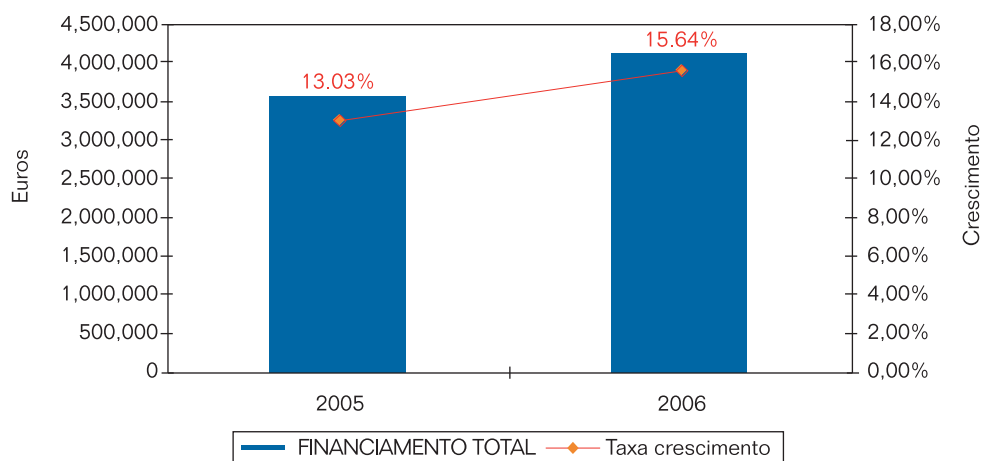
CRÉDITO AO CONSUMO

De acordo com os dados do Banco de Portugal, o crédito a particulares (consumo e outro fins) concedido por todas as instituições financeiras apresentou, em Dezembro de 2006, um crescimento homólogo de cerca de 10%.

Crédito Concedido

O crédito concedido no mercado relevante para a Credibom - crédito directo e intermediado concedido por instituições financeiras especializadas no crédito ao consumo - atingiu os 4,100 milhões de Euros, valor que representa um acréscimo de cerca de 15% face a 2005.

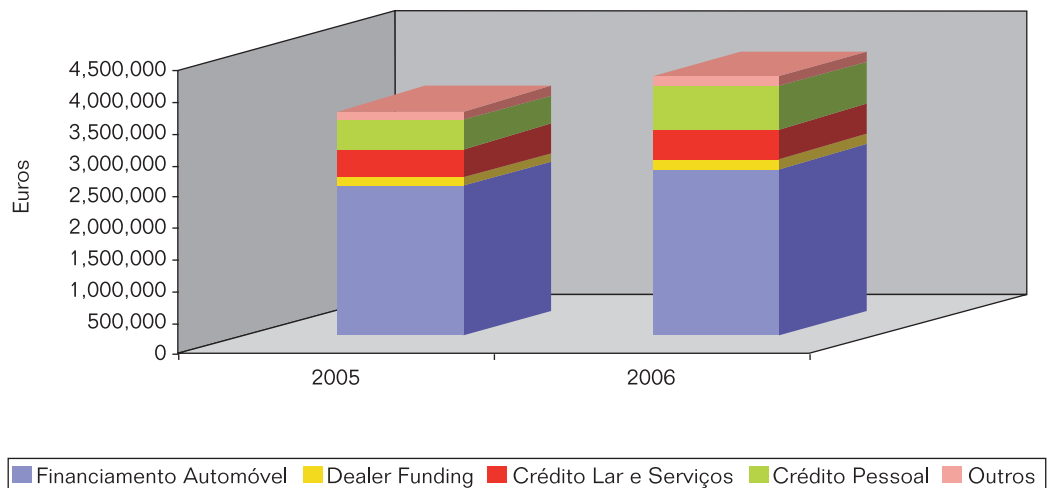
Crédito Concedido por entidades financeiras especializadas



Os segmentos (ou finalidades) em que se verificaram maiores crescimentos face a 2005 foram o crédito pessoal (+42%) e o financiamento a fornecedores - Dealer Funding - (+37%).

Nos restantes segmentos verificaram-se crescimentos de 3% no crédito lar e serviços e de 11% no financiamento automóvel.

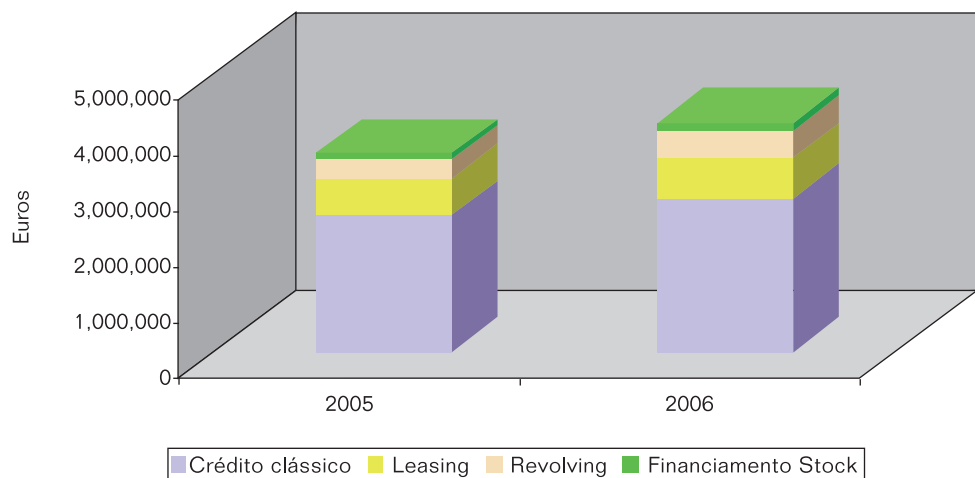
Crédito Concedido por segmentos



O financiamento automóvel continua a representar o maior peso no total de crédito concedido - cerca de 70% se incluirmos o Dealer Funding - representando o crédito pessoal cerca de 17% do total do crédito concedido por entidades financeiras especializadas.

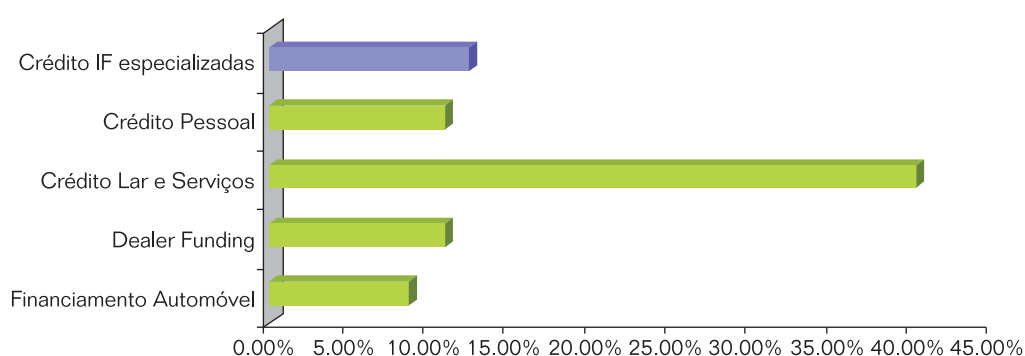
O crédito clássico continua a ser o produto de financiamento mais utilizado (cerca de 67%), representando o leasing 18% do total do financiamento concedido, o revolving 11% e o Dealer Finance 4%.

Crédito Concedido por produtos



Distribuição de Mercado (Quotas) 2006

Quotas de Mercado Credibom nos segmentos de mercado relevantes



A Quota de Mercado da Credibom no seu mercado relevante atinge os 12,50%.

ACTIVIDADE DESENVOLVIDA EM 2006

Eventos de Releva

Mês	Descrição Sumária
Janeiro	- Fusão por incorporação da Crédilar na Credibom. - As Demonstrações Financeiras da Sociedade passaram a ser preparadas de acordo com as Normas de Contabilidade Ajustadas (NCA's).
Fevereiro e Março	- Implementação da primeira fase do projecto GAP 1 - Mudança Organizacional, com a fusão funcional das Direcções de Marketing, Recuperação de Crédito, Operações e Apoio a Clientes, a criação da Direcção de Parcerias que compreendeu a centralização de toda a gestão operacional do negócio revolving e a criação do Gabinete de Organização. - Lançamento do Flexibom Zero, crédito pessoal, apoiado por uma campanha media, TV, Imprensa, Outdoor e Bus TV. - Definição de um novo organograma da Direcção Comercial Lar com a especialização das áreas de relacionamento e prospecção e a centralização da actividade da telesupervisão. - Realização da viagem de incentivo 2006 com os pontos de venda lar. - Lançamento de novo preçário para o segmento do financiamento automóvel.
Abril	- Lançamento de novas parcerias na grande distribuição baseadas em cartões de crédito privativos.

Mês	Descrição Sumária
Maio	- Segmentação da Gestão das Carteiras de recuperação de crédito: Centralização da gestão da Carteira de Crédito Clássico no Porto, Leasing/Ald e Revolving em Lisboa. - Realização da primeira viagem de incentivo 2006 com os pontos de venda automóvel.
Junho	- Uniformização de procedimentos no tratamento das carteiras de Contencioso.
Julho	- Projecto Basileia II - Risco de Crédito: Validação da metodologia IRB pelo Accionista. - Implementação da segunda fase do projecto GAP 1 - Mudança Organizacional, com a fusão das Direcções de Crédito com uma única localização em Lisboa, a transferência da Direcção de Apoio a Clientes de Lisboa e centralização física de toda a sua actividade no Porto e a centralização da Área de Gestão de Carteira (Direcção de Operações) no Porto, envolvendo a transferência de funções de 34 colaboradores.
Agosto	- Realização de acção de formação de todos os colaboradores da empresa em Conformidade e Deontologia. - Lançamento de uma campanha para um segmento específico de retalho Lar - Piscinas e Obras.
Setembro	- Separação interna das funções de Auditoria (Controlo Periódico) e Controlo Permanente. - Lançamento Campanhas de Segmentos Equipamentos Informáticos, Linha Branca e Castanha e Mobiliário até ao final do ano de 2006. - Lançamento de uma campanha para um segmento específico de retalho Lar - Tecnologias e Electrodomésticos.
Outubro	- Unificação das equipas de Recuperação Telefónica no tratamento global das carteiras Credibom e ex-Crédilar. - Lançamento do Easyflex, crédito <i>revolving</i>, com montante até 20.000 Euros, com pricing e taxa de juro em função do Risco do Cliente, sendo o primeiro produto com estas características lançado no mercado nacional. - Lançamento de uma campanha Lar, pequeno retalho, para o segmento de mobiliário. - Lançamento dos seguros Auto para apoiar os produtos Leasing e ALD.
Novembro e Dezembro	- Conclusão do projecto GAP 1, com a implementação de um primeiro leque de melhorias operativas e a completa integração dos sistemas de informação na plataforma CREDIBOM previamente escolhida. - Início do projecto GAP 2, com duração previsível de cerca de seis meses, com o objectivo de implementação das restantes melhorias operativas identificadas no momento da fusão. - Início do tratamento em Contencioso do produto Revolving. - Realização da segunda viagem de incentivo 2006 com os pontos de venda automóvel. - Criação da Direcção de Coordenação Financeira e de Planeamento, reunindo Contabilidade Geral, ALM, Administrativa, Impostos e Passivos Sociais, Planeamento e Controlo, Rentabilidade e Benchmarking.

MISSÃO

Consolidação da posição de liderança no crédito directo e intermediado concedido por instituições financeiras especializadas no crédito ao consumo com a manutenção de posições relevantes em todos os segmentos (finalidades) que compõem este mercado.

Canais de Distribuição e Produtos

A actividade da Credibom é desenvolvida em quatro segmentos principais - financiamento auto, crédito lar e serviços, crédito pessoal e dealer finance, tendo como produtos disponíveis o crédito clássico, o *leasing*, o *revolving* e o financiamento de stocks.

FINANCIAMENTO AUTOMÓVEL

A Credibom dispõe de uma rede comercial distribuída por Portugal Continental e Ilhas, representada por cerca de 3.150 Pontos de Venda (prescritores) especializados no negócio auto. A angariação de clientes é efectuada directamente por aqueles parceiros no âmbito da venda dos produtos em que se consubstancia a sua actividade, disponibilizando ao cliente como forma de pagamento o crédito. No âmbito do crédito ao consumidor final, encontram-se disponíveis diversos produtos financeiros como o crédito clássico, Leasing e Aluguer de Longa Duração (ALD). No crédito a terceiros que não sejam consumidores finais (aplicável a retalhistas de automóveis), a Credibom dispõe de diversos produtos especificamente desenvolvidos para o efeito como o "Adiantamento de Fundos por Contratos Futuros" e o "Crédito Stock".

Em 2006, a Credibom efectuou os primeiros acordos de colaboração com médios e grandes operadores auto, concessionários e grupos de concessionários de marca, tendo por base um modelo de análise de rentabilidade específico, facto que permitiu potenciar a distribuição dos novos produtos disponíveis (*Leasing* e ALD).

Durante o corrente ano, foram igualmente desenvolvidas e aperfeiçoadas as ofertas de financiamento de stocks, em parceria com empresas leiloeiras, e apoio à tesouraria dos pontos de venda automóvel que contribuíram decisivamente para um reforço do relacionamento comercial com os nossos parceiros de negócio.

CRÉDITO LAR E SERVIÇOS

A Credibom dispõe de uma rede comercial distribuída por Portugal Continental e Ilhas, representada por cerca de 7.000 Pontos de Venda (prescritores) especializados no negócio lar. A angariação de clientes é efectuada directamente por aqueles parceiros no âmbito da venda dos produtos em que se consubstancia a sua actividade, disponibilizando ao cliente como forma de pagamento o crédito.

No âmbito do crédito ao consumidor final, encontram-se disponíveis diversos produtos financeiros como o crédito clássico com duas vertentes, nomeadamente crédito com taxa de juro associada e crédito sem juros - "taxa zero"), e o *revolving* com cartão, disponibilizados aos clientes finais através de parcerias estabelecidas com empresas de grande distribuição.

Durante o exercício de 2006 foram desencadeados diversos eventos específicos de promoção e desenvolvimentos de novas oportunidades de negócio no retalho lar, com acções de marketing directo e lançamento de campanhas específicas de produto, tendo sido igualmente concretizadas novas parcerias na área da grande distribuição, baseadas em produtos de *revolving* com cartão associado.

CRÉDITO PESSOAL

Durante o ano de 2006 procedeu-se à unificação de toda a actividade ligada à distribuição de crédito através do canal directo, Credibom e Crédilar na Direcção de Circuito Curto, que anteriormente assegurava esta actividade na Credibom. A junção das bases de clientes das duas entidades, bem como a adopção de novas formas de comunicação e de seguimento de campanhas permitiram um incremento da produção em 2006 em, aproximadamente, 40% face a 2005.

Foram efectuadas 66 campanhas de Marketing Directo, a cargo da Direcção de Marketing, que se traduziram em mais de 1,1 milhões de envios a Clientes. Intensificou-se a presença anual nos meios de comunicação *above the line* tradicionais, TV, Imprensa, Rádio, Outdoor e Bus TV. Procuraram-se, igualmente novas formas de comunicação assumindo a Internet um peso relevante a partir do 2º semestre.

As duas campanhas de TV efectuadas constituíram um forte apoio a dois produtos lançados durante o ano, o Flexibom Zero em Março e o Easyflex em Outubro, os quais contribuíram decisivamente para a realização dos objectivos de negócio previstos no início do ano.

Foram apresentadas na Direcção de Circuito Curto durante o ano de 2006 cerca de 35.000 propostas de crédito, o que representa um aumento de 35% face a 2005. O negócio efectuado através das campanhas Media e Internet representaram, aproximadamente, 10% do volume total de propostas entradas no último trimestre.

O Crédito concedido através deste canal representou no final do ano cerca de 14% da produção total da Credibom.

Produção

NOVAS PROPOSTAS

Durante 2006, o call-center apresentou-se como o principal meio de entrada de propostas de crédito na Credibom, com cerca de 131 mil propostas carregadas por esta via o que equivale a cerca de 53% do total de propostas carregadas em sistema.

A Internet representou, durante 2006, a segunda via de entrada de negócio com cerca de 114 mil propostas, fundamentalmente, no segmento lar.

CRÉDITO CONCEDIDO

O volume de crédito concedido, em 2006 ascendeu a 524,3 Milhões de Euros o que corresponde a um crescimento de 8,8% face a 2005, explicado fundamentalmente pelo crescimento do crédito pessoal (+40% face a 2005) e do financiamento automóvel (+9% que em 2005).

O crédito clássico é o produto principal comercializado pela empresa com 89,8% do volume de nova produção, representando o crédito auto um peso de 46,6% e o crédito lar 53,4%.

O produto *Revolving* atingiu um volume de produção, em 2006 superior em 106% face a 2005 (acréscimo de 15,7 Milhões de Euros de crédito concedido). Este crescimento é explicado pela dinâmica evidenciada nas parcerias comerciais existentes, pelas novas parcerias estabelecidas, bem como de novos produtos de crédito revolving sem cartão criados para o segmento de crédito pessoal, como o Easyflex. De referir que a Credibom tem actualmente sobre a sua gestão cerca de 222 mil cartões dos quais 73 mil foram emitidos em 2006. O crédito *revolving* correspondeu a 5,8% do volume do crédito concedido.

O crédito Stock (concedido a fornecedores) apresentou um acréscimo de produção em cerca de 1,6 Milhões de Euros. A produção total do crédito stock em 2006, permitiu a angariação de um volume de crédito de 16,6 Milhões de Euros, tendo correspondido a 3,2% do volume de produção total em 2006.

Os produtos de *Leasing* e ALD que tiveram início em Novembro 2005, contribuíram este ano com 6,2 Milhões de Euros de crédito concedido, correspondendo a 1,18% do volume de produção em 2006.

CARTEIRA DE CRÉDITO

A carteira de crédito da Credibom encontra-se suportada no produto de crédito clássico que constituiu o único produto disponível na empresa desde a sua criação em 1995. Com efeito, apesar de actualmente disponibilizar outros produtos financeiros, estes apenas representam 5,6% do capital em dívida (53,3 Milhões de Euros, desagregado por 30,5 Milhões de Euros de crédito *revolving*, 16,6 Milhões de Euros de crédito stock e 6,2 Milhões de Euros respeitantes ao *leasing*/ALD), sendo os restantes 94,3% afectos ao crédito clássico (887,7 Milhões de Euros, desagregado por 411,9 e 475,8 Milhões de Euros correspondentes ao crédito auto e lar respectivamente).

Os valores referentes ao acréscimo de proveitos dos juros e o custo de transacção não estão incluídos nesta rubrica, ascendendo ao montante de 24 Milhões de Euros.

Informática

Em linha com os objectivos globais da Credibom para 2006, a Direcção de Sistemas de Informação (DSI) concentrou os seus esforços nos objectivos de integração dos sistemas e bases de dados da ex-Crédilar na Credibom e na continuidade dos projectos de negócio, nomeadamente nas novas parcerias *revolving*.

De forma a melhorar a eficiência operacional, a DSI adoptou o sistema de regularização de operações, em utilização na ex-Crédilar, que permite uma maior automatização das operações efectuadas. Este sistema continuará a evoluir durante 2007 de modo a abranger outros sistemas (como o *revolving* e *leasing*). Nesta tarefa destacou-se o esforço necessário para garantir a manutenção eficiente do sistema de débitos directos.

Também em linha com a estratégia de continuidade de negócio da Sofinco, a DSI apostou em 2006 num grande reforço da segurança lógica e física da informática. Este esforço será continuado durante 2007 com vista à implementação total de um Plano de Continuidade de Negócio da Credibom.

Organização da Credibom

O ano de 2006 ficou marcado por vários acontecimentos que representam um marco de viragem na organização da Credibom. Fruto da fusão com a Crédilar houve a necessidade de unificar estruturas organizacionais duplicadas e criar novas estruturas. Assim, durante o ano procedeu-se à definição do novo modelo organizacional, o qual foi implementado até Setembro de 2006 e que passou por:

- Junção das áreas de Crédito, Operações, Recuperação de Crédito, Marketing e Apoio a Clientes;
- Criação das áreas de Parcerias, Organização e Controlo Permanente.

A criação da Direcção de Parcerias, teve como intuito agrupar numa só área de trabalho a operativa e controlo de toda a actividade *revolving* na Credibom.

Durante o ano procedeu-se à implementação de um conjunto de melhorias operativas, cuja 1ª fase culminou com a migração do sistema de gestão dos contratos de crédito, a qual ocorreu em Novembro de 2006. Desta forma, foi possível unificar e racionalizar as operativas existentes.

Foi iniciado durante o ano o trabalho de levantamento de processos de negócio com o objectivo de melhor se conhecer a empresa e identificar possíveis melhorias, bem como a divulgação e controlo de procedimentos internos.

ANÁLISE FINANCEIRA

Activo

O activo líquido da Credibom em finais de 2006 atingia os 997,2 Milhões de Euros, valor superior em cerca de 8,8% relativamente a 2005. O volume de crédito concedido a clientes, não considerando juros periodificados e encargos diferidos, atingiu o valor de 941 Milhões de Euros.

Rentabilidade

O resultado líquido decresceu 6,9% face ao valor registado no exercício anterior ascendendo a 18,6 Milhões de Euros. A rentabilidade dos capitais próprios (ROE), excluindo dívidas subordinadas, foi de 16,32%, cerca de 2,67p.p. inferior em relação a 2005.

Risco

O crédito vencido (superior a 90 dias) sobre o total da carteira, registou um aumento de 1,24 p.p. em relação ao ano transacto, reflectindo a aplicação de instrumentos, políticas de controlo do risco e estratégias de recuperação de crédito mais eficazes.

A cobertura de provisões sobre o crédito vencido, que se cifrava em 2005 em 110,8% verificou um decréscimo em 2006 de cerca de 1,11 p.p., colocando aquela taxa em 109,69 % a 31 de Dezembro de 2006.

Valores em Milhares de Euros

Variáveis de Gestão e Indicadores	2005	2006	Variação
Activo Líquido	916.273	997.211	8,83%
Crédito sobre Clientes (a)	787.584	868.090	10,22%
Crédito Vencido Superior a 90 dias	48.683	66.028	35,63%
Capital e Reservas	105.414	114.170	8,31%
Resultado do Exercício	20.016	18.634	-6,9%
Tx Crédito Vencido Superior a 90 dias	5,79%	7,03%	1,24 p.p.
Tx Cobertura Provisões/Crédito Vencido	110,80%	109,69%	-1,11 p.p.
ROE	18,99%	16,32%	-2,67 p.p.
Cost-to-Income	42,45%	45,55%	3,10 p.p.
Rácio Solvabilidade	9,00%	9,00%	0,00 p.p.

a) Crédito vincendo

BALANÇO SOCIAL

Evolução do Quadro de Pessoal

Após a aquisição da Crédilar, no ano de 2005, o quadro de pessoal Credibom estabilizou relativamente ao ano anterior, apesar do aumento do crescimento do negócio verificado.

A média etária dos recursos humanos da Credibom apesar de ter subido ligeiramente, continua baixa, com 71,78 % dos colaboradores com idades inferiores a 35 anos e 37,96% abaixo dos 31 anos.

A distribuição por sexo apresenta-se bastante equilibrada sem alterações significativas face ao ano transacto, com 55,47 % do sexo masculino e 44,53 % do sexo feminino.

Distribuição de Colaboradores por Idade

Descrição	31-12-2005		31-12-2006	
	Nº	%	Nº	%
De 20 a 30 anos	185	44,9	156	38,0
De 31 a 35 anos	125	30,3	139	33,8
De 36 a 40 anos	48	11,6	58	14,1
Superior a 40 anos	54	13,1	58	14,1
TOTAL	412	100%	411	100%

Distribuição de Colaboradores por Género

Descrição	31-12-2005		31-12-2006	
	Nº	%	Nº	%
Masculino	234	56,8	228	55,5
Feminino	178	43,2	183	44,5
TOTAL	412	100%	411	100%

Habilitações Literárias e Formação

Os níveis de habilitações literárias dos colaboradores da Credibom face aos valores verificados em 2005, registam uma evolução pouco significativa, sendo que 38,4% (2005: 37,4%) dos colaboradores apresentam formação ao nível do bacharelato ou licenciatura e 54,5% (2005: 57,8%) apresentam como formação o nível secundário ou equivalente.

Distribuição de Colaboradores por Habilitações Literárias

Descrição	31-12-2005		31-12-2006	
	Nº	%	Nº	%
Licenciatura e Bacharelato	154	37,4	158	38,4
12º Ano	238	57,8	224	54,5
Inferior ou igual ao 11º Ano	20	4,8	29	7,1
TOTAL	412	100%	411	100%

No sentido de continuar a dotar a empresa de recursos mais qualificados, e após a concretização da fusão, houve a necessidade de durante o ano de 2006 reforçar a formação já ministrada em anos anteriores, tendo por base as várias funções existentes na empresa.

A formação ministrada abrangeu várias áreas e funções na empresa, sendo exemplo as sessões nas áreas operacionais, como na Direcção de Circuito Curto (Telemarketing - A Venda por Telefone), Direcção de Recuperação de Crédito (Recuperação de Crédito por Telefone), Direcção de Crédito (Proactividade, Análise e Atribuição de Crédito), Direcção de Parcerias (Trabalho em Equipa), Direcção de Operações e Direcção de Apoio a Clientes (Atendimento Comercial e Gestão de Reclamações).

Mantiveram-se as acções de formação no idioma francês, iniciadas em 2003 envolvendo diversos colaboradores com funções de coordenação de pessoas/serviços, bem como colaboradores com desempenho de funções técnicas ou específicas.

Verificou-se igualmente a participação de colaboradores das áreas técnicas em acções de formação específicas, como sejam IAS (Direcção Financeira e Administrativa), HTI - Hardening the Infrastructure, Global Project Management (Direcção de Sistemas de Informação) e Medir e Controlar o Risco Operacional (Gabinete de Controlo Permanente).

Foi ainda ministrada formação interna a toda a empresa sobre a temática de conformidade, cumprindo desta forma uma orientação do Accionista perante requisitos internacionais.

De modo a consolidar a mudança operada na empresa e o respectivo alinhamento de culturas houve a participação do quadro directivo numa acção de formação subordinada ao tema "Mudança Organizacional e Desenvolvimento de Competências".

Avaliação de Desempenho

A consolidação do actual sistema de avaliação de desempenho permitiu o desenvolvimento de uma política interna denominada Valorização Profissional que tem como objectivo permitir a aquisição de conhecimentos individuais através do financiamento de Pós-Graduações, Mestrados, Doutoramentos e MBA.

Foi efectuado o segundo inquérito de clima organizacional junto da totalidade dos colaboradores da Credibom, de forma a aferir e a consolidar o trabalho realizado após a integração de duas empresas. Os resultados foram apresentados no 11º Congresso da Credibom sobre o tema "O Futuro Começa Aqui".

Fundo de Pensões

A determinação do montante das responsabilidades por serviços passados de Colaboradores da Sociedade é efectuada em conformidade com o estabelecido no IAS 19. Nestas circunstâncias, a sociedade aderiu, em 1996, como associada, ao fundo de pensões GES. Este Fundo de Pensões aberto é destinado a empresas do Grupo Espírito Santo, sendo gerido pela ESAF - Espírito Santo Fundo Pensões, SA.

Adicionalmente, em 31 de Dezembro de 2006, os activos relacionados com o Fundo de pensões da Crédilar - Instituição Financeira de Crédito, SA encontram-se a ser geridos pela Pensões Gere - Sociedade Gestora de Fundos de Pensões, SA.

Em 31 de Dezembro de 2006, os Pensionistas e Colaboradores no Activo beneficiários de planos de pensões financiados pelos fundos de pensões, são em número de:

31-Dez-06	
Pensionistas por reforma	5
Colaboradores no activo	411

Em 31 de Dezembro de 2006, a situação patrimonial do fundo de pensões é como segue:

Valores em milhares de euros

Situação patrimonial do fundo de pensões	31-Dez-06
Situação inicial	14.471
Rendimento do fundo de pensões	620
Pensões pagas	(42)
Desvio actuarial	(1.044)
Contribuições da Sociedade e dos empregados	2452
Situação final a 31.12.2006	16.457

GESTÃO DE RISCO

A gestão de risco da Credibom é efectuada fundamentalmente em duas vertentes: risco de crédito e operacional. Para o efeito encontra-se em curso um projecto específico iniciado em 2004, que tem como objectivo dotar a Credibom dos mecanismos necessários que permitam uma efectiva e eficiente gestão do risco e, simultaneamente, cumprir as regras de aderência ao Novo Acordo de Capital - Basileia II.

Risco de Crédito

A função de gestão e controlo do risco de crédito obedece aos seguintes princípios:

- Desenvolver e implementar modelos de apoio à decisão de crédito, de modo a assegurar a sua fluidez e coerência.
- Assegurar o controlo do risco de crédito, mantendo-o dentro dos parâmetros estabelecidos como óptimos.
- Implementar os pressupostos definidos pelas entidades reguladoras para efeitos de adequação de capitais próprios.
- Analisar procedimentos susceptíveis de gerar risco de crédito e implementar medidas de controlo com vista à minimização do mesmo.

O processo de decisão de crédito é efectuado com base em modelos de risco empíricos, tendo como objectivo maximizar a produção e, simultaneamente, minimizar o risco correspondente. O seu controlo e seguimento são efectuados periodicamente, sendo tomadas todas as acções correctivas necessárias quando tal se afigura necessário.

Refira-se que, quer a implementação, quer o controlo destes modelos, se verificam em sistemas informáticos adquiridos ou desenvolvidos internamente para o efeito. Para o efeito de decisão de crédito estão definidos níveis hierárquicos de autorização para as correspondentes operações. Também estes limites estão implementados em sistema. Quaisquer excepções às regras deverão ser analisadas de acordo com os procedimentos existentes no regulamento de crédito em vigor. O controlo do risco da carteira de crédito é efectuado através da monitorização de indicadores específicos. Estes indicadores são apresentados e discutidos em comités de análise de risco, sendo as respectivas conclusões tomadas de acordo com a circunstância.

Desde 2004 que estão em fase de implementação as metodologias que procuram responder aos requisitos do Novo Acordo de Basileia II - Método de Notações Internas Avançado. A estrutura desenvolvida (tecnológica e funcional) permite, à corrente data, que o processo de controlo de risco seja mais eficiente dentro do seu perímetro de actuação.

Risco Operacional

O Risco Operacional da Credibom encontra-se a ser gerido por equipas específicas, de acordo com a natureza das situações que o originam, na esfera do Sistema de Controlo Interno e Compliance da Instituição.

No cumprimento escrupuloso das mais recentes normas de natureza prudencial emitidas pela entidade de supervisão, o Banco de Portugal, encontra-se em fase de conclusão e testes, um Plano de Contingência que visa permitir, numa situação de desastre, a continuidade do negócio em sítio alternativo e considerando alta disponibilidade de sistemas.

De referir encontrar-se em curso, desde 1 de Janeiro de 2005, um processo de colecta de incidentes de índole operacional, essencial para o cálculo das necessidades de Fundos Próprios (Novo Acordo de Capital - Basileia II) e estimativas de Risco.

PERSPECTIVAS PARA 2007

Os principais objectivos estratégicos da Credibom para 2007 são os seguintes:

1. Criação de mecanismos de avaliação sistemática dos processos, dos riscos e da rentabilidade das várias áreas de negócio da empresa, num cenário de pós-fusão e de crescimento significativo das ofertas disponibilizadas pela Instituição;
2. Lançamento das bases de um novo ciclo de desenvolvimento a três anos;
3. Criação de uma cultura Credibom com valores claros e inequívocos.

Paralelamente, pretende-se em 2007 atingir um conjunto de objectivos de carácter mais operacional e que se prendem com o controlo adequado do risco no negócio lar, com a finalização do processo de integração em curso, com a introdução de melhorias de eficiência, o desenvolvimento das oportunidades de negócio previstas no plano de desenvolvimento a médio prazo em curso (actualmente potenciadas por uma oferta alargada de produtos) e a protecção dos negócios tradicionais da Credibom.

Com base nestes objectivos, as Direcções envolveram-se num conjunto de projectos - incluídos nos seus planos de actividade anual - que permitirão a realização dos objectivos propostos pela Instituição, sendo de salientar os seguintes:

Sistemas de Informação	• Implementação de um novo software de gestão de Crédito Stock. • Implementação das normas EMV (Europay - Mastercard - Visa).
Organização	• Projecto GAP 2 dando continuidade às melhorias operativas iniciadas com o projecto GAP 1 (em parceria com a Direcção de Operações). • Implementação de áreas de atendimento presencial a clientes e parceiros nas instalações de Lisboa e Porto.
Direcção de Atendimento a Clientes	• Desenvolvimento e passagem a produção do novo aplicativo de gestão de Reclamações e Entidades Externas.
Direcção Recuperação Crédito	• Integração do produto revolving nas estratégias de recuperação desenhadas no Debt Manager. • Especialização no tratamento das carteiras da Recuperação Telefónica: • Equipa Auto • Equipa Lar Retalho • Equipa Lar VIP • Equipa InBound • Implementação do sistema Autodialer em todos os postos de trabalho de Call Center, com a disponibilização de todas as funcionalidades da aplicação. • Criação do site para venda de viaturas.
Direcção de Parcerias	• A continuação dos desenvolvimentos tecnológicos nos aplicativos AS/400, Front-End e Metacard, para uma maior automatização dos processos operativos e a criação de mecanismos de controlo.
Direcção de Operações	• Finalização do GAP2 com o desenvolvimento de funcionalidades que permitirão obter sinergias acrescidas nos processos executados por esta Direcção.
Gabinete de Risco	• Revisão de processos de aprovação de crédito dentro do motor de decisão para todos os produtos.

**Direcção Comercial e
Direcção de Marketing**

- Implementação de Cartões VISA / Co-Branded.
- Disponibilização do Seguro automóvel no crédito clássico automóvel.

**Direcção de Coordenação
Financeira e de Planeamento**

- Implementação do modelo de gestão contabilística.

**PROPOSTA DE APLICAÇÃO DE
RESULTADOS**

Nos termos da sua competência estatutária e em conformidade com a vontade do Accionista, o Conselho de Administração tem a honra de apresentar à Assembleia-geral, a seguinte proposta de aplicação dos resultados do exercício, no montante de 18.633.918,68 Euros.

(valores em Euros)	
Para reserva legal	1.863.391,86
Para resultados transitados	4.426.989,23
Para distribuição aos accionistas	12.343.537,59
Total	18.633.918,68

Ao montante a distribuir como dividendos acima referido, propomos que sejam adicionados 8.115.460,30 Euros incluídos na rubrica "Outras Reservas e Resultados Transitados" na conta "Diferenças de Alteração de Políticas Contabilísticas", totalizando assim o montante de 20.458.997,89 Euros para distribuição ao único accionista.

Adicionalmente o Conselho de Administração propõe o pagamento de um prémio aos colaboradores e órgãos sociais, relativo ao desempenho do exercício de 2006, no montante de 1.185.850 Euros, para o qual se encontra constituído o respectivo acréscimo de custos.

Outras informações

Não se registaram factos relevantes após o termo do exercício, nem situações cuja natureza se possa enquadrar nas alíneas d), e) e g) do artigo 66º do Código das Sociedades Comerciais.

NOTA FINAL

Ao concluir o Relatório e Contas, o Conselho de Administração quer, uma vez mais, manifestar o seu agradecimento às autoridades monetárias e financeiras, pela atitude de diálogo e rigor com que acompanharam a actividade da Credibom.

Um agradecimento, ainda, aos senhores accionistas pela franca cooperação prestada e aos nossos clientes pela preferência e fidelidade depositadas na instituição, situação que nos honra e que procuraremos não defraudar no futuro.

Gostaríamos de salientar a contribuição, dedicação e o empenho demonstrado por todos os colaboradores, sem os quais não teria sido possível concretizar os resultados obtidos no exercício de 2006.

Lisboa, 29 de Março de 2007

O Conselho de Administração

MOVIDOS
POR
GRANDES
RESULTADOS

