

Supremo Tribunal de Justiça
Processo nº 139/21.9T8LSB.L1.S1

Relator: ANA PAULA LOBO

Sessão: 27 Novembro 2025

Votação: UNANIMIDADE

Meio Processual: REVISTA

Decisão: CONCEDIDA

DECISÃO SURPRESA

OBJETO DO RECURSO

OBJETO DIVERSO DO PEDIDO

QUESTÃO DE FACTO

QUESTÃO DE DIREITO

IMPUGNAÇÃO DA MATÉRIA DE FACTO

ALTERAÇÃO DOS FACTOS

QUALIFICAÇÃO JURÍDICA

CONTRATO DE AGÊNCIA

BANCO

OPERAÇÃO BANCÁRIA

COMISSÃO

CLÁUSULA CONTRATUAL

DIREITO À INFORMAÇÃO

REVOGAÇÃO

Sumário

Nos termos das disposições conjugada do art.º 608.º e 635.º do Código de Processo Civil, o tribunal de apelação pode proceder a uma qualificação jurídica dos factos diversa da apresentada pelas partes nos seus articulados desde que não altere o pedido, a causa de pedir e se suporte exclusivamente nos factos articulados pelas partes.

Texto Integral

Recorrente: AA, autor

Recorrida: Caixa Económica Montepio Geral, S.A., ré

*

I - Relatório

I.1 -

AA, apresentou recurso de revista do acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa, proferido em 10 de Abril de 2025, que revogou a sentença pelo Juízo Central Cível de Lisboa - Juiz 2 - do Tribunal Judicial da Comarca de Lisboa, que julgou improcedente a acção e absolveu a ré do pedido.

O recorrente apresentou alegações que terminam com as seguintes conclusões:

1. Vem o presente recurso interposto do duto acórdão da Relação de Lisboa que, dando provimento ao recurso interposto pela Ré Caixa Económica Montepio Geral e com voto de vencido, revogou a duta sentença proferida pelo Juízo Central Cível de Lisboa – Juiz 2 e, em conformidade, julgou improcedente a ação proposta pelo Autor, absolvendo a Ré dos pedidos formulados pelo mesmo na 1ª instância.

2. Acompanhando a declaração de vencida lavrada pela Sra. Desembargadora Anabela Calafate, entende o Recorrente que “a procedência do recurso em

consequência da interpretação do contrato adotada na solução que fez vencimento e que nunca foi invocada pelas partes, sem que tenham tido a possibilidade de se pronunciarem, afronta o direito ao contraditório, tendo sido proferida uma decisão surpresa, em manifesta violação do disposto no art. 3º, nº 3 do CPC”. E ainda,

“Não é fundamento do recurso e nem sequer vem alegado na contestação que a pretensão do apelado tem de improceder por via da interpretação do contrato adotada na solução que fez vencimento no acórdão sobre o critério para ter direito à comissão.

3. Efetivamente, o Tribunal a quo, partindo de uma interpretação do contrato (contrato que é causa de pedir na ação), interpretação não controvertida nos autos, não alegada na contestação da Ré ou no respectivo recurso e nunca invocada pelas partes,

4. Deliberou julgar procedente o recurso (embora com um fundamento não invocado).

5. Trata-se efetivamente de uma violação do direito ao contraditório, que o Autor, ora Recorrente, vem agora invocar, insurgindo-se contra tal violação.

Além disso, e ao contrário do que a lei prescreve,

6. A decisão do recurso ora sindicada não foi balizada pelas conclusões da Ré Recorrente, nem por qualquer outra questão trazida aos autos pelas partes.

7. A nova interpretação do contrato adotada na solução que fez vencimento no acórdão da Relação não era objeto de qualquer controvérsia entre as partes.

8. Era matéria aceite e de interpretação pacífica, conforme resultou da discussão da causa.

9. Trata-se da interpretação da cláusula do contrato que define o critério de remuneração do Autor.

10. A redação dessa cláusula é diferente no contrato de 2001/2002 e no contrato assinado em 2013.

11. Entende a Relação que o critério de remuneração é, efetivamente, diferente nos dois contratos e que,

12. Enquanto no primeiro contrato (denominado de agência) o Autor era remunerado com base nas operações bancárias que apresentava ao Banco e que eram concluídas, independentemente de angariar o cliente ou não,

13. No contrato de 2013 (denominado de promoção) era remunerado com base no cliente que angariara e nas operações que o Banco concluísse com o mesmo.

14. Com base nesta interpretação, o Tribunal a quo concluiu que: sendo a causa de pedir o primeiro contrato, e utilizando o critério que “extraiu” da cláusula, o Autor só teria direito às comissões que peticiona se tivesse indicado nos autos as operações que por si foram apresentadas ao Banco.

15. Ora, da instrução dos autos e da produção de prova em julgamento, resultou demonstrado que o critério de remuneração do Autor foi sempre o mesmo, desde 2001 até 2020, quando deixou de ser promotor do Banco.

16. Todos os clientes angariados pelo Autor – de acordo com os contratos – eram “encarteirados”, ou seja, passavam a fazer parte da sua carteira de clientes.

17. E as comissões eram pagas de acordo com as operações que os clientes da carteira realizassem no Banco.

18. O Autor não acompanhava as operações, não sabia que operações efetuava cada cliente por si levado para o Banco.

19. Mas bastava que o mesmo estivesse na sua carteira, para gerar comissões que lhe eram pagas mensalmente.

20. Nas quase duas décadas que o Autor trabalhou para o Banco como Agente ou Promotor nunca teve que indicar qualquer operação que tivesse apresentado ao Banco.

21. Isto porque o procedimento era o que resulta da prova documental junta, nomeadamente dos documentos 2 a 109 juntos pelo Autor na p.i..

22. O procedimento e o critério de remuneração também resultaram demonstrados, sem qualquer dúvida quanto a isso, pelos depoimentos dos vários diretores de promotores, gestores de promotores e outros funcionários

do Banco que depuseram em sede de audiência de julgamento.

23. Essa era, aliás, uma não-questão, pois o critério de remuneração nunca ofereceu dificuldades, nem dúvidas.

24. Desde 2001 que o Banco pagava ao Autor de acordo com os clientes da respetiva carteira e de acordo com as operações realizadas no Banco por esses mesmos clientes.

25. Embora a redação da cláusula nos 2 contratos seja diferente, a realidade era sempre a mesma.

26. E esse facto não se conclui pela interpretação literal de uma cláusula do contrato.

27. Essa interpretação literal é redutora.

28. A demonstração da realidade chega ao julgador através da conjugação de toda a prova produzida nos autos.

29. E é essa apreciação da prova, que resulta da análise de todos os documentos e da audição de todas as testemunhas, que forma a convicção do julgador.

30. Essa é a essência do julgamento.

31. In casu, todas as testemunhas, de uma forma ou de outra, confirmaram o critério de remuneração dos agentes ou promotores.

32. E todos confirmaram que o promotor era remunerado de acordo com a sua carteira de clientes.

33. Desde sempre, ou seja, desde 2001.

34. E que, para o cálculo das comissões devidas, não tinha que enviar nenhuma relação de operações ao Banco.

35. Esse trabalho era efetuado pelos serviços da Ré. Internamente.

36. O Autor não era funcionário do Banco e não tinha conhecimento das operações realizadas.

37. O critério poderia ter sido o que resulta da interpretação literal da cláusula do contrato.

38. Mas, na prática, nunca foi esse o critério.

39. E essa conclusão segura resulta da prova produzida e bem apreendida pela 1ª instância.

40. Ao considerar que a interpretação literal de uma cláusula não invocada nem discutida nos autos, pode eliminar toda a abundante prova entretanto produzida e apercebida pelo julgador da 1ª instância,

41. Viola o disposto nos arts. 5º, nº 2 e 607º, nº 5 do CPC.

42. Demonstrativo da interpretação que a própria Ré faz do contrato e da relação com o Autor é o Doc. nº 111 junto pelo mesmo com a p.i. e pela Ré com a contestação e que constitui fls. 136 e segs. dos autos.

43. Neste documento a Ré “confessa” que incumpriu o contrato celebrado com o Autor.

44. Que deixou de pagar a este comissões sobre 5.000.000,00 €.

45. Comissões que a própria Ré devia ter apurado.

46. E que não apurou porque os clientes que detinham as operações tinham sido indevidamente retirados da carteira de clientes do Autor.

47. Além do incumprimento contratual, este documento demonstra que o Autor tinha uma carteira de clientes;

48. E que as comissões eram calculadas com base nessa carteira de clientes.

49. *E que era a Ré que controlava tudo isto, internamente.*

50. *Face à prova produzida, a 1ª instância considerou que a Ré incumpriu o contrato que mantinha com o Autor.*

51. *E que, estando-se no âmbito da responsabilidade contratual, cabia àquela ilidir a presunção de culpa que sobre si impendia, tendo a 1ª instância - e bem, na nossa opinião - entendido que não o fez.*

52. *Sendo, por isso, responsável pelo pagamento dos créditos do Autor.*

53. *A Relação entendeu que o 2º pedido deduzido pelo Autor, de condenação da Ré no pagamento do valor indemnizatório devido pelo incumprimento dos contratos celebrados com aquele devia, igualmente, ser julgado improcedente.*

54. *O Autor não se conforma com este entendimento.*

55. *É que face ao demonstrado incumprimento contratual por parte da Ré, à assunção por esta de uma conduta contrária à lei, e tendo o Autor invocado esse incumprimento como causa de pedir da reparação dos prejuízos patrimoniais que lhe foram causados,*

56. *Considerava o mesmo ter direito a essa reparação, por ser a consequência jurídica da prova do incumprimento.*

57. Julgando como julgou violou o Tribunal a quo os arts. 3º, nº 3, 5º, nº 2, 607º, nº 5, 608º, nº 2, in fine, 635º, nº4, 639º, nº1, 640º 2 e 608º, nº2, todos do CPC.

Nestes termos, nos demais de direito aplicáveis e sempre com o mui douto suprimento de Vossas Excelências,

Deverá ser concedido provimento ao recurso ora interposto, revogando-se o douto Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa, substituindo-se por outro que conceda provimento à pretensão do Autor, por ser de inteira Justiça.

A recorrida apresentou contra-alegações que encerram com as seguintes conclusões:

I. A recorrida defende a procedência da decisão do tribunal a quo, traduzida, em brevíssima súmula,

a. Na circunscrição do pedido de pagamento de comissões ao período de vigência do 1.º contrato [2003 até setembro de 2013];

b. Na proibição, em consonância, de uma aplicação retroactiva do 2.º contrato;

c. Na correcção do entendimento da 1.ª instância, aplicando o significado literal da cláusula 5.ª do [1.º] contrato, e,

d. Na posterior demonstração da “irrelevância” da alegada “desanexação de clientes da sua carteira”, uma vez que, de acordo com a sua interpretação corretiva da cláusula 5.ª do [1.º] contrato, “o autor tinha de alegar as

concretas operações que apresentou ao banco e que foram efetivamente concluídas.”.

II. A referida decisão não fere o invocado “direito ao contraditório”:

a. Relação limitou-se a (re)analisar criticamente os “elementos” essenciais da “causa de pedir complexa”, corrigindo a interpretação do critério de remuneração da cláusula 5.ª do contrato de 2001 (sem alterações até 2013) e repercutindo essa alteração, conforme já aludido, no seu juízo crítico de aplicação retroactiva do critério de remuneração da cláusula 11.ª do contrato de 2013 e da subsequente irrelevância da alegada “desanexação de clientes da carteira”.

b. Na essência, aplicou a regulação contratual [1.ª contrato], na interpretação que considera correcta, à matéria dada como assente.

c. Juízo esse, posterior às alegações (de facto e de direito) do autor e ao seu julgamento pelo Tribunal a quo, sobre exactamente, as mesmas cláusulas (relativas aos critérios de remuneração).

d. Assim, a decisão que recaiu sobre um dos “elementos” da causa de pedir, traduzida numa mera interpretação “literal” de uma cláusula (literalidade essa referida pelo próprio autor nas suas conclusões), limita-se a “corrigir” as próprias interpretações do autor e do Tribunal a quo, subentendendo, necessária e logicamente, nas referidas interpretações corrigidas, a existência de um prévio contraditório.

e. A decisão não foi oficiosamente suscitada “ex novo”, uma vez que teve o seu principal fundamento alicerçado numa interpretação literal corretiva, da cláusula de um contrato que constitui a própria causa de pedir do autor.

f. Sobre a referida cláusula teve o autor que, necessariamente, tomar posição [prévia], uma vez que, na leitura que dela fez, suportou o seu próprio pedido.

g. Interpretação essa, integralmente validada pela 1.ª instância, na medida em que a reproduz, acriticamente (na opinião da Relação), nos factos dados como provados.

h. Embora se aceite que uma determinada questão, seja relativa ao mérito da causa seja meramente adjetiva, não possa ser decidida, quer em primeira instância, quer em via de recurso, com um fundamento jurídico diverso, até então omitido nos autos e não ponderado pelas partes sem que, antes, as mesmas sejam convidadas a sobre ela se pronunciarem, a verdade é que, no caso que nos ocupa, não se vislumbra a existência do aludido “fundamento jurídico diverso, até então omitido nos autos”, uma vez que, a decisão em análise, se limita a aplicar, repita-se, a interpretação literal de uma cláusula contratual, de todos conhecida e invocada como causa de pedir.

i. Não estamos perante uma questão de direito ainda não discutida ao longo do processo, mas apenas perante a improcedência de um fundamento do autor, que suporta o seu pedido: a alegada desanexação de clientes da sua carteira, à luz da cláusula 11.ª do contrato de 2013, daria direito a ser ressarcido.

j. Entendeu a Relação que, a referida cláusula [11.ª], atendo o período definido pelo próprio autor, não poderia ter uma aplicação retroactiva, e que, aplicando-se, de modo literal, o critério de remuneração da cláusula 5.ª do contrato de 2001, a alegada “desanexação de clientes da carteira”, perderia relevância jurídica.

k. Sublinhe-se, a “aplicação literal” de uma cláusula, atenta a, logicamente, inexistência de qualquer inovação, subjectividade ou interpretação original,

afasta necessariamente qualquer componente de “elemento surpresa”.

l. Caso assim não se entendesse, poderia estar em causa a própria liberdade subsuntiva ou de qualificação jurídica dos factos pelo juiz – tarefa em que continua a não estar sujeito às alegações das partes relativas à indagação, interpretação e aplicação das regras de direito (art.664.º).

m. A Relação não decidiu uma questão não prevista, não enveredou por uma solução que os sujeitos processuais não quisessem submeter ao seu juízo.

n. O pedido baseava-se, na sua essência, num alegado incumprimento contratual por parte da ré, incumprimento esse, suportado na própria interpretação que o autor fez dos contratos que apresentou como causa de pedir, tendo a oportunidade de apresentar, fundamentar e discutir a sua própria interpretação dos mesmos e, com base nela, exigir uma indemnização à ré.

o. A 1.ª instância julgou procedente a interpretação contratual do autor e a Relação limitou-se a corrigir aquela “interpretação” com a literalidade do próprio texto do negócio. Sem inovação, sem surpresa.

Ou seja,

p. A decisão tomada pela relação é emanação dos factos alegados e debatidos pelas partes e o tribunal cingiu-se a esses factos, sem recurso a novos, não alegados,

q. E como o enquadramento jurídico feito pelo tribunal consubstancia algo que aquelas previram ou, pelo menos, tinham a obrigação legal de prever, como possível, nenhuma decisão surpresa existe.

r. A decisão e os seus fundamentos estavam ínsitos ou relacionados com o pedido formulado e situavam-se dentro do abstratamente permitido pela lei como admitido como possível e em relação ao que, consequentemente, a parte podia ter-se pronunciado.

III. O autor, ao visar nas suas conclusões, as contradições entre a decisão da Relação e a “instrução dos autos” ou “a produção de prova em julgamento” (Conclusões 15. a 57.), invocando a violação dos artigos 5.º n.º 2 e 607.º, n.º 5 do CPC, extravasou os próprios fundamentos da revista, definidos no artigo 674.º do CPC.

IV. Sem prescindir e por mero dever de patrocínio, caso a decisão do Tribunal a quo não merecesse a validação por parte deste Tribunal Superior, sempre teriam de ser julgados [pela Relação] os argumentos, de facto e de direito, que a ré alegou no seu prévio recurso de apelação, argumentos esses, nunca apreciados, por decorrência da solução alcançada no acórdão em análise: considerados “irrelevantes na medida em que o aspeto fundamental a considerar [seria] a base remuneratória consagrada no primeiro contrato celebrado com o Finibanco, pelo qual o direito às comissões dependia da apresentação da operação bancária pelo autor, e a efetiva conclusão da mesma, não bastando portanto a mera angariação do cliente que efetuou a operação, como, aliás, resulta do alegado pelo próprio autor na p. i .”.

Nestes termos, face ao supra alegado, deve ser negado provimento ao presente recurso, devendo em consequência manter-se integralmente a decisão recorrida, assim se fazendo justiça.

I.2 - Questão prévia - admissibilidade do recurso

O recurso é admissível ao abrigo do disposto no art.º 671.º do Código de Processo Civil.

*

I.3 - O objecto do recurso

Tendo em consideração o teor das conclusões das alegações de recurso e o conteúdo da decisão recorrida, cumpre apreciar a seguinte questão:

- Decisão surpresa .

*

I.4 - Os factos

As instâncias consideraram provados os seguintes factos:

1. No dia 1 de Março de 2001, o A celebrou com o extinto Finibanco SA um contrato de agência, nos seguintes termos:

a. Considerando(s):

i. (3) que o Agente tem conhecimento das normas legais que disciplinam a actividade bancária nos domínios específicos em que vai exercer a sua actividade,

ii. (4) que o Agente se propõe prestar ao Banco serviços que visam a angariação de clientes e a promoção da realização de operações bancárias, na zona territorial que lhe for preferencial e contratualmente atribuída,

b. Cláusula 1.^a (Objecto da actividade do Agente)

i. (1.) Pelo presente contrato o segundo contraente obriga-se para com o Banco a prestar-lhe preferencialmente na zona correspondente ao concelho de Olhão, os serviços adequados à angariação de clientes para o Banco e à promoção da celebração pelo Banco dos contratos respeitantes às operações bancárias referidas no Anexo I.

ii. (3.) Fica bem entendido que a prestação contratual do Agente se limita à promoção da realização de contratos, em nenhum caso podendo ele celebrá-los em representação do Banco, ou, por qualquer forma, representá-lo seja para que efeito for, designadamente no recebimento de quaisquer importâncias que ao Banco forem devidas e na prestação da respectiva quitação.

c. Cláusula 4.^a (Obrigações do Agente)

i. (1.a) agir com perfeita observância de todas as regras legais que disciplinam a actividade bancária;

ii. (1.b) guardar sigilo da identidade dos seus clientes e de todos os elementos que integram as operações bancárias, tanto concluídas, como frustradas, de que vier a ter conhecimento e, em geral, de todas as matérias relacionadas com o negócio do Banco;

iii. (1.d) informar imediatamente o Banco das operações que tiver angariado, de tal informação devendo constar necessariamente a identificação completa do potencial cliente, de harmonia com as regras constantes do Anexo II, e ainda prestar quaisquer outras informações que, atentas às características de cada caso concreto, o Banco lhe possa solicitar;

iv. (2.) A obrigação prevista na alínea b) do número anterior perdurará após a cessação, por qualquer causa, do presente contrato.

d. Cláusula 5.^a (Remuneração do Agente)

i. (1.) O Banco pagará ao Agente como remuneração integral de todos os serviços por ele prestados ao abrigo do presente contrato, as comissões clausuladas no Anexo III com respeito às operações que pelo Agente forem apresentadas ao Banco e que vierem a ser concluídas, vencendo-se essas comissões nos prazos e de harmonia com as condições nesse mesmo Anexo estabelecidas.

ii. (2.) Para além das comissões referidas no número antecedente, o Banco pagará ao Agente um prémio de sucesso no final de cada ano civil, equivalente a 10% das comissões recebidas durante esse ano. Ao montante deste prémio de sucesso determinado no fim de cada ano civil serão deduzidos, porém, os montantes de crédito vencido sobre os clientes angariados pelo Agente.

e. Cláusula 8.^a (Contabilização)

i. (1.) O Banco abrirá na sua contabilidade uma conta em nome do Agente onde lançará a crédito todas as comissões que lhe forem devidas ou quaisquer pagamentos que lhe for fazendo, enviando ao Agente mensalmente um extracto dessa conta.

ii. (2.) O Banco atribuirá ao Agente um "Código de Agente", para identificação e registo das operações em que este intervier, bem como das comissões que lhe forem devidas.

f. Cláusula 12.^a, com a epígrafe indemnizações

g. Cláusula 14.^a (Anexos e aditamentos)

i. (2.) A alteração do presente contrato só poderá ser feita por documento escrito, assinado por ambas as partes, sem prejuízo de o Banco por interesse unilateral desistir da comercialização de algum ou alguns dos produtos constantes no Anexo III.

g. Cláusula 15.^a (Anexos e aditamentos)

i. (1.) Todas as comunicações entre as partes previstas neste contrato deverão ser feitas por escrito.

ii. (3.) As comunicações serão dirigidas pela forma seguinte:

iii. para o Agente: AA

iv. Rua 1

v. ... Olhão

1.1. Consta no anexo III descrito na cláusula 5ª as operações passivas, operações activas e operações de desintermediação financeira objecto de comissões – cfr doc. fls. 132v.

2. O contrato de agência outorgado em 2001.03.01 [Doc.1], foi alterado em 2002.12.07 [Doc.1 junto com a p.i.]: *“Alteração ao Contrato de Agência celebrado em 1 de Março de 2001, entre o “FINIBANCO, S.A.” e o Promotor de Negócios Sr. AA”*.

3. A alteração referida em 2 reproduz, quase na integralidade, as principais cláusulas de 2001.03.01.

4. E introduziu na sua cláusula 15.ª a regulação constante do *“Código de Conduta”*:

a. “O Promotor de negócios declara que tem conhecimento do Código de Conduta dos Promotores de Negócios em vigor no Banco e que se obriga a cumprir pontualmente todas as obrigações que, para ele, decorrem por força do estatuído nesse mesmo Código, o qual deverá mostrar-se disponível para consulta dos Clientes, quer junto dos Balcões do FINIBANCO, S.A., quer no estabelecimento do Promotor de Negócios, caso exista”.

5. E reiterou na cláusula 18.ª (Anexos e aditamentos):

a. (2.) A alteração do presente contrato só poderá ser feita por documento escrito, assinado por ambas as partes, sem prejuízo de o Banco por interesse unilateral desistir da comercialização de algum ou alguns dos produtos constantes dos Anexos I e III.

6. O conteúdo dos “Anexos” eram essencialmente idênticos - cfr doc. fls. 18 e 19 e fls. 134 a 136.

7. Apenas o “Anexo III” apresentava três (3) variações nas taxas de comissão nas operações passivas, os depósitos a prazo; nas operações activas no leasing imobiliário e crédito habitação – cfr doc. fls. 19.

8. Em 2013.10.09, é assinado, entre autor e ré, um *“Contrato de Promoção”*, em substituição do anterior *“Contrato de Agência”*, celebrado em 2001.03.01 e alterado em 2002.12.07. [Doc.110 junto com a p.i.]

9. O documento assinado pelo autor, em 2013.10.09, era constituído por:

- a. “CONTRATO DE PROMOÇÃO”;
- b. “CÓDIGO DE CONDUTA DOS PROMOTORES DA CAIXA ECONÓMICA MONTEPIO GERAL”;
- c. “ACORDO ACESSO PORTAL DE PROMOTORES”, e,
- d. “ADICIONAL AO CONTRATO DE PROMOÇÃO”.

10. Este novo contrato [Contrato de Promoção], estabelecia, resumidamente, o seguinte:

a. Considerando(s):

- i. (2) que, o supra referido contrato irá ser celebrado de acordo com a Instrução do Banco de Portugal n.º 11/2001, alterada pela Instrução n.º 6/2002, publicada no BO n.º 2 de 15 de fevereiro e Instrução n.º 15/2004, publicada no BO n.º 8 de 16 de Agosto.
- ii. (3) que, ainda, nos termos da identificada instrução, a CEMG elaborou e registou junto do Banco de Portugal um Código de Conduta, o qual estabelece um conjunto de princípios e normas a que os promotores da CEMG estão vinculados, cuja cópia se junta ao presente contrato e do mesmo faz parte integrante.

b. CLÁUSULA PRIMEIRA – Objecto

- i. (1.) Pelo presente contrato, o PROMOTOR obriga-se para com a CEMG a prestar-lhe os serviços adequados à angariação de clientes para a CEMG e à promoção da celebração pela CEMG dos contratos respeitantes às operações de tipo bancário/financeiro.
- ii. (3.) Entende-se por promoção de realização de operações de tipo bancário/financeiro as actividades que abrangerão cumulativamente as seguintes tarefas:
 - 1. a) Captação de potenciais clientes, para subscrição, junto das CEMG, dos produtos ou serviços constantes do Anexo I, que se junta ao presente contrato e que dele faz parte integrante
 - 2. b) Assistência e encaminhamento para a CEMG dos clientes angariados;
 - 3. c) Promoção comercial dos produtos disponibilizados pela CEMG;

c. CLÁUSULA OITAVA – Obrigações da CEMG

i. (2.) Pelo presente contrato, fica a CEMG adstrita aos seguintes deveres:

1. b) Enviar ao PROMOTOR mensalmente um extracto da carteira de produtos e um mapa das comissões devidas em função das mesmas.

d. CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA – Pagamento de Comissões

i. (1.) O PROMOTOR tem direito a uma comissão pelas operações concluídas pela CEMG com clientes por si angariados, desde que essas operações sejam formalmente encaminhadas para a CEMG, pelos canais acordados, após a assinatura do presente contrato ou a entrada em vigor do referido Anexo I, quando não ocorram em data coincidente, e concluídas antes do termo do presente contrato. Por operações concluídas, entenda-se produto/contrato que tendo sido alvo de aprovação e contratação pela CEMG.

ii. (2.) As comissões devidas nos termos do número anterior, serão pagas de acordo com as fórmulas de cálculo, condições e nos prazos estabelecidos no dito Anexo I.

iii. (3.) Sem prejuízo do disposto no número anterior, não serão devidas quaisquer comissões respeitantes a quaisquer contratos celebrados com o cliente caso se verifique uma situação de mora, por mais de 30 dias, relativamente a qualquer um dos contratos celebrados com a CEMG.

iv. (4.) Cessando o incumprimento e a partir desse momento, são devidas ao PROMOTOR as comissões respeitantes a todos os contratos celebrados com o cliente, excluindo as comissões respeitantes ao período da mora.

v. (8.) As comissões serão pagas mediante a apresentação dos respectivos recibos de quitação e serão creditadas na conta de depósitos à ordem número 428.10.133875-7, constituída em nome do PROMOTOR junto da CEMG.

vi. A CEMG atribui, desde já, ao PROMOTOR, e para efeitos de registo das operações, produtos e clientes por ele angariados no âmbito do presente contrato, o denominado código de promotor, com o número69.

vii. (11.) O PROMOTOR não receberá qualquer comissão pelas operações concluídas pela CEMG com clientes por si angariados se os mesmos forem trabalhadores ou prestadores de serviços da CEMG/Grupo Montepio.

e. CLÁUSULA DÉCIMA OITAVA – Código de Conduta

i. O Promotor declara que tem conhecimento do Código de Conduta dos Promotores em vigor na CEMG e que se obriga a cumprir pontualmente todas as obrigações que, para ele, decorrem por força do estatuído nesse mesmo Código, o qual deverá mostrar-se disponível para consulta dos Clientes, quer junto dos Balcões da CEMG, quer no estabelecimento do Promotor, caso exista.

10.1 Nos termos do anexo referido na cláusula 11 do contrato, subscrito a 9-10-2013, consta que nas operações compensadas ou colateralizadas apenas se remunerarão as respectivas operações activas.

11. Quanto ao “CÓDIGO DE CONDUTA DOS PROMOTORES DA CAIXA ECONÓMICA MONTEPIO GERAL”, destacamos, sumariamente, a seguinte regulação:

(1.º parágrafo) - “O presente Código de Conduta foi elaborado pela CAIXA ECONÓMICA MONTEPIO GERAL, doravante designada por CEMG, e aprovado pelo Banco de Portugal, nos termos do disposto na Instrução n.º 11/2001, do Banco de Portugal, e rege-se pelas seguintes disposições:”

a. **ARTIGO QUARTO** – Âmbito da actividade de Promoção

i. (1.) Os PROMOTORES obrigam-se a promover a realização de operações de tipo bancário/financeiro por conta e a favor da CEMG.

ii. (2.) Entende-se por promoção de operações de tipo bancário/financeiro, as actividades que abrangerão cumulativamente as seguintes tarefas:

a) Captação de potenciais clientes para a CEMG, quaisquer que sejam os produtos ou serviços a subscrever por esses clientes;

b) Assistência e encaminhamento para a CEMG dos clientes angariados;

c) Promoção comercial dos produtos disponibilizados pela CEMG;

b. **ARTIGO SEXTO** – Dever de sigilo

i. (1.) Os PROMOTORES estão obrigados, no desempenho da sua actividade, a guardar segredo das informações que lhe tenham sido confiadas pela CEMG e/

ou de que tenham tomado conhecimento no exercício da respectiva actividade, designadamente das informações relativas a quaisquer aspectos das operações (aprovadas ou recusadas) e dos clientes captados, bem como a manter a confidencialidade de quaisquer documentos que lhe sejam facultados pela CEMG ou de que tenham tomado posse e/ou conhecimento no decurso da actividade subjacente ao contrato de promoção celebrado com a CEMG.

ii. (2.) A obrigação referida no número anterior mantém-se mesmo depois da cessação do contrato de promoção referido no número anterior.

c. **ARTIGO SÉTIMO** – Disposições finais

i. Os PROMOTORES ficam obrigados a cumprir todas as disposições legais e regulamentares em vigor e respeitantes à protecção e tratamento de dados pessoais.

12. . Do “ACORDO ACESSO PORTAL DE PROMOTORES”, resulta no ponto 1.1., al. b): “Possibilidade de consultar carteiras de clientes, comissões a pagamento e pagas, o total de comissões em pagamento, cliente CEMG/UTR;”. [Doc.110.º junto com a p.i.]

13. Em fevereiro de 2011, e na sequência de uma OPA, e ainda com a denominação de Finibanco, passou este a integrar a Ré.

14. O contrato de prestação de serviços celebrado com o A., na sequência da aquisição referida em 12, transferiu-se para a ré.

15. O contrato subscrito pelo A. e R., em 9.10.2013, vigorou até 31 de janeiro de 2020, tendo cessado por decisão da Ré comunicada ao A., em Setembro de 2019, na sequência do registo de incidente pessoal do A. de crédito junto da central de responsabilidade de crédito do Banco de Portugal.

16. Os termos do contrato que veio a ser assinado pelo A. e R., a 9-10-2023, no que respeita às comissões e prémio foram discutidos entre A e R., dada a discordância do A. quanto aos valores do comissionamento apresentados pelo R; a ausência de falta de prémio de sucesso.

17. O teor do contrato, celebrado a 9-10-2013 teve como pressuposto a proposta interna da Ré Ref Prop – DPC /2013-07-17, com o assunto Contrato AA, no qual consta: “aprovada com o parecer desde que o prémio de sucesso seja colocado numa adenda anual renovável nas condições de novo contrato a elaborar.

“(...) 2. Peso da sua actividade na instituição:

n. clientes angariados: 307

n. associados - 73

depósitos ordem e prazo - 11.677.912,05€

fundos (mobiliários e imobiliários): 191.335,87€

produtos da associação mutualista: 1 066 617,087 (não remunerado)

obrigações e papel comercial : 2 548 000,00€

volume de crédito (sobretudo empresas : €10.551.087,38)

3. clientes desanexados da carteira aquando da celebração do contrato (2002), o mesmo não excluía, actividades, sectores de actividade ou negócios.

em 2003/2005, o Finibanco alterou unilateralmente as condições acordadas e todas as empresas de media /grande dimensão, foram retiradas da carteira do promotor, situação que apenas foi alterada em 2008.

pese embora a nova interpretação e contextualização da actividade do promotor, o Banco não voltou a integrar os clientes abaixo indicados:

- BB cliente n.º72

- CC - cliente60

- D..... - cliente36

- S..... - cliente30

corresponde a um total de +- 4000.000,00

(nota: quatro milhões há cerca de 8/10 anos deixaram de gerar comissões para promotor)

Divergências contratuais

em 2008, o banco efectuou uma revisão contratual com respectivos ajustes de pricing, no entanto, o promotor sempre se recusou a assinar novo contrato, mantendo a sua vinculação (2001) e as passando a ser remunerado pela tabela de 2008.

Face ao exposto, mais uma vez se colocou a situação de renovação do contrato, dado a contratualização do mesmo, datar de 2001 e nunca ter sido atualizado, pelos seguintes diferendos:

- . o prémio de sucesso (o qual deixou de ser pago em 2011)
- . prazo limite do contrato
- . cláusula de indemnização

Dado se tratar de um promotor com características muito próprias, cuja parceria se tem mantido ao longo dos últimos 12 anos, pese embora o Banco não tenha cumprido o acordo estabelecido relativamente aos clientes, seu encarteiramento, cálculo de comissões ou no limite efectuar a rescisão contratual com respectivo pagamento de indemnização prevista contratualmente. O negócio actual do promotor totaliza €29.000.000,00, dos quais €4000.000,00 não fazem parte da carteira de clientes e €1000.000,00 em AM, ou seja, promotor não auferiu comissões sobre €5000.000,00.

Face ao exposto somos de parecer favorável a uma contratação especial com este parceiro, nas seguintes condições:

- Manutenção das condições actuais (prazo e pricing de calculo mensal de comissionamento)
- Introduzir na Minuta do Contrato as seguintes cláusulas:

a) atribuição de prémio de sucesso “ o premio de sucesso, calculado no final de cada ano civil, equivalente a 10% das comissões recebidas durante o ano”.

Exemplo- 31 de Janeiro a 31 de Dezembro 2012 - total de comissões auferidas : €30.553,35

Prémio de sucesso proposto - €3055,34

Indemnização

- Findo o contrato por causa não imputável ao agente terá este direito a receber do banco e como contrapartida da obrigação de não concorrência uma importância em dinheiro calculada com base na remuneração media mensal auferida durante o ano precedente, multiplicada pelo número de anos de vigência efectiva do contrato, num máximo de três anos.

Exemplo. comissionamento anual de 2012

indenização – 91.660,05€

Com a aprovação desta proposta propõe-se o pagamento do prémio de sucesso de 2012, valor que corresponde a €3055,34.” – cfr doc. fls. 136 a 139.

18. Por mail de DD de 10 de Abril de 2013, enviado para EE lê-se *“Peço-lhe que leia a proposta em anexo e caso considere que o Sr. AA aceita as condições apresentadas podemos levá-la a despacho”* – cfr doc. fls. 139.

19. O A. só aceitou as novas condições contratuais descritas no facto 16 e apresentadas em reunião por EE quando este lhe referiu que o seu lugar na instituição estaria em causa, caso o A. não aceitasse as novas condições.

20. O A teve conhecimento do teor da proposta escrita referida em 17, documento interno da Ré, apenas durante o ano 2019, quando a mesma lhe foi enviada para o seu mail em conjunto com outros documentos por funcionários da Ré.

21. Em 2013, pelo menos, os clientes angariados pelo A., - BB cliente n.º72; - CC – cliente60; - D..... – cliente36; - S..... – cliente 6206130 representavam movimentações financeiras de €4000.000,00 a favor da Ré, que não geraram comissões para o A., desde 2003 e cerca de €1000.000,00 para Associação Mutualista (R.), desde a fusão com o Finibanco.

22. Em 2008, o ainda Finibanco alterou unilateralmente o *princing*, o cálculo das comissões e passou a remunerar o A. pela tabela de cálculo de remunerações de 2008, que só foi aceite pelo A., em 2013, com a assinatura do contrato a 9 de Outubro já com o R.

23. Até ter acesso ao documento interno referido no facto 17, em 2019, não podia saber o A. das comissões sobre os clientes angariados que não lhe foram pagas entre 2003 a 2013, referidas no facto 21, pois a inserção dos clientes e os cálculos das comissões eram realizados informaticamente pelos serviços internos da Ré.

24. O A recebia mensalmente os quadros e extractos juntos aos autos como documento de fls. 19 verso a 77.

25. Em Fevereiro de 2020, o A endereçou à Ré carta registada com aviso de recepção e anexos junta a fls. 91v.

26. Em data anterior à assinatura do contrato a 9-10-2013, o A. já tinha alertado diversos funcionários do R., mormente EE e DD da redução das suas comissões sem justificação à luz do contrato celebrado em 2002.

27. A carta referida em 26 não teve resposta da Ré.

28. Da carteira de clientes angariados pelo A. para a Ré fazia parte, pelo menos, a empresa “T...” a qual titulava contas de depósito à ordem aqui não concretamente identificadas.

29. A conta de Depósito à Ordem (D.O.) principal da empresa T..., angariada pelo A., com maior movimentação a crédito, cuja identificação não foi possível concretizar, não foi incluída na sua carteira de clientes.

30. A conta de depósitos à ordem titulada pela empresa T..., referida em 29º, gerou comissões ao A., a partir do ano de 2003, e num valor e período temporal não concretamente apurado.

31. Em Março de 2013, realizou-se no balcão da CEMG, sito em Olhão, uma reunião com a presença do autor e de dois funcionários da ré: DD e EE.

32. A referida reunião, na senda de outras realizadas anteriormente, tinha como objectivo, a apresentação/assinatura do novo contrato (2013).

33. O A desabafou aos representantes da ré, nessa reunião que notava, que, não obstante angariar clientes para a Instituição, as comissões não espelhavam esse incremento de clientela.

34. Apenas com o Promotor A foi outorgada uma adenda extraordinária no contrato de Outubro de 2013.

35. Os valores dos extractos emitidos, apresentados pelo autor, correspondem aos saldos do último dia do mês a que correspondem.

36. Do universo total de promotores, na assinatura dos novos contratos em 2008, apenas o autor apresentou reservas na sua outorga e não o assinou, opondo-se a uma evidente perda de vantagens contratuais, nomeadamente, quanto ao novo *pricing*, ao prazo limite do contrato, ao fim do prémio de sucesso e à retirada da cláusula indemnizatória.

37. A partir de 2008 e até à efectiva integração do sistema informático do Finibanco no da CEMG, o sistema informático do banco não permitia calcular comissões diferentes por produto, por promotor.

38. Nesse sistema informático, o comissionamento era sempre alterado em bloco, massivamente.

39. O A. não apresentou uma reclamação formal ao Gabinete de Procuradoria do Cliente do Finibanco, conforme menção expressa nos extractos mensais e clausulado contratual.

40. Sobre a sociedade “J..., Lda”, cliente angariada pelo A, a Ré deixou de pagar comissões, num período não concretamente apurado, mas anterior a 2013, sobre a conta de Depósito a Prazo que garantia um financiamento concedido à sociedade.

41. Sobre o cliente FF, cliente angariado pelo A, a Ré deixou de pagar comissões sobre o depósito a prazo que garantiu um crédito concedido, em período e valor não concretamente apurado, mas entre o ano de 2003 e 2013.

42. Sobre o cliente da Ré B..., Lda, angariado pelo A., a Ré deixou de pagar comissões sobre o depósito a prazo que garantiu um crédito concedido àquela, em período e valor não concretamente apurado, mas entre o ano de 2023 e Setembro de 2013.

43. O cliente n.º ...60, CC, iniciou a sua relação com o banco em Março de 2000. [Doc. 10] – cfr doc. fls. 210v.

44. O cliente n.º ...09, D....., tem como data de abertura de conta, 2006.01.27. [Doc.13, fls. 371.

45. O cliente n.º ...36, O..., tem como data de início e fim, 2006.05.05. [Doc.13, fls. 371 verso.]

Foram considerados **não provados** os seguintes factos:

1. Não se provou que nesse contexto de reunião entre o A e a R, entendeu o autor, apresentar um conjunto de questões/reclamações, que mais tarde viriam a integrar a “Proposta” elaborada pela ré.

2. Não se provou que ao fazê-lo, no âmbito de uma negociação, pretendia, assumidamente, obter melhores condições contratuais.

3. Não se provou sempre ciente, atenta a natureza genérica e temporalmente indeterminada dos alegados “incumprimentos”, da enorme dificuldade que a nova equipa resultante da fusão, teria na sua cabal verificação.

4. Não se provou que considerado o objectivo primordial da reunião, a sua natureza conciliatória, a antiguidade da generalidade das “situações” relatadas, a extrema dificuldade na sua verificação, a excelente relação comercial existente e a vontade de iniciar um novo relacionamento, sob uma nova direcção (CEMG), tudo isto conjugado, levou a que os representantes da ré tivessem aquela informação [dos alegados “incumprimentos contratuais”], como boa.
5. Não se provou que não houve necessidade de validar os factos trazidos pelo autor, uma vez que, num contexto de boa-fé, recíproca, apenas se pretendia resolver todas as questões contratuais divergentes e preservar a parceria existente.
6. Não se provou que acordaram as partes que, todas as situações agora apresentadas pelo autor, seriam ultrapassadas, sem verificação, com a atribuição de vantagens contratuais, excepcionais, de natureza compensatória.
7. Não se provou que à excepção do próprio autor, nenhum dos colaboradores da ré havia participado nas situações pretéritas relatadas.
8. Não se provou que à subscritora da “Proposta”, era extremamente difícil reconstituir/verificar a integridade dos mesmos dos “factos” relatados pelo promotor, e por isso pragmaticamente confiou e, em total consonância com o autor, propôs superiormente uma solução de natureza “compensatória”, também não só porque não era funcionária do Finibanco à data.
9. Não se provou que imbuído deste espírito negocial, o autor sempre contou com a aludida dificuldade de verificação do que relatava e com o seu excelente desempenho como promotor, para alcançar, conscientemente, uma posição vantajosa no acordo, que naquele momento se desenhava.
10. Não se provou que as condições da proposta descrita em 17 constituíam uma “contratação especial”, com natureza compensatória.
11. Não se provou que esta solução foi oportunamente apresentada ao autor e por este aceite sem reservas.
12. Não se provou que com este conjunto de vantagens, vertidas em adenda própria, dotadas de relevante expressão monetária, pretendeu-se resolver todas as alegações (difusas), levantadas pelo autor, relativas ao período contratual anterior.

13. Não se provou que este foi então o acordo firmado entre a ré e autor em 2013:- como meio de ultrapassar as alegações genéricas) de incumprimento contratual, supostamente ocorridas na relação do promotor com o ex-Finibanco, e, de muito difícil verificação; - O promotor aceitava, a título compensatório, um conjunto de benefícios contratuais, com carácter excepcional;

14. Não se provou que as referidas “vantagens”, pretendiam-se destinadas a perdurar muitos anos, considerada a excelente relação comercial existente.

15. Não se provou que no dia 9 de Outubro de 2013, aquando da assinatura presencial do contrato, as partes assumiram que todas as situações resultantes das divergências identificadas pelo autor ficariam definitivamente resolvidas.

16. Não se provou que conforme contratado, o valor das comissões era calculado sobre os saldos diários, deduzido dos motivos de não comissionamento previstos e que constam no extracto como “valores não remunerados”.

17. Não se provou que dos “Cinco (5) clientes desanexados da carteira de clientes do A. num período contratual indeterminado, compreendido entre 2003/2005 e 2013: 8 a 10 anos eram, efectivamente, clientes do banco, e não integravam, nem tinham de integrar, a carteira do promotor, uma vez que foram captados através do esforço da estrutura comercial própria da ré.

18. Não se provou de acordo com o contrato que vigorava na(s) data(s) invocada: a actividade do promotor passava pela captação de novos clientes para a ré, sendo que, clientes pré-existent e/ou clientes captados pelo esforço da área comercial não podiam ser associados.

19. Não se provou não integrando os supra identificados clientes a carteira do autor, não haveria lugar a qualquer pagamento de comissões,

20. Nem passaram a integrá-la, após 2013, facto esse, do perfeito conhecimento do promotor e que não mereceu, à data, qualquer oposição, apesar de ser verificável no respectivo portal.

21. Não se provou que, sempre que um cliente é associado a um promotor este recebe uma comunicação do banco, acontecendo o mesmo no caso de saída de carteira.

22. Não se provou que todos os clientes afectos à carteira de um promotor, encontravam-se identificados na plataforma “Portal Externo Promotores”, para livre consulta do próprio, mais concretamente: o indicado cliente n.º ...72, BB, que consta ter iniciado a sua relação com o banco em 1996.11.08.
23. Não se provou que, tratando-se CC de um cliente captado sem a intervenção do promotor, não haveria lugar ao pagamento de quaisquer comissões.
24. Não se provou que a sociedade, integrante da carteira do autor, titulava contas com reduzidíssima expressão financeira.
25. Não se provou que a D....., conforme resulta do respectivo extracto integrado, titulava contas com reduzidíssima expressão financeira.
26. Não se provou que o indicado cliente n.º30, S....., trata-se de uma sociedade sem qualquer relação (directa) com o banco, não sendo, em conformidade, possuidora de ficha de assinatura.
27. Não se provou que possui apenas uma “ligação/registo”, por via indirecta (o), com o respectivo sócio: CC.
28. Não se provou que ao não integrar contratualmente a carteira do promotor, dão daria lugar ao pagamento de qualquer comissão.
29. Não se provou que em 2008, quando o Finibanco apresentou aos seus promotores um novo “Contrato de Promoção” que a recusa em assinar pelo A. colocava ao banco reais problemas operacionais na gestão deste promotor em particular.
30. Não se provou que o referido diferendo ocasionou, naturalmente, o início de um período negocial.
31. Não se provou que no dia 9 de Outubro de 2013, com a assinatura presencial do novo contrato e respectiva adenda, exclusiva deste promotor, resultado de um longo período de negociações, muitas delas ocorridas em reuniões sucessivas, onde foram discutidas, à exaustão, todas as questões relacionadas com *pricing*, prémios e indemnizações, as partes assumiram, que todas as “divergências”, identificadas anteriormente, pelo autor, ficavam integralmente resolvidas.
32. Não se provou que a sociedade “T...” sempre gerou comissões para o promotor.

33. Não se provou que quanto ao cliente “J..., Lda” as respectivas comissões foram pontualmente pagas.
34. Não se provou que o cliente foi associado à carteira em 2011.11.08 e o banco pagou comissões sobre os Depósitos a Prazo, porque os contratos não serviram de caução à operação de crédito, caso contrário, pagaria apenas sobre a operação de crédito e não sobre os recursos.
35. Não se provou que se as aplicações caucionarem o crédito, não há lugar a pagamento de comissões, nos termos do contrato subscrito entre as partes em 2002.
36. Não se provou que, desde 2011, o cliente “GG” não gera comissões e a razão prende-se com o próprio prazo das operações e não possui qualquer caução para conta corrente caucionada.
37. Não se provou que FF não tem depósitos a prazo e não tem qualquer outro produto bancário.
38. Não se provou que B..., Lda não tem depósitos a prazo desde 2011 e não apresenta saldos desde 2014.
39. Não se provou que a recusa por parte do promotor em subscrever o contrato em 2008, legitimava o banco a resolver unilateralmente o contrato em vigor.
40. Não se provou que apenas razões pragmáticas, como a boa prestação do promotor e a vontade de continuar com a relação profissional, o impediram.
41. Não se provou que na sociedade C..., Lda e GG falta pagar comissões sobre o Depósito a Prazo do sócio, no valor de 500.000,00 €.
- Anota-se que há dois pontos sequenciais numerados com -18 – pelo que a partir desse ponto a numeração avança um número relativamente ao probatório constante do acórdão recorrido.

*

II - Fundamentação

1. Decisão surpresa

Alega o recorrente que o tribunal recorrido deixou de se pronunciar sobre a requerida alteração da matéria de facto que entendeu desnecessária dado que «(...) o correto enquadramento jurídico da factualidade provada, em especial quanto às cláusulas constantes do contrato de agência celebrado entre o autor e o Finibanco (primeiro contrato) conduzem a um resultado distinto daquele a que o Tribunal a quo chegou.”

Assim concluindo,

6. E partindo de uma interpretação do contrato (contrato que é causa de pedir da ação), interpretação não controvertida nos autos, não alegada na contestação da Ré ou no respetivo recurso e nunca invocada pelas partes,

7. O Tribunal a quo deliberou (com voto de vencido) julgar procedente o recurso (pese embora os fundamentos do acórdão não tenham sido invocados, nem sequer perfunctoriamente, nas alegações ou conclusões do recorrente).

8. Ao contrário do que dispõe a lei (arts. 635º, nº 4, 639º, nº1 e 640º do CPC) a decisão do recurso ora sindicada não foi balizada pelas conclusões da Ré Recorrente, nem por outra qualquer questão trazida aos autos pelas partes.»

Tal como alegado, o tribunal recorrido entendeu que um diverso enquadramento jurídico da causa, assente na sua interpretação do contrato e nas respectivas cláusulas, conduzia a uma diversa decisão da proferida pelo tribunal de 1.ª instância, essencialmente porque ele não atentou na diversa regulamentação estabelecida pelas partes nos dois contratos que sucessivamente ambas celebraram.

Impõe-se definir se poderia fazê-lo, o que nos reconduz inevitavelmente à delimitação do objecto de recurso constante das alegações.

Como sabemos, não estando o tribunal vinculado à qualificação jurídica dos factos apresentada pelas partes, o certo é que as instâncias de recurso estão delimitadas na sua análise àquilo que as partes submeteram à sua apreciação, ao objecto do recurso que pode abranger todas as questões analisadas pelo tribunal de 1.ª instância ou, circunscrever-se apenas a uma parte delas.

Nos termos do disposto no art.º 635.º do Código de Processo Civil

(...)2 - Se a parte dispositiva da sentença contiver decisões distintas, é igualmente lícito ao recorrente restringir o recurso a qualquer delas, uma vez que especifique no requerimento a decisão de que recorre.

3 - Na falta de especificação, o recurso abrange tudo o que na parte dispositiva da sentença for desfavorável ao recorrente.

4 - Nas conclusões da alegação, pode o recorrente restringir, expressa ou tacitamente, o objeto inicial do recurso.

5 - Os efeitos do julgado, na parte não recorrida, não podem ser prejudicados pela decisão do recurso nem pela anulação do processo (...).

Por outro lado, na elaboração da sentença deve o juiz, nos termos do disposto no art.º 608.º do Código de Processo Civil

“(...)deve resolver todas as questões que as partes tenham submetido à sua apreciação, excetuadas aquelas cuja decisão esteja prejudicada pela solução dada a outras; não pode ocupar-se senão das questões suscitadas pelas partes, salvo se a lei lhe permitir ou impuser o conhecimento oficioso de outras.”, disposição aplicável à apelação por força do disposto no art.º 663.º, n. 2 do Código de Processo Civil.

Podemos, assim, concluir que o Tribunal pode proceder a uma qualificação jurídica dos factos diversa da apresentada pelas partes nos seus articulados desde que isso não altere a causa de pedir e se suporte exclusivamente nos factos articulados pelas partes.

O recurso de apelação apresentado exclusivamente pela ré, tem as seguintes conclusões:

1. O tribunal a quo errou ao condenar a ré no pagamento das comissões devidas aos clientes, identificados no ponto a) da decisão em crise, correspondentes a “movimentações financeiras” na ordem de €1.000.000,00, para o MONTEPIO GERAL ASSOCIAÇÃO MUTUALISTA, desde 2003 até setembro de 2013.
2. A ré CAIXA ECONÓMICA MONTEPIO GERAL, CAIXA ECONÓMICA BANCÁRIA, S.A., NIF 500 792 615, com sede na Rua Castilho n.º 5, 1250-066 Lisboa é uma pessoa colectiva distinta do MONTEPIO GERAL - ASSOCIAÇÃO MUTULISTA, NIF 500 766 681, uma instituição particular de solidariedade social, registada no Ministério do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social, com sede na Rua Áurea, 219 a 241, em Lisboa.
3. O MONTEPIO GERAL - ASSOCIAÇÃO MUTULISTA é simplesmente o acionista da ré.
4. O MONTEPIO GERAL - ASSOCIAÇÃO MUTULISTA não é parte na presente acção e não outorgou qualquer contrato de agência com o promotor.
5. Sem prescindir, e apenas como facto coadjuvante, conforme demonstrado nos autos, o Finibanco apenas integrou o “Grupo Montepio” em 2011, sendo o primeiro contrato de promoção assinado pelo autor datado de 2001/2002 e a nova contratação outorgada em setembro de 2013.
6. O tribunal a quo errou ao considerar como provados os factos 19., 20., 21., 22., 23., 28., 29., 30., 40. e 41.
7. Quanto ao facto 19., atentos os depoimentos das duas principais testemunhas (HH - DD), quanto à personalidade do promotor, sujeito com elevada experiência profissional como bancário, aceitar a “salvação da função” (não o emprego) de um funcionário do banco, como única razão pela qual o promotor decidiu assinar o contrato de 2013 é manifestamente insuficiente e redutor. De notar que foi a mesma testemunha, EE, que afirmou que o promotor assinou o contrato sem ler.
8. Sobre as reais razões que levaram o promotor a assinar, vide o depoimento da testemunha DD, segmentos 11, 15, 16 e 18.
9. Quanto ao facto 20., comporta uma falácia que deveria ter sido detectada e devidamente avaliada. Quer o autor, quer a testemunha DD, o que disseram foi que o promotor só teve conhecimento daquele documento, fisicamente considerado, em 2019.

10. Não é verdade que o promotor não tivesse conhecimento do seu teor, ou seja, do seu conteúdo factual.

11. O promotor, ao longo de toda a sua vida profissional, sempre teve

a) conhecimento total da situação da sua carteira – clientes, produtos por cliente, volumes de negócios, individuais e globais, etc.,

b) conhecimento das circunstâncias objectivas que levaram ao desencarteiramento por via da transferência dos clientes empresas dos balcões para a direcção de empresa (segmentação), com manutenção dos respectivos comissionamentos,

c) conhecimento das alterações anuais das tabelas de “produtos” e de “valores de comissionamento”,

d) conhecimento da existência de clientes pré-existentes, “inactivos”, que necessitavam de despachos excepcionais de encarteiramento e,

e) conhecimento de operações cuja viabilidade exigiam o não comissionamento, fruto da necessidade de esmagamento das taxas comerciais.

12. E tudo isto sabia porque era um promotor com características únicas e acesso privilegiadíssimo, quer aos funcionários, quer à informação, quer aos clientes e às próprias instalações do banco.

13. Vide depoimento da testemunha HH, segmentos 02, 03, 04, 05, 06, 07, 08, 09, 12, 21 e 23.

14. Vide depoimento da testemunha DD, segmentos 06, 07, 08, 11, 14, 16 e 18.

15. Vide depoimento da testemunha EE, segmentos 01, 03, 06 e 07.

16. Quanto ao facto 21., a leitura “objectiva”, ou seja, literal, do documento de fls. 136 a 138 e a sua aceitação acrítica, é a única sustentação da posição do tribunal.

17. Uma vez que nenhuma das testemunhas tinha qualquer conhecimento dos quatro clientes visados: BB, CC, D..... e S.....

18. Vide o segmento 19 do depoimento da testemunha HH e segmento 02 do depoimento da testemunha EE.

19. Mais se refira que toda a prova documental, apresentada pela ré, para demonstração da incongruência e falta de sustentabilidade factual do documento de fls. 136 a 138, foi liminarmente desconsiderada pelo tribunal a quo.

20. Conforme alegado oportunamente, o cliente BB, iniciou a sua relação com o banco em 1996.11.08, tratando-se de um cliente antigo da ré, prévio à própria relação profissional com o promotor/autor, naturalmente que não podia ter sido angariado por este. [Vide documentos bancários n.ºs 7, 8 e 9, juntos com a contestação].

21. O cliente CC, iniciou a sua relação com o banco em março de 2000. Mais uma vez, tratando-se de um cliente captado sem a intervenção do promotor, não haveria lugar ao pagamento de quaisquer comissões. [Vide documento bancário n.º 10, junto com a contestação]

22. O cliente D....., tem como data de abertura de conta, 2006.01.27. [Vide documento bancário n.º 110, junto com a contestação]

23. Conforme decorre do respectivo extracto integrado, esta sociedade, integrante da carteira do autor, titulava contas com reduzidíssima expressão financeira (no cômputo dos 4M alegados pelo autor). [Vide documento bancário n.º 12, junto com a contestação].

24. O cliente O..., tem como data de abertura de conta, 2006.04.19. [Vide documento bancário n.º 13, junto com a contestação]

25. Conforme resulta do respectivo extracto integrado, esta sociedade, à semelhança da anterior, titulava contas com reduzidíssima expressão financeira. [Vide documento bancário n.º 14, junto com a contestação]

26. O cliente S....., trata-se de uma sociedade sem qualquer relação (directa) com o banco, não sendo, em conformidade, possuidora de ficha de assinatura. Possui apenas uma “ligação/registo”, por via indirecta(o), com o respectivo sócio: CC. Assim, ao não integrar contratualmente a carteira do promotor, dão daria lugar ao pagamento de qualquer comissão.

27. Quanto ao facto 22., por uma questão de economia, e uma vez que o tribunal fundamentou a sua decisão no documento de fls. 136 a 138, consideram-se aqui reproduzidas todas as considerações acima proferidas no separador com a designação: Análise crítica do documento de fls. 136 a 138, intitulado “Proposta”. Incongruências decorrentes da sua interpretação

“literal”. Elaboração com informações/documentos fornecidos pelo próprio promotor, aceites, acriticamente, como bons.

28. Quanto ao facto 23., decorre da prova testemunhal, produzida nos presentes autos, que o promotor usufruía de um estatuto de excepção, quando comparado com os restantes promotores, que se traduzia no facto de a) trabalhar nas próprias instalações do banco onde possuía um espaço físico e secretária próprios, a par do próprio gerente; b) cumprir um horário no balcão das 9h às 17h, c) ter uma relação muito estreita ou mesmo de amizade com a quase totalidade de funcionários com quem trabalhava, d) ser acompanhado nas suas visitas a clientes pelo gerente, coordenadores de promotores e diretores comerciais, e) prestar aconselhamento aos clientes sobre quais os produtos bancários a subscrever, f)

29. Todos estes privilégios ganhos pela sua dimensão relativa como promotor, traduziam-se num acesso total à informação referente à sua carteira de clientes: produtos e volumes contratados, taxas de comissionamento, situações de comissionamento excepcional nos casos de clientes “reactivados”, operações cujo esmagamento das margens comerciais, decorrentes da concorrência do sector, exigiam despachos com autorizações para a realização da operação mas sem comissionamento (para evitar que as taxas comerciais fossem anuladas pelo pagamento das taxas de comissionamento), etc.

30. De tudo isto o promotor tinha consciência, mais não fosse pela sua reconhecida e extensa competência profissional como bancário.

31. Vide depoimento da testemunha HH, segmentos 02, 03, 04, 05, 06, 07, 08, 09, 12, 21, 22, 23 e 25.

32. Mais se refira que, a testemunha DD explicou que a elaboração da proposta foi precedida de várias reuniões, que foi o promotor que forneceu a informação e documentos que permitiram enquadrar os clientes referidos na proposta, que a autora do documento apenas complementou com a informação indicada no segmento 9 (do seu depoimento), que era muito difícil ou mesmo impossível ter acesso a qualquer outra informação mais detalhada, que as medidas excepcionais constantes da proposta e que integrariam o novo contrato, tinham uma natureza compensatória, conhecida e aceite pelo promotor, que visava resolver todas as situações passadas, devidamente relatadas na proposta.

33. Vide depoimento da testemunha DD, segmentos 04, 05, 06, 08, 09, 11, 12, 14, 15, 16 e 18.

34. Relativamente aos factos 28., 29. e 30., esclareceu-nos a testemunha HH:

35. A sociedade T.... «foi uma daquelas que foi necessária... uma autorização especial, porque já tinham um I.D.P.N. no Banco... Já tinha um contrato. Já era cliente do Banco. Tinha um I.D.P.N., chamamos nós. A identificação de pessoa». «Por reactivado e foi... e essa é uma (...) das contas que depois teve uma operação grande e já não s~... já não consigo descrever a operação, sei que era uma operação grande e sei até que foi uma operação curta no tempo e que não foi comissionada. era uma operação grande de milhões de euros. Â... sei que foi uma operação curta, isso lembro-me, que eles saíram do Banco rapidamente, e recordo-me de ser uma das tais operações despachadas para poder ser competitivo no pricing, o Banco despachá-la, sem comissionamento. especial para afectar à carteira. Mas depois, e estava... tinham valores residuais não tinham interesse nenhum de... de comissionamento. Quando vem a tal operação grande, ela é despachada sem comissionamento.». O promotor foi totalmente informado da situação.

36. Mais informando, a propósito das “contas inactivas” ou “residuais”:

37. Pelo facto de o promotor exercer a sua actividade profissional de bancário, durante tantos anos, naquela zona, muitos dos clientes que haviam trabalhado com ele no BCP (ex-banco do promotor) já eram, igualmente, clientes do FINIBANCO.

38. É igualmente afirmado que, por força do contrato de agência, esses clientes (comuns), não eram considerados para efeito de captação, exactamente porque já eram clientes do banco. Não havia lugar a comissionamento no caso de já serem clientes do banco.

39. Mas mesmo assim, relativamente aos clientes que já pertenciam à carteira do banco, por via da sua captação pelos próprios funcionários do balcão (sem recurso ao promotor) e que possuíam “contas inactivas” ou “residuais”, ou seja, com pouquíssimo movimento, que posteriormente, por força da intervenção do autor, viam incrementado o seu valor, era possível, nesses casos, fazer um «pedido de autorização excepcional para os incorporar [clientes já existentes] na carteira [do promotor] e comissionar daquele momento em diante.»

40. Vide depoimento da testemunha HH, segmentos 05 e 13.

41. Quanto ao facto 40., sobre a referida sociedade, diz-nos a testemunha HH:

42. Julga que fazia parte da carteira captada pelo promotor (...«se não estou em erro»). da mesma maneira não se recorda se fazia parte dos clientes inactivos: Não consegue dizer qual era o volume de negócios. (...«E essa J..., Lda seria também daquelas... clientes inactivos, que o senhor AA... ? Não me recordo. Não me recordo.».). Informa que uma aplicação a prazo de 100k-200k era considerada “muito interessante” para o balcão de Alfandanga do FINIBANCO.

43. Mais relata, a propósito da questão dos “cliente inactivo” e da possibilidade de excepcionalmente pedir-se superiormente a aprovação para afectação e comissionar pelo delta de crescimento apenas e não pelo negócio que já estava no Banco, que: «muitas vezes eu abordei o senhor AA para fazer a~ este~ este pedido a autorização, e ele próprio muitas vezes me disse «não, essa conta já estava, deixa. Cresceu, cresceu, deixa. Fica.».

44. Vide depoimento da testemunha HH, segmento 15.

45. Quanto ao facto 41., sobre a referida sociedade, diz-nos a testemunha HH:

46. Cliente II. Foi trazido pelo promotor. Era um cliente de depósitos «bastante significativos?. Lembra-se de “operações cruzadas”. Foram comissionadas plenamente. «Depois foi segmentado e deixou de gerar comissão. Já não sei â... se na totalidade ou em parte, mas que foi... foi... incorporado na banca de empresas».

47. Deverá ser entendido, para enquadramento, toda a circunstância em que ocorreu a referida “segmentação”. É expressamente referido pela testemunha que os clientes “empresas” passavam a integrar a carteira da respectiva direcção de empresa, mas o promotor continuava a ser comissionado.

48. Vide depoimento da testemunha HH, segmento 06, 17.

49. O tribunal a quo errou ao considerar como não provados os factos 1 a 15, 17, 18, 19, 22 a 27 e 28.

50. Relativamente aos factos, dados como não provados, n.ºs 1 a 15 e 30, de alguma maneira relacionados, o tribunal desconsiderou, erradamente, os esclarecedores depoimentos da seguinte testemunha:

51. Vide depoimento da testemunha DD, segmentos 04, 05, 06, 08, 09, 11, 12, 14, 15, 16 e 18.

52. Esta testemunha refere, desenvolvidamente, que a elaboração da proposta foi precedida de várias reuniões, que foi o promotor que forneceu a informação e documentos que permitiram enquadrar os clientes referidos na proposta, que a autora do documento apenas complementou com a informação indicada no segmento 9 (do seu depoimento), que era muito difícil ou mesmo impossível ter acesso a qualquer outra informação mais detalhada, que as medidas excepcionais constantes da proposta e que integrariam o novo contrato, tinham uma natureza compensatória, conhecida e aceite pelo promotor, que visava resolver todas as situações passadas, devidamente relatadas na proposta.

53. Quanto ao facto 17., a não consideração deste facto, contraria, sem fundamento, toda a prova documental, apresentada pela ré, para demonstração da incongruência e falta de sustentabilidade factual do documento de fls. 136 a 138.

54. Conforme alegado oportunamente, o cliente BB, iniciou a sua relação com o banco em 1996.11.08, tratando-se de um cliente antigo da ré, prévio à própria relação profissional com o promotor/autor, naturalmente que não podia ter sido angariado por este. [Vide documentos bancários n.ºs 7, 8 e 9, juntos com a contestação]

55. O cliente CC, iniciou a sua relação com o banco em março de 2000. Mais uma vez, tratando-se de um cliente captado sem a intervenção do promotor, não haveria lugar ao pagamento de quaisquer comissões. [Vide documento bancário n.º 10, junto com a contestação]

56. O cliente D....., tem como data de abertura de conta, 2006.01.27. [Vide documento bancário n.º 110, junto com a contestação]

57. Conforme decorre do respectivo extracto integrado, esta sociedade, integrante da carteira do autor, titulava contas com reduzidíssima expressão financeira (no cômputo dos 4M alegados pelo autor). [Vide documento bancário n.º 12, junto com a contestação]

58. O cliente O..., tem como data de abertura de conta, 2006.04.19. [Vide documento bancário n.º 13, junto com a contestação]

59. Conforme resulta do respectivo extracto integrado, esta sociedade, à semelhança da anterior, titulava contas com reduzidíssima expressão financeira. [Vide documento bancário n.º 14, junto com a contestação]

60. O cliente S....., trata-se de uma sociedade sem qualquer relação (directa) com o banco, não sendo, em conformidade, possuidora de ficha de assinatura. Possui apenas uma “ligação/registo”, por via indirecta(o), com o respectivo sócio: CC. Assim, ao não integrar contratualmente a carteira do promotor, dão lugar ao pagamento de qualquer comissão.

61. Quanto aos factos 18 a 20, relativos às “contas inactivas” e à informação prestada ao promotor sobre associação ou desassociação de clientes da carteira,

62. Vide depoimento da testemunha HH, segmento 05.

63. E depoimento da testemunha EE, segmento 07:

64. A testemunha explicou que o promotor sabia sempre quais eram os clientes que integravam a sua carteira: , (...) «o senhor disse no seu depoimento que era informado de todos os clientes que eram colocados em carteira nos promotores.(...)», «Certo.», «Transmitia esta informação aos promotores? Concretamente ao senhor AA», (...)«Acho que sim. Acho que sim, porque â... todos os clientes â..., portanto, nós~ nós falávamos muito. Portanto, â... o senhor Durão de cada vez que trazia um cliente, porque eu não conseguia estar vinte e quatro horas com ele, apesar de tirar um dia por semana sempre para estar com ele e para o acompanhar, cada vez que havia um cliente novo ele informava-me. Se não era ele a informar, o balcão informava. Portanto, estávamos em sintonia.», «Portanto, o senhor AA sabia sempre que os clientes eram integrados na carteira?», « Sim, sim.», «Podia não saber no dia, mas podia saber no dia a seguir.», « Sim. Sim», «Ou através de si, ou através do gerente, é isso?», « Â... sim.»

65. Bem como, com igual relevância, o depoimento prestado pela testemunha JJ, Director de promotores de 1998 a 2012: (não transcrito) - 00:18:10-00:21:52 – Explica como se realizava o encarteiramento. Que o promotor tinha noção dos seus clientes e que anualmente recebia uma relação com todos os clientes, os encarteirados e os que tinham saído. Se por ex. um cliente tinha 1000 euros num ano e no outro saía...era uma maneira de o próprio promotor acompanhar esse evento.

66. Quanto aos factos 22 a 27, consideram-se aqui reproduzidas as considerações tecidas a propósito do facto 21. dado como provado.

67. Quanto ao facto 28., está em contradição directa com os factos 37. e 38.º dados como provados.

68. *Vide depoimento da testemunha DD, segmento 05 e 12.*

69. *Errou o tribunal ao condenar a ré no pagamento das comissões devidas aos clientes, identificados no ponto a) da decisão em crise, correspondentes a “movimentações financeiras” na ordem de €4.000.000,00, a favor da apelante.*

70. *Fundamentou a sua decisão atendendo apenas à literalidade do documento de fls. 136 a 138, acriticamente.*

71. *Ignorou outros meios de prova que o contextualizavam como documento meramente instrumental e não informativo, bem como descurou meros juízos de razoabilidade atentas as suas manifestas incongruências.*

72. *Nomeadamente o depoimento da testemunha DD, segmentos 04, 05, 06, 08, 09, 11, 12, 14, 15, 16 e 18., acima reproduzidos.*

73. *A referida testemunha explicou que a elaboração da proposta foi precedida de várias reuniões, que foi o promotor que forneceu a informação e documentos que permitiram enquadrar os clientes referidos na proposta, que a autora do documento apenas complementou com a informação indicada no segmento 9 (do seu depoimento), que era muito difícil ou mesmo impossível ter acesso a qualquer outra informação mais detalhada,*

74. *Mais referiu que as medidas excepcionais constantes do documento que integrariam o novo contrato, tinham uma natureza compensatória, conhecida e aceite pelo promotor, que visava resolver todas as situações passadas, devidamente relatadas na proposta.*

75. *O Decreto-Lei n.º 178/86 de 3 de julho, no seu n.º 13, dá aos promotores todos os mecanismos legais necessários para saberem, em cada momento, qual o valor das comissões devidas.*

76. *Ou seja, o agente dispõe de vários mecanismos legais para proteger os seus interesses e garantir o cumprimento das obrigações contratuais.*

77. *O agente tem direito, designadamente:*

a) A obter da outra parte os elementos que, tendo em conta as circunstâncias, se mostrem necessários ao exercício da sua actividade;

b) A ser informado, sem demora, da aceitação ou recusa dos contratos negociados e dos que haja concluído sem os necessários poderes;

c) A receber, periodicamente, uma relação dos contratos celebrados e das comissões devidas;

d) A examinar a escrita da outra parte, sempre que haja razões sérias que justifiquem a necessidade de comprovar a exactidão dos dados recebidos.

78. Neste contexto, a inércia e o conformismo do promotor, transversais a todo o seu percurso profissional, contribuíram de modo decisivo para o presente litígio.

79. O promotor, nunca apresentou uma queixa formal.

80. Errou o tribunal a quo quando condenou a ré a pagar ao autor as comissões devidas pelos clientes melhor identificados no ponto b) da decisão, alegadamente angariados pelo A. sobre os depósitos a prazo que garantiram os créditos concedidos àquelas sociedades.

81. Ao contrário do que fundamenta o tribunal, o autor não provou, por nenhum meio probatório, a existência do seu direito ao comissionamento.

82. Não ficou provado que os referidos clientes tenham sido efectivamente angariados pelo promotor.

83. Não ficou provado que tenham sido constituídos colaterais sobre os créditos concedidos.

84. E note-se a incongruência dos próprios termos da decisão: as alegadas comissões são referentes aos depósitos a prazo que garantiram os créditos concedidos àquelas sociedades...,no entanto FF é um particular!

85. Tudo ponderado, não tendo o autor feito prova dos direitos por si invocados, deverá a ré ser absolvida.

86. Sem prescindir, por fim, profusamente provada a impossibilidade de liquidação de qualquer um dos direitos de comissionamento invocados, sempre deveria o presente tribunal ter decidido com recurso à equidade e não, remeter o valor a liquidar para execução de sentença.

87. Deste modo, a decisão recorrida, viola, entre outros, os preceitos contidos nos artigos 406.º, 798.º e 799.º do C.C. e 609.º, n.º 2 e 661.º, n.º 2 do CPC.”

A leitura das alegações de apelação permitem distinguir que o objecto de recurso incidia sobre a questão de facto e a questão de direito.

Foi pedida a reapreciação da decisão da matéria de facto relativa a certos factos provados e a certos factos considerados não provados que resumidamente se circunscrevem ao seguinte:

A - Erro de **facto** - os factos provados 19., 20., 21., 22., 23., 28., 29., 30., 40. e 41. (6)

Facto 19 - razões que levaram o Autor a assinar o contrato de 2013 (7)

Facto 20- Data do conhecimento físico do documento $\neq$ data de conhecimento dos dados contidos no documento (9)

Data do conhecimento de:

a) conhecimento total da situação da sua carteira - clientes, produtos por cliente, volumes de negócios, individuais e globais, etc.,

b) conhecimento das circunstâncias objectivas que levaram ao desencarteiramento por via da transferência dos clientes empresas dos balcões para a direcção de empresa (segmentação), com manutenção dos respectivos comissionamentos,

c) conhecimento das alterações anuais das tabelas de “produtos” e de “valores de comissionamento”,

d) conhecimento da existência de clientes pré-existentes, “inactivos”, que necessitavam de despachos excepcionais de encarteiramento e,

e) conhecimento de operações cuja viabilidade exigiam o não comissionamento, fruto da necessidade de esmagamento das taxas comerciais.

Facto 21 - doc. de fls. 136 a 138 (16) Cientes:

BB, (...) não podia ter sido angariado por este

CC, (...) sem a intervenção do promotor, não haveria lugar ao pagamento de quaisquer comissões

D....., (...), titulava contas com reduzidíssima expressão financeira (no cômputo dos 4M alegados pelo autor).

O..., (...) titulava contas com reduzidíssima expressão financeira

S....., trata-se de uma sociedade sem qualquer relação (directa) com o banco, (...) não (...) dão daria lugar ao pagamento de qualquer comissão

Facto 22 – doc. de fls. 136 a 138 (informações elaboradas pelo A.) (27)

Facto 23 - estatuto de excepção e acesso à informação

Facto 28, 29 e 30 -

sociedade T... - contas inactivas ou residuais

- tinham valores residuais não tinham interesse nenhum de... de comissionamento

II. Foi trazido pelo promotor. (...)deixou de gerar comissão

*49 .O tribunal a quo errou ao considerar como **não provados os factos 1 a 15, 17, 18, 19, 22 a 27 e 28;***

Factos, dados como **não provados**, n.ºs 1 a 15 e 30, - as medidas excepcionais constantes da proposta e que integrariam o novo contrato, tinham uma natureza compensatória, conhecida e aceite pelo promotor, que visava resolver todas as situações passadas, devidamente relatadas na proposta (52)

facto 17., (...) contraria, (...), toda a prova documental, apresentada pela ré, para demonstração da incongruência e falta de sustentabilidade factual do documento de fls. 136 a 138.

factos 18 a 20, relativos às “contas inactivas” e à informação prestada ao promotor sobre associação ou desassociação de clientes da carteira – O Autor conhecia quais eram os clientes que integravam a sua carteira (64)

factos 22 a 27, (...) reproduzidas as considerações tecidas a propósito do facto 21. dado como provado

facto 28., está em contradição directa com os factos 37. e 38.º dados como provados.

B - Erro de direito

1. O MONTEPIO GERAL - ASSOCIAÇÃO MUTULISTA não é parte na presente acção e não outorgou qualquer contrato de agência com o promotor(4)

2. Errou o tribunal ao condenar a ré no pagamento das comissões devidas aos clientes, identificados no ponto a) da decisão em crise, correspondentes a “movimentações financeiras” na ordem de €4.000.000,00, a favor da apelante.

Fundamentou a sua decisão atendendo apenas à literalidade do documento de fls. 136 a 138, acriticamente.

Ignorou outros meios de prova que o contextualizavam como documento meramente instrumental e não informativo, bem como descurou meros juízos de razoabilidade atentas as suas manifestas incongruências.

3. Errou o tribunal a quo quando condenou a ré a pagar ao autor as comissões devidas pelos clientes melhor identificados no ponto b) da decisão, alegadamente angariados pelo A. sobre os depósitos a prazo que garantiram os créditos concedidos àquelas sociedades.

Ao contrário do que fundamenta o tribunal, o autor não provou, por nenhum meio probatório, a existência do seu direito ao comissionamento.

Não ficou provado que os referidos clientes tenham sido efectivamente angariados pelo promotor.

Não ficou provado que tenham sido constituídos colaterais sobre os créditos concedidos.

E note-se a incongruência dos próprios termos da decisão: as alegadas comissões são referentes aos depósitos a prazo que garantiram os créditos concedidos àquelas sociedades...,no entanto FF é um particular!

Tudo ponderado, não tendo o autor feito prova dos direitos por si invocados, deverá a ré ser absolvida.

4. Necessidade de recurso à equidade (86).

Não consta das alegações de apelação que a ré pretendesse que o Tribunal analisasse se havia qualquer estatuição contratual que para além dos fundamentos invocados no recurso pudesse conduzir à improcedência da acção.

Se analisarmos os fundamentos da acção e da defesa, também não localizamos qualquer dissídio sobre a interpretação das cláusulas contratuais, nomeadamente relativamente aos argumentos usados pelo tribunal recorrido para decidir a acção, isto é sobre a forma como as partes aplicaram a clausula 5.^a do contrato que vigorou até 2013, em particular sobre o entendimento das partes relativamente às operações que pelo Agente forem apresentadas ao Banco e que vierem a ser concluídas, vencendo-se essas comissões nos prazos e de harmonia com as condições nesse mesmo Anexo estabelecidas.

Tal questão não foi inserida nos temas de prova, não foi discutida nos articulados, nem invocada por qualquer das partes, não havendo qualquer

dado probatório que permita concluir quais das comissões que o Autor invoca não ter recebido objectivamente têm apoio nessa cláusula.

Na petição inicial o Autor invoca:

1. Um contrato de agência celebrado 01 de Março de 2001 com o Finibanco, actualmente integrado na ré, que foi alterado, por acordo das partes em 2002 em que o Autor, *na qualidade de Promotor de Negócios, se obrigou para com o Finibanco, S.A. a prestar-lhe – preferencialmente na zona correspondente a Olhão, os serviços adequados à angariação de clientes para a Instituição Bancária e à promoção da celebração pela mesma dos contratos respeitantes às operações bancárias referidas no seu Anexo I*, tendo o promotor direito à remuneração prevista na cláusula 6.^a e clausuladas no anexo III.

2. Ter, em execução desse contrato, angariado para o Finibanco, S.A. diversos clientes, particulares e empresas, promovendo a celebração de contratos respeitantes às operações bancárias referidas no Anexo I do contrato de agência, promovendo a manutenção na Instituição dos clientes para aí angariados.

3. Em 2013 o Autor assinou com a ré um contrato de promoção que tinha por objecto a angariação de clientes para a Ré e a promoção da celebração por esta de contratos respeitantes às operações de tipo bancário/financeiro. (...)

O tribunal de 1.^a instância decidiu, com trânsito em julgado, não ser devido o pagamento de quaisquer comissões após 2013.

4. O Autor invoca ter tomado conhecimento em 2019 de um documento elaborado pelos funcionários da ré em Julho de 2013 que, em seu entender demonstra que não lhe foram pagas as comissões devidas desde 2003/2005, e que o Finibanco alterou unilateralmente as condições acordadas e todas as empresas de média/grande dimensão foram retiradas da carteira do promotor, situação que apenas foi alterada em 2008; Este documento, datado de Julho de 2013 e que chegou ao conhecimento do Autor apenas em 2019, era um documento interno, preparatório da elaboração do contrato que veio a ser apresentado ao Autor e celebrado em Outubro do mesmo ano de 2013

5. Em causa estavam os seguintes clientes:

- BB - Cliente nº ...72

- CC – Cliente nº60

- D..... - Cliente nº09

- O... - Cliente nº36

- S..... - Cliente nº30, que detinham um volume de negócios na Instituição de cerca de “4.000.000,00 € (quatro milhões de euros)”,

- uma conta de Depósitos à Ordem no valor de mais de três milhões de euros aberta, por seu intermédio, pela empresa por si angariada para a Ré, de nome “T...”, nunca foi incluída na sua carteira de clientes, não gerando as comissões devidas.

- A conta de Depósitos à Ordem (D.O.) principal da empresa T..., no valor de cerca de 3.300.000,00 € nunca foi incluída na sua carteira de clientes, não tendo gerado comissões.

- A sociedade cliente “J..., Lda”:

- C..., Lda e GG

- FF

- B..., Lda

6. Em 2008 a Ré alterou unilateralmente o *pricing*, ou seja, os cálculos das comissões, e passou a remunerar o Autor pela tabela de cálculo de remunerações de 2008, Tabela essa que só veio a ser aceite pelo Autor em 2013, com a assinatura do contrato de 09 de Outubro.

7. Em Fevereiro de 2020 o Autor endereçou à Ré, por correio registado com aviso de receção, a carta e anexos que junta como Docs. 112 e 113, – bastante pormenorizada e elucidativa - comunicou que lhe eram devidas comissões emergentes do contrato de agência celebrado, solicitando à Ré que efetuasse o acerto de contas devido, que não teve resposta.

Formulou os seguintes pedidos:

a) Deverá a Ré ser condenada a pagar ao Autor o valor global de € 249.588,00 a título de créditos emergentes dos contratos de agência e promoção celebrados com o mesmo, acrescidos de juros de mora à taxa legal sobre tal quantia a contar da data do vencimento das obrigações da Ré e até integral pagamento.

Em alternativa,

b) Deverá a Ré ser condenada a pagar ao Autor o valor indemnizatório devido pelo incumprimento dos contratos de agência e promoção celebrados com o mesmo, valor a liquidar em execução de sentença, acrescido de juros de mora à taxa legal sobre a quantia apurada, a contar da data do vencimento das obrigações da Ré e até integral pagamento, tudo até ao montante global de 249.588,00 €.

Na contestação a ré fez uma transcrição parcial de algumas cláusulas contratuais, incluindo a utilizada pelo Tribunal recorrido e invocou o seguinte:

1. Do “ACORDO ACESSO PORTAL DE PROMOTORES”, destacamos, o ponto 1.1., al. b):

“Possibilidade de consultar carteiras de clientes, comissões a pagamento e pagas, o total de comissões em pagamento, cliente CEMG/UTR;”.

2. O banco efectuou uma revisão contratual, em 2008, genericamente aceite pela globalidade dos promotores, mas, relativamente à qual, o autor apresentou enorme resistência (...)no essencial, com o novo pricing, o prazo limite do contrato, o fim do prémio de sucesso e a retirada da cláusula indemnizatória(...), levou à necessidade de ser aberto um processo negocial especial, só concluído com a assinatura do “Contrato de Promoção” e seus anexos, em outubro de 2013(...)Assinatura essa, precedida da elaboração do documento que aqui se junta com a denominação de “Proposta”.

3. (...)entendeu o autor, apresentar um conjunto de questões/reclamações, que mais tarde viriam a integrar a “Proposta” elaborada pela ré.(...) Considerados o objectivo primordial da reunião, a sua natureza conciliatória, a antiguidade da generalidade das “situações “relatadas, a extrema dificuldade na sua verificação, a excelente relação comercial existente e a vontade de iniciar um novo relacionamento, sob uma nova direcção (CEMG), tudo isto conjugado, levou a que os representantes da ré tivessem aquela informação [dos alegados “incumprimentos contratuais”], como boa.

(...)Acordaram as partes que, todas as situações agora apresentadas pelo autor, seriam ultrapassadas, sem verificação, com a atribuição de vantagens contratuais, excepcionais, de natureza compensatória:

a. A realização de uma “contratação especial”, diferenciada da apresentada, à data, aos restantes promotores comerciais, com natureza compensatória:

a. *Manutenção das condições contratuais existentes à data da “proposta”, no que concerne a prazo e “pricing de cálculo mensal do comissionamento”;*

b. *Atribuição de prémio de sucesso: calculado no final de cada ano civil, equivalente a 10% das comissões recebidas durante o ano.*

c. *Findo o contrato, por causa não imputável ao Agente, teria este direito a receber do Banco e como contrapartida da obrigação de não concorrência, uma importância em dinheiro, (...).*

d. *Pagamento imediato de um prémio de sucesso, com carácter excecional, relativo ao ano de 2012, no valor de € 3.055,34.*

4. *As mesmas alegações, ultrapassadas pelo acordo de 2013, apenas voltariam a ser veiculadas, na carta endereçada pelo promotor ao banco, datada de 2020.02.05, na sequência da referida resolução*

5. *Explicação da “aparente” disparidade existente entre o valor da carteira do promotor indicado na “Proposta” - € 24.968.335,20, e os valores apresentados pelo autor no “QUADRO II”, art.º 27.º da p.i.*

6. *Em seguida – art.º 58.º e seguintes da contestação, sob epígrafe III – Do alegado incumprimento contratual da ré analisou analisar a verdadeira sustentabilidade (ou a sua absoluta ausência), relativamente a cada um dos “incumprimentos” alegados pelo autor*

7. *“Cinco (5) clientes desanexados da sua carteira de clientes num período contratual indeterminado, compreendido entre 2003/2005 e 2013: 8 a 10 anos - € 155.781,36 (cento e cinquenta e cinco mil, setecentos e oitenta e um euros e trinta e seis cêntimos)” - Artigos 39.º, 40.º, 41.º, 42.º, 43.º, 45.º, 46.º, 49.º, 71.º e 72.º da p.i.. –*

(...)não integravam, nem tinham de integrar, a carteira do promotor, Uma vez que foram captados através do esforço da estrutura comercial própria da ré. Consequentemente, não poderiam existir quaisquer registos daqueles clientes como tendo sido “angariados” pelo autor.

8. *Aliás, tudo de acordo com o contrato que vigorava na(s) data(s) invocada: a actividade do promotor passava pela captação de novos clientes para a ré, sendo que, clientes pré-existent e/ou clientes captados pelo esforço da área comercial não podiam ser associados.*

9. De notar que, sempre que um cliente é associado a um promotor este recebe uma comunicação do banco, acontecendo o mesmo no caso de saída de carteira, e, Todos os clientes afetos à carteira de um promotor, encontravam-se identificados na plataforma “Portal Externo Promotores”, para livre consulta do próprio.

10. [2.] - “Alteração unilateral de pricing em 2008, contra a vontade expressa do agente/promotor, 2008 a 2013: 5 anos - € 50.000,00 (cinquenta mil euros)” - Artigos 39.º, 40.º, 41.º, 42.º, 43.º, 45.º, 46.º, 49.º e 86.º a 89.º da p.i..38.

11. (...)No dia 9 de outubro de 2013, com a assinatura presencial do novo contrato e respectiva adenda, exclusiva deste promotor, resultado de um longo período de negociações, muitas delas ocorridas em reuniões sucessivas, onde foram discutidas, à exaustão, todas as questões relacionadas com pricing, prémios e indemnizações, as partes assumiram, que todas as “divergências”, identificadas anteriormente, pelo autor, ficavam integralmente resolvidas.

12. “Um (1) cliente, não incluído na sua carteira de clientes, num período contratual indeterminado.” - Artigos 44.º e 73.º a 78.º da p.i.. A sociedade “T...” era cliente da ré. Foi angariada pelo promotor e, ao contrário do alegado, integrava a sua carteira, 2013.12.15. Desse modo, constando do sistema do banco, sempre gerou comissões para o promotor.

13. [4.] - “Um (1) cliente, relativamente ao qual a ré deixou de pagar comissões a partir de outubro de 2011 - € 33.806,64 (trinta e três mil, oitocentos e seis euros e sessenta e quatro cêntimos)” - Artigos 79.º a 80.º da p.i.. O cliente “J..., Lda” era cliente da ré e integrava a carteira do promotor. As respectivas comissões foram pontualmente pagas.(...) Mas importa referir que os factos apresentados, são em si mesmos, justificativos para o banco não pagar comissões: se as aplicações caucionarem o crédito, não há lugar a pagamento de comissões.

14. [5.] - “Três (3) clientes, relativamente aos quais a ré deixou de pagar comissões, num período temporal indeterminado - € 10.000,00 (dez mil euros)” - Artigos 81.º a 85.º da p.i.. Os clientes “C..., Lda” e “GG” eram clientes da ré e integravam a carteira do autor. Desde 2011 o cliente “GG” não gera comissões e a razão prende-se com o próprio prazo das operações.

O cliente “FF” era cliente da ré e integrava a carteira do autor. Desde 2011 o cliente não tem depósitos a prazo. Nem qualquer outro produto bancário.

O cliente “B..., Lda” era cliente da ré e integrava a carteira do autor. Este cliente não tem depósitos a prazo desde 2011.

15. Invocou a prescrição do direito invocado pelo Autor

16. Conclui pela improcedência da acção.

Como resulta da acta de audiência prévia de 24 de Novembro de 2022 foram fixados os seguintes temas de prova:

“4. Temas de Prova.

1. Das comissões acordadas entre A e R. e das operações bancárias enquadradas no acordo celebrado entre as partes.

2. Do conhecimento pelo A. das comissões que lhe são devidas desde 2003, apenas em 2019.

3. Dos valores de comissões devidos ao A e não incluídas na sua carteira de clientes.

4. Do Acordo e das condições especiais acordadas entre A e R , como forma ultrapassar os “incumprimentos” alegados pelo A que advieram da sua relação contratual com o Finibanco.”

A sentença proferida em 1.^a instância indicou como objecto do litígio:

a) saber se há fundamento para condenar a Ré a pagar ao A a quantia que ele peticiona a título de comissões.

b) se os créditos derivados das comissões peticionados nos autos estão prescritos.

A decisão final foi de parcial provimento:

“(...) condena-se a Ré Caixa Económica Montepio Geral a pagar ao A:

a) as comissões devidas relativamente aos clientes angariados pelo A. BB, CC, D....., S..... que representaram movimentações financeiras na ordem de €4000.000,00, a favor da ré e de €1000.000,00 para Associação Mutualista

(R.), desde 2003 até Setembro de 2013, valor a liquidar em execução de sentença, ao qual acresce juros de mora à taxa legal, desde o vencimento de cada uma dessas comissões até efectivo e integral pagamento.

b) as comissões devidas pelos clientes J..., Lda, Sociedade T..., FF e B..., Lda, angariados pelo A. sobre os depósitos a prazo que garantiram os créditos concedidos àquelas sociedades, desde a data do vencimento de cada uma das comissões até 30 de Setembro de 2013, valor a liquidar em execução de sentença, comissões às quais acrescem juros de mora à taxa legal, desde o vencimento e até efectivo e integral pagamento.

c) os valores a liquidar referidos em a) e b) serão até ao limite €249.558,00.”.

Depois deste longo percurso processual é evidente que a questão que o tribunal recorrido conheceu –

(...) no primeiro contrato não bastava que o cliente tivesse sido angariado pelo autor para que operação bancária que fosse concluída gerasse uma comissão. Era necessário que fosse o próprio autor a apresentar ao banco a operação. Se a operação bancária em causa não fosse apresentada pelo autor, não lhe assistia direito a remuneração, ainda que o cliente tivesse sido por si angariado. E este modus operandi está de acordo com as características do contrato de agência, tal como o mesmo resulta definido no DL n.º 178/86, de 3 de Julho (com as alterações introduzidas pelo DL n.º 118/93, de 13 de Abril).

- não foi questão colocada pelas partes nos seus articulados. Não foi alegada pelo Autor e não foi alegada pela ré que aduziu outras razões para sustentar que as concretas comissões ou não eram devidas, por razões diversas de ter ou não o Autor apresentado ao banco só o cliente ou também as operações bancárias que aquele veio a realizar, ou, já tinham sido pagas. Não houve qualquer discussão sobre se os clientes angariados pelo Autor realizaram operações geradoras de comissões que foram por ele apresentadas ao Banco ou não.

O Autor entende que as comissões são devidas, a ré alega que já pagou parte delas e que as demais não são devidas por 3 razões fundamentais: uns são clientes do banco não trazidos pelo Autor, outros têm contas inactivas ou de reduzida dimensão, os demais *foram captados através do esforço da estrutura comercial própria da ré.*

Ao longo de todo o processo ambas as partes referiram-se exclusivamente a clientes angariados/não angariados pelo Autor cujas operações gerariam/não gerariam comissões e nenhuma delas, relativamente a qualquer dos clientes do banco mencionou sequer que se tratava de cliente angariado pelo Autor, mas que não geraria comissão porque o Autor não apresentou directamente ao Banco a operação, ou sequer que, tendo-o feito, a mesma não tivesse sido concluída, factos que assumiriam, a verificarem-se, a natureza de impeditivos do direito que o Autor se arroga.

A questão decidida pelo tribunal recorrido não integra a relação material controvertida, não é de conhecimento oficioso, pelo que extravasa o objecto do recurso de apelação, o que determina a revogação do acórdão recorrido.

III - Deliberação

Pelo exposto, acorda-se em conceder a revista, revogar o acórdão recorrido e determinar a baixa dos autos ao Tribunal da Relação para que aprecie a impugnação da matéria de facto que lhe foi presente e aplique o direito.

Custas pelo vencido a final.

*

Lisboa, 27 de Novembro de 2025

Ana Paula Lobo (relatora)

Maria da Graça Trigo

Fernando Baptista de Oliveira