Produtos Financeiros e Modelo de Negócio — Ficha

Secundário | Cidadania e Desenvolvimento | 3 páginas

> **Competências que desenvolve:** comparar produtos financeiros e o seu risco, seguir o procedimento de reclamação até à entidade competente, validar ideias com critérios económicos, sociais e ecológicos e avaliar a ética de um modelo de negócio.

1. Verdadeiro ou Falso

Classifica com **V** (verdadeira) ou **F** (falsa).

a) Rentabilidade elevada e garantida, sem risco, é sinal de boa oportunidade. → ____

b) A TAEG reúne o custo total anual de um crédito, já com comissões. → ____

c) Antes do Banco de Portugal, deve-se reclamar primeiro à própria entidade. → ____

d) Responsabilidade social é o mesmo que publicidade da empresa. → ____

e) Esconder comissões em letra pequena viola o dever de informação clara. → ____

f) Quem vende produtos financeiros tem de aconselhar com lealdade. → ____

2. Compara os produtos

Situação simulada, para exercício.

Produto	Rendimento anunciado	Risco de capital	Liquidez
A — Depósito a prazo	2,5% ao ano, fixo	Não aplicável (é garantido)	Só no fim do prazo
B — Fundo misto	Variável, historicamente 5%	Pode perder valor	Resgate em dias
C — «8% ao mês, sem risco»	8% ao mês	Diz que não	Quando a empresa quiser

a) Qual é o mais seguro para uma reserva de emergência? Justifica com duas colunas da tabela.

b) Em que exatamente falha a promessa do produto C?

c) O que farias com a oferta C e a quem a comunicarias?

3. Ordena os passos de uma reclamação

Numera de 1 a 4.

( ) Se a resposta não chegar ou insatisfação, levar o caso ao Banco de Portugal (consumidor) ou à CMVM (valores mobiliários).

( ) Recolher e guardar provas: contratos, extratos, e-mails e datas.

( ) Reclamar por escrito à própria entidade, com prazo de resposta.

( ) Nunca enviar dados pessoais por canais informais que surjam na sequência do problema.

4. Os três testes de uma ideia

Classifica cada pergunta: **EC** (económico), **SO** (social) ou **AM** (ecológico).

a) Há quem pague — em dinheiro, tempo ou atenção — por isto? → ____

b) A quem concretamente melhora a vida? → ____

c) Quanto custa ao planeta em recursos e resíduos? → ____

d) Quando fica viável sem depender de um apoio eterno? → ____

5. Escolha múltipla

a) O primeiro passo depois de um problema num produto financeiro: A) esperar e calar B) guardar provas e reclamar à entidade C) publicar nas redes

b) A CMVM supervisiona: A) o mercado de valores mobiliários B) os supermercados C) o transporte público

c) Um modelo de negócio sustentável responde a: A) só ao lucro B) proposta de valor, cadeia de valor, rentabilidade e consciência social e ecológica C) só ao marketing

© 2026 Estudantices

6. Caso: a biblioteca de livros usados

Uma turma monta um ponto de troca de livros usados: quem entrega um livro leva um voucher; quem empresta paga 1 €, que financia a reposição de capas e a transportação.

a) Proposta de valor: _____

b) Cadeia de valor em três passos: ____ → ____ → ____

c) Como entra o dinheiro e o que ele cobre? _____

d) Efeito social e ecológico: _____

7. Compromissos de responsabilidade social

Para um projeto da escola, indica **dois** compromissos de responsabilidade social e como os medirias.

1. _____ → **indicador:** _____

2. _____ → **indicador:** _____

8. Lê o anúncio

«Crédito fácil: prestações de 15 €, sem verificar rendimentos, resposta imediata por WhatsApp.»

a) Quais são as três piores coisas desta oferta, por ordem? _____

b) Porque é que uma prestação baixa não significa crédito barato?

c) O que deves fazer — e o que nunca deves enviar?

9. Liga o valor ético ao comportamento

a) Honestidade b) Prudência c) Confiança d) Responsabilidade

1) Cumpre-se o que se assume mesmo sem alguém a vigiar. 2) Decide-se com dados, sem promessas mirabolantes. 3) Diz-se o que é verdadeiro mesmo quando é inconveniente. 4) Constrói-se com coerência e sustenta relações de longo prazo.

10. Resposta argumentada

Responde em **3 a 4 linhas**: defende que ética e rentabilidade não se excluem num modelo de negócio.

_____

_____

_____

© 2026 Estudantices

Soluções

1. a) F — retorno alto sem risco é a receita da burla. b) V. c) V — a entidade tem de responder primeiro; depois sim, as supervisoras. d) F — é prestar contas dos efeitos reais, não comunicar. e) F — a informação tem de ser clara e acessível. f) V — dever de aconselhar com lealdade.

2. a) O produto A: rendimento fixo, capital garantido e — apesar da liquidez limitada — é o único que não perde valor; uma reserva de emergência precisa de segurança acima de retorno. b) «8% ao mês» são 96% ao ano com «risco nenhum» — nenhum produto real consegue isso; a incoerência entre retorno, risco e prazo denuncia a burla. c) Recusar, guardar a oferta e comunicá-la às autoridades (denúncia) — e alertar quem a possa receber.

3. Correta: 1 = guardar provas; 2 = reclamar por escrito à entidade; 3 = levar a Banco de Portugal/CMVM; 4 = nunca enviar dados por canais informais (regra que se aplica desde o início).

4. a) EC b) SO c) AM d) EC

5. a) B b) A c) B

6. a) Dar e receber livros usados sem custo de entrada, com reposição garantida — poupando dinheiro e papel. b) Receção e classificação → troca com voucher → venda de empréstimos (1 €) → reposição e transporte; aceite qualquer cadeia coerente de três passos. c) 1 € por empréstimo, gasto em capas e transporte — é rentável quando cobre esses custos. d) Social: livros acessíveis a todos; ecológico: cada livro reutilizado evita papel novo e resíduo.

7. Resposta pessoal. Exemplos: contratar estudantes da escola → nº de postos; materiais reciclados → % do material; entrega pontual → prazo médio; acessibilidade dos preços → nº de alunos incluídos.

8. a) 1) Não verifica rendimentos — endividamento insustentável; 2) Resposta imediata por WhatsApp — canal informal, roubo de dados; 3) «Sem verificar» esconde o risco em vez de o informar. b) Porque a prestação pequena esconde prazo longo, comissões e juros totais: o que se compara é a TAEG e o custo total, não a mensalidade. c) Fazer: procurar o canal oficial e pedir condições por escrito. Nunca enviar: documentos, códigos de acesso, dados de cartão ou pagamentos por antecipação.

9. a) 3 b) 2 c) 4 d) 1

10. Modelo: a ética reduz o risco que destrói rentabilidade — clientes enganados reclamam, processos e reputação custam caro; informação clara cria confiança, e confiança é o que faz clientes e parceiros voltarem. Quem cumpre, constrói reputação; quem engana, paga-a depois em sanções, fuga de clientes e fim de negócio.

© 2026 Estudantices