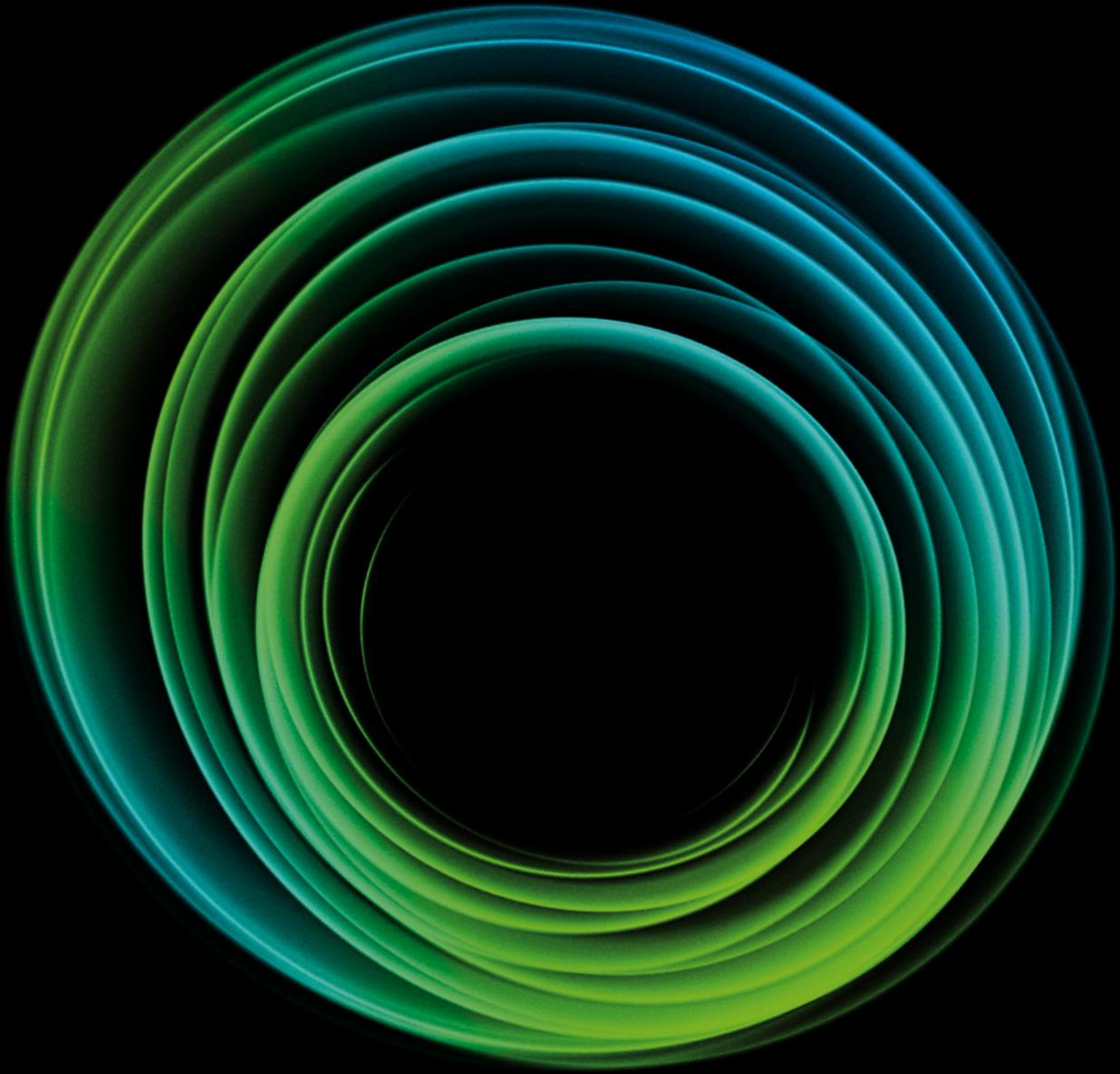


Deloitte.



O cliente no
centro do negócio.
Novos desafios.
Banca em Análise 2023



Editorial



José Barata
Presidente
Deloitte Angola

É com enorme satisfação que apresentamos a 17.^a edição do Banca em Análise, um estudo que se tem assumido como uma das principais iniciativas da Deloitte Angola, sendo uma referência para uma reflexão informada dos agentes económicos nacionais.

Esta edição do Banca em Análise inclui informação financeira em base individual dos Bancos a operar em Angola no exercício de 2022, com a excepção do Banco Económico, S.A., para o qual não se encontra disponível o Relatório e Contas. Neste contexto, para efeitos comparativos, quando expressamente mencionado, a informação consolidada do sector bancário de 2021, não inclui a informação financeira do Banco Económico.

Nesta edição, e mantendo a abordagem de edições anteriores, os responsáveis das principais instituições financeiras e das entidades de maior relevo para o sector, efectuaram um balanço do ano de 2022 e do primeiro semestre de 2023. Aqui partilham as suas expectativas para o futuro do sector bancário nacional, em particular no que se refere à transformação dos seus modelos de negócio, bem como a temática da Cibersegurança.

As preocupações com o cliente bancário e a sua experiência na relação com os Bancos tem vindo a assumir um papel cada vez mais importante, e por isso entendemos que a chave para o sucesso da estratégia global de um Banco reside na oferta de uma experiência de excelência para o Cliente, factor que deve posicionar cada vez mais o Cliente no centro das decisões estratégicas dos Bancos. Nesse contexto, o Estudo inclui uma análise sobre esta matéria, em particular no que se refere às dimensões-chave relacionadas com a experiência do Cliente, as principais tendências nesta matéria, bem como os principais desafios e oportunidades para os Bancos comerciais que operam no mercado. De acordo com a nossa análise é possível concluir

que a jornada de transformação de uma operação centrada no Cliente é um processo contínuo e que exige o cumprimento de diferentes etapas funcionais e tecnológicas. A progressiva adopção deste tipo de estratégia exige uma adaptação cuidadosamente estruturada dos colaboradores, processos e sistemas que irão suportar uma operação centrada no Cliente.

Importa destacar o papel do Banco Nacional de Angola (BNA) no que se refere às diligências para obtenção de equivalência de supervisão com a Autoridade Bancária Europeia (EBA), que tem vindo a implementar um quadro regulamentar e processos de supervisão prudencial mais robustos para reforçar a resiliência, transparência e funcionamento do sector bancário nacional, exemplo disso foi o aumento do requisito mínimo de capital das instituições financeiras bancárias e a obrigatoriedade de cumprimento da reserva de capital adicional para os bancos considerados de importância sistémica. Importa referir que este processo de equivalência está dividido em três fases, sendo que, de acordo com informações prestadas pelo BNA, está em fase de conclusão da fase 3, relacionada com a realização do Processo de análise e avaliação pelo supervisor (SREP) para as Instituições Financeiras Não Bancárias, execução de uma avaliação temática ao governo interno e gestão de risco, e execução de teste de esforço ao sistema.

Por outro lado, o BNA tem vindo a desenvolver iniciativas com vista à modernização dos sistemas de pagamento visando, essencialmente, o aumento da inclusão financeira, através da realização das reformas com vista ao desenvolvimento de pagamentos digitais, nomeadamente com o lançamento do Sistema de Transferências Instantâneas, bem como reforçar as condições para a difusão generalizada de meios de pagamento electrónicos e de suporte, tendo aprovado no último trimestre de 2022, o Regulamento da *Sandbox* Regulatória, o qual tem como objectivo proporcionar o desenvolvimento de soluções tecnológicas de pagamento inovadoras no sector financeiro para potencializar a oferta de produtos e serviços financeiros, num ambiente controlado salvaguardando a mitigação de risco, a fim de impulsionar a inclusão financeira e garantir a estabilidade do sistema financeiro.

Ainda no que diz respeito a meios electrónicos de pagamento, a edição deste ano do Estudo evidencia o crescimento muito sólido de vários indicadores associados a esta temática, em particular ao nível da utilização de terminais de pagamentos automáticos (TPA), que registou uma variação positiva próxima de 21% em 2022 e do número de Cartões Multicaixa Emitidos (aumento de 13% em 2022). No que se refere à utilização das Caixas Automáticas (ATM), esta apresenta igualmente uma

variação positiva em 2021, cerca de 11%, acima da variação registada em 2021 (+6%), que demonstra uma recuperação face à redução verificada no período pandémico. O canal interbancário Multicaixa Express (MCX), tem vindo a cimentar a sua popularidade com um crescimento na ordem dos 13,7% em 2022, em termos de número de transacções. Em termos de montantes movimentados por este canal, o mesmo já movimentou um valor superior ao montante transaccionado em TPAs, com um crescimento de 16,7% face a 2021, que se trata de um facto assinalável e gostaria de enaltecer o papel da EMIS neste quesito. Adicionalmente, a edição deste ano do estudo, analisa a evolução das transacções efectuadas através de *homebanking* (H2H – *Host to Host*), que inclui o *mobile banking* e *internet banking*, canais que têm vindo a registar um crescimento mais moderado e bastante abaixo dos restantes canais de pagamento como o Multicaixa Express ou transacções em ATMs.

A nível macroeconómico, o mundo assistiu em 2022 a um crescimento económico global entre 3,1% e 3,4%, segundo os últimos cálculos do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional, respectivamente. Este crescimento compara com o crescimento análogo ocorrido em 2021 em torno de 6% num quadro de recuperação acelerada pós-crise pandémica. Em suma, a economia mundial, permanece com uma longa jornada pela frente para alcançar um crescimento forte e sustentável, decorrente dos impactos de um ciclo inflacionista e monetário fortemente restritivo nas principais economias, dos desafios que representam as alterações climáticas e da permanência de uma guerra na Europa ainda sem fim à vista, perspectivando-se um cenário de incerteza e uma recuperação global moderada em relação aos padrões anteriormente observados.

Por seu lado, a economia angolana cresceu, pelo segundo ano consecutivo, tendo obtido uma taxa de crescimento do Produto Interno Bruto de 3,0% em 2022, sendo que para estes resultados excepcionais, em muito contribuiu a evolução favorável do preço do petróleo e das quotas de produção dessa *commodity* no quadro da OPEP+, aliado aos resultados das medidas definidas e adoptadas pelo Executivo para a diversificação da economia. Outro factor de destaque no desempenho da economia angolana foi o controlo da inflação, tendo a taxa de inflação anual, para o ano de 2022, atingido o valor de 13,9%, significativamente inferior aos 27,0% registados no ano de 2021.

Para 2023, as perspectivas eram igualmente animadoras, que em resultado do actual contexto de desvalorização da moeda nacional, observado mais acentuadamente no final do primeiro semestre de 2023, as projecções económicas do Executivo e FMI poderão encontrar-se optimistas. Assim, a depreciação cambial,

poderá impactar o desempenho global da economia nacional, no quadro do reforço da política monetária restritiva, de um ciclo inflacionista mais persistente e nos respectivos impactos nas finanças públicas do país.

Em termos de política monetária, em virtude dos indicadores de inflação verificados em 2022 e no início de 2023, o BNA estava a levar a cabo uma redução da taxa básica de juro, tendo sido fixada em 17% no Comité de Política Monetária do BNA realizado no dia 26 de Março de 2023, que já tinha sido reduzida em 300 pontos bases desde o Comité de Política Monetária realizado em 29 de Julho de 2022. Face ao actual contexto macroeconómico, estima-se que este cenário de redução da taxa básica de juro seja invertido. A título ilustrativo, a taxa LUIBOR a 3 meses, que ascendia a 12,28% no fecho de 2022, tem vindo a subir de forma significativa ao longo do ano de 2023, estando actualmente a rondar os 21%, depois de ter fechado no mês de Maio de 2023, com um valor a rondar os 14,5%.

No âmbito da actividade bancária propriamente dita, gostaria de salientar aqueles que consideramos terem sido os principais movimentos ocorridos nas demonstrações financeiras dos bancos, durante o ano de 2022.

No que diz respeito às rúbricas de balanço destacamos: (i) o aumento significativo do crédito líquido a clientes (+13%) impulsionado, em grande parte, pelo reforço da implementação de medidas emanadas pelo BNA e pelo Executivo para estímulo da concessão de crédito; e (ii) o aumento dos activos (+4%) e dos depósitos de clientes (+6%), influenciado pela melhoria do ambiente macroeconómico nacional com um crescimento do PIB e a redução da taxa de inflação verificada em 2022. Ao nível da demonstração dos resultados, os resultados líquidos registaram uma redução acentuada, de cerca de -13,6%, não considerando para efeitos comparativos a informação financeira de 2021 do BE. Esta redução é maioritariamente explicada pelo agravamento dos prejuízos do BPC e pelo facto de ter existido uma reversão de imparidade ocorrida em 2021, decorrentes da melhoria da notação de *rating* de Angola e que tal facto distorce a comparação entre 2021 e 2022, com uma variação nas provisões e perdas de crédito no montante de 306 mil milhões de kwanzas face a 2021. Não obstante, a descida do resultado líquido do sector é atenuada pelo aumento significativo dos resultados cambiais que aumentaram em 2022 cerca de 421%, bem como pela melhoria na margem financeira que cresceu 6%. Mesmo não considerando o BPC e o BE nesta análise, os resultados líquidos do sector caíram 4,1%.

Adicionalmente, para o ano de 2022, o número de colaboradores registou uma diminuição de 6,2%, tendo esta diminuição sido fortemente impactada pela encerramento das operações em 2022 do Banco Prestígio e da dissolução voluntária do Banco BAI Micro Finanças (BMF), que tinham uma força de trabalho de cerca de 280 trabalhadores (dados de 2021), bem como pelos processos de reestruturação em curso de alguns bancos, como o BPC, BCI e KEVE.

O número de balcões registou uma diminuição acentuada de aproximadamente 16,5%, com destaque para o encerramento de Balcões do BPC, ATL BCI, BE, KEVE e BMF. Desde 2017 (ano em que se registou o maior número de balcões), foi registado um decréscimo de 35% no total de balcões no território nacional, fruto do processo de digitalização dos serviços financeiros e reorganização da rede comercial levada a cabo por vários bancos.

Ao nível de perspectivas futuras, acredito que os Bancos devem manter o cliente no centro do negócio, melhorando cada vez mais a experiência do Cliente, devendo para isso envidar esforços para desenvolver os seus modelos de negócio num esforço de diversificação da oferta que assegure a geração de receitas com comissões e o alinhamento com as necessidades dos seus clientes. Para isto é absolutamente vital uma aposta na melhoria na qualidade das bases de dados, que permita o acompanhamento eficiente na relação com os clientes levando à identificação de oportunidades para o aumento de rentabilidade. Os Bancos devem também (i) reforçar significativamente os seus investimentos em tecnologia e cibersegurança, para dar resposta às mudanças de comportamento e expectativas dos clientes, bem como aos desafios da própria actividade bancária (i.e. IA e robotização), e (ii) reforçar as suas políticas de captação e retenção de recursos/ talentos, bem como continuar a apostar na capacitação dos seus quadros, para tornar a sua actividade mais eficiente (redução do *cost-to-income*) e aumentar a rentabilidade (*cost-to-serve*).

Mesmo no actual contexto macroeconómico, marcado por um nível elevado de incerteza, a Deloitte mantém o seu firme compromisso com Angola e com o seu sistema financeiro, no quadro de um conhecimento aprofundado e transversal da situação económica nacional e dos seus principais agentes, e irá manter-se ao lado dos seus clientes e parceiros na procura de soluções para ultrapassar os desafios do presente, encarando o futuro com optimismo.

Votos de uma excelente leitura da 17.^a edição do Banca em Análise.



Nesta edição

Banca em Análise 2023

06

Entrevista BNA

21

Entrevista RECREDIT

110

O Cliente no centro
do negócio: novos desafios

09

Entrevista ABANC

23

Entrevistas
Instituições Financeiras

118

Estudo da Banca
em Análise 2023

12

Entrevista BODIVA

66

Enquadramento
Económico Global

176

Demonstrações
financeiras
2022 e 2021

15

Entrevista CMC

85

Enquadramento
Económico Africano

18

Entrevista EMIS

95

Enquadramento
Económico Angolano



Banco Nacional de Angola (BNA)



Pedro Castro e Silva
Vice-Governador

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, que principais aspectos gostaria de destacar sobre a actividade e desempenho do BNA e do sector bancário em geral?

O ano de 2022 ficou marcado por alterações feitas ao nível do sistema de governação do Banco Nacional de Angola (BNA) assim como do sector bancário. A nova Lei do BNA foi publicada no dia 18 de Outubro de 2021 e a sua efectiva implementação consolidou-se ao longo do ano de 2022. Esta lei alterou estruturalmente a forma como é governado o Banco Nacional de Angola. O Conselho de Administração passou a contar com 11 membros, sendo 6 deles Não-Executivos. Ficaram também consagradas na nova lei as missões primária e secundária, a saber garantir a estabilidade de preços de forma a assegurar a preservação do valor da moeda nacional e assegurar a estabilidade do sistema financeiro, respectivamente. Em 2022, o BNA publicou o Aviso 1/22 que regula o modelo de governação corporativa e o sistema de controlo interno dos bancos comerciais. De acordo com as melhores práticas internacionais, os bancos comerciais passaram a contar com um Administrador Independente, reforçando assim as suas estruturas de gestão. Os sistemas de governação corporativa e controlo interno são avaliados anualmente através do mecanismo denominado *Supervisory Review Evaluation Process* (SREP) que viu, no primeiro semestre de 2023, o seu segundo exercício concluído. Tal exercício permitiu perceber que o sistema bancário continua devidamente capitalizado e, portanto, pronto para lidar com os diversos riscos inerentes à actividade financeira.

Qual é o actual ponto de situação do processo de Equivalência de Supervisão? E quais são os benefícios que são esperados deste processo? Quais são os desafios com que se têm deparado na sua implementação?

O processo de convergência consiste num conjunto de reformas que o Banco Nacional de Angola (BNA) tem vindo a efectuar ao nível do seu quadro regulamentar e processos de supervisão prudencial, com vista a reforçar a resiliência, transparência e funcionamento do Sector Financeiro Angolano e a equiparação às normas prudenciais de regulação e supervisão internacionais. Este exercício subdivide-se em 3 fases distintas, sendo (i) a reorganização e revisão do regime prudencial do BNA, (ii) a implementação da regulamentação revista e a operacionalização dos novos processos de supervisão, com destaque ao SREP e (iii) a realização do SREP para as Instituições Financeiras Não Bancárias, execução de uma avaliação temática ao governo interno e gestão de risco, e execução de teste de esforço ao sistema. Está em fase de conclusão esta última fase.

A plena e eficaz implementação do processo de convergência tem impactos favoráveis na economia nacional de forma geral, e no sistema financeiro em particular, pois (i) garante a equivalência (convergência) do Sistema Financeiro Nacional (SFN) aos padrões de regulação e supervisão prudencial às melhores práticas internacionais, (ii) confere maior abertura do SFN, promovendo a sua integração e cooperação com outros sistemas financeiros evoluídos, (iii) permite uma maior transparência, solidez e credibilidade do sistema financeiro angolano e (iv) contribui para tornar mais competitivas as condições de participação dos Bancos Angolanos no sistema financeiro internacional.

Considerando tratar-se de um processo complexo e dinâmico, com regras e procedimentos muito específicos, pudemos identificar os seguintes desafios, entretanto, já contornados com as soluções que também mencionamos a seguir:

- Sistemas de informação adequados às novas regras. Para este caso específico, o BNA irá iniciar a implementação de soluções SUPTECH, que consiste na automatização dos processos de supervisão.
- Capacitação do Capital Humano. Temos interagido com as instituições congêneres para que o nosso capital humano consolide e adquira competências para um correcto exercício da nossa acção de supervisão.

O BNA tem vindo a emitir um volume significativo de legislação sobre a protecção dos clientes bancários, nomeadamente sobre o acesso ao sistema financeiro. Qual é o balanço que faz sobre a evolução dos serviços prestados aos clientes bancários pelas Instituições Financeiras Bancárias nos últimos anos?

A inclusão financeira pode depender de vários factores, dentre os quais os níveis de satisfação dos clientes com os serviços prestados pelas instituições financeiras.

Por essa razão, o BNA vem recolhendo informação sobre o nível de satisfação dos clientes e das reclamações registadas no sistema bancário nacional.

Assim, na sequência da publicação de diversos normativos com impacto na protecção do consumidor bancário¹, no âmbito da comercialização de produtos e serviços financeiros, o sector vem implementando procedimentos de conduta alinhados com as melhores práticas internacionalmente aceites, garantindo deste modo a defesa dos legítimos direitos do consumidor, bem como a salvaguarda dos requisitos inerentes à prevenção e combate ao branqueamento de capitais, financiamento do terrorismo e da proliferação de armas de destruição em massa.

É de se salientar que, para a aferição do grau do cumprimento dos normativos publicados, o BNA efectua o acompanhamento do mercado por meio de, (i) avaliação prévia das minutas de contratos dos produtos e serviços a serem comercializados pelas instituições bancárias, (ii) acções inspectivas do tipo *on* e *off-site*, (iii) por intermédio da gestão de reclamações, (iv) pela avaliação do risco de branqueamento de capitais,

financiamento do terrorismo e proliferação de armas de destruição em massa e pelo plano de mitigação do risco identificado.

Quanto à avaliação dos níveis de qualidade dos serviços bancários na óptica do consumidor, tendo em conta a regulamentação publicada pelo BNA, têm sido realizados periodicamente inquéritos com abrangência nacional, por intermédio de uma entidade independente.

Numa escala de 1 a 10, a avaliação da Qualidade Geral Satisfação e Probabilidade de Recomendação tem se situado nos 8, o que demonstra uma avaliação positiva feita pelos consumidores bancários.

Complementarmente, apresentamos abaixo o volume das reclamações apresentadas pelos consumidores de produtos e serviços no mercado financeiro nacional, no último quadriénio, de acordo com informações do BNA:

- 2019: 23 930
- 2020: 25 847 (+8,0%)
- 2021: 29 860 (+15,5%)
- 2022: 26 095 (-12,6%)

O aumento das reclamações entre os anos 2019 e 2021 pressupõe uma maior consciencialização dos consumidores quanto aos seus direitos e deveres, bem como uma maior disponibilização do serviço de apoio aos clientes. Por outro lado, observa-se uma redução em 2022, consistente com a avaliação feita pelos consumidores à qualidade dos serviços bancários.

¹ Indicação exemplificativa: Aviso n.º 12/20, de 27 de Abril - contas bancárias simplificadas; Aviso n.º 10/20 de 3 de Abril - concessão de crédito ao sector da economia; Aviso n.º 05/20, de 28 de Fev - deveres de informação no âmbito da comercialização de depósitos duais e depósitos indexados; Instrutivo n.º 12/20 de 06 de Julho - preçário; Aviso n.º 15/20 de 22 de Junho - preçário de serviços e produtos financeiros e sua divulgação; Aviso n.º 14 /20 de 22 de Junho - regras de prevenção e combate ao BCFT; Aviso n.º 10/22 de 06 de Abril - sobre a concessão de crédito ao sector real da economia; Aviso n.º 09/22, de 06 de Abril - crédito à habitação; Aviso n.º 19/22 de 12 de Outubro - *sandbox* regulatória; Aviso n.º 16/22 de 07 de Setembro - mecanismo de assistência de liquidez no sistema de pagamentos em tempo real; Aviso n.º 15/22 de 02 de Setembro - estabelece as regras aplicáveis as entidades que exerçam as actividades de adquirente não bancário e sub-adquirente; Aviso n.º 05/22 de 03 de Fevereiro - estabelece as regras de procedimentos operacionais inerentes aos arranjos de pagamentos; Aviso n.º 04 /22 de 02 de Fevereiro - estabelece as regras e procedimentos operacionais as actividades das infraestruturas do mercado financeiro; Aviso n.º 02/22 de 02 Fevereiro - regras Sobre o Acesso a Actividade de Prestação de serviços de Pagamentos; Aviso n.º 01/23, de 30 de Janeiro - Abertura, Movimentação e Encerramento de Conta.

Quais as principais metas e objectivos traçadas para o BNA para o futuro próximo?

O BNA aprovou um Plano Estratégico para o sexénio 2023-8 que compreende 4 pilares: (i) Estabilidade Monetária, (ii) Estabilidade do Sistema Financeiro, (iii) Inovação e Sustentabilidade e (iv) Desenvolvimento e Robustez Institucional. As principais linhas de orientação estratégica dizem respeito às missões estatutárias do BNA, nomeadamente a preservação do valor da moeda nacional e a estabilidade financeira. No entanto, gostaríamos de destacar o nosso compromisso com a sustentabilidade.

Enquanto banco central, o BNA é a autoridade monetária, macro e micro prudencial. No âmbito da sustentabilidade, tais responsabilidades colocam dois desafios ao Banco Nacional de Angola.

O primeiro, enquanto autoridade monetária, que define e operacionaliza a política monetária em Angola. O BNA entende que as alterações climáticas têm impacto na economia, o que poderá acontecer do lado da oferta e da procura. O impacto do lado da oferta pode reduzi-la e, consequentemente afectar a estabilidade de preços. O impacto do lado da procura pode ser a redução do investimento, o que terá impacto sobre o nível de actividade económica. Iremos também rever a nossa política de gestão de reservas internacionais estudando e incorporando à mesma, a melhor forma de alocar liquidez a instrumentos de investimento sustentáveis, tais como os títulos verdes e azuis.

Enquanto órgão supervisor de instituições financeiras bancárias e de algumas instituições financeiras não-bancárias, o BNA entende que o risco ambiental tem impacto no balanço de cada uma das entidades por si supervisionadas ou ainda a nível sistémico. Será necessário criar regulamentação mais elaborada sobre como as instituições reguladas pelo Banco Nacional de Angola devem constituir capital para sustentar o risco associado às alterações climáticas.

A preocupação do Banco Nacional de Angola com a sustentabilidade não se esgota no âmbito das suas missões estatutárias. Enquanto corporação, tem a sua própria pegada de carbono, responsabilidade com o capital humano e compromisso com as melhores práticas em termos de governança corporativa e controlo interno. Faremos por reduzir a pegada de carbono do Banco Nacional de Angola visando contribuir para sustentabilidade da instituição e da sociedade em que nos encontramos inseridos.

“Numa escala de 1 a 10, a avaliação da Qualidade Geral Satisfação e Probabilidade de Recomendação tem-se situado nos 8, o que demonstra uma avaliação positiva feita pelos consumidores bancários.”

“O BNA entende que o risco ambiental tem impacto no balanço de cada uma das entidades por si supervisionadas ou ainda a nível sistémico. Será necessário criar regulamentação mais elaborada sobre como as instituições reguladas pelo Banco Nacional de Angola devem constituir capital para sustentar o risco associado às alterações climáticas.”

Associação Angolana de Bancos (ABANC)



Mário Nascimento
Presidente

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, que principais aspectos gostaria de destacar sobre a actividade e desempenho da ABANC e do sector bancário em geral?

No ano de 2022 e primeiro semestre de 2023 o BNA manteve uma postura restritiva da política monetária, visando o combate a inflação, tendo no entanto reduzido em três momentos, o coeficiente de reservas obrigatórias em MN, bem como as taxas directoras da Facilidade Permanente de Cedência de Liquidez e taxa BNA, o que impactou positivamente na actividade dos bancos.

No que se refere à actividade do sector, no ano de 2022 e primeiro semestre de 2023, continuaram as reformas no sector financeiro, com o processo de recapitalização e reestruturação do Banco de Poupança e Crédito (BPC) e do Banco Económico (BE). E no âmbito do Programa de Privatizações (PROPIV), concluiu-se em 2022 a alienação em bolsa de participações sociais nos bancos BAI e BCGA, antes detidas pelo Estado.

No que diz respeito às actividades da Associação, foi realizada a 8 de Junho de 2022, a Assembleia Geral Ordinária, onde foram eleitos os novos membros para os Órgãos Sociais para o triénio de 2022/2024, tendo sido reeleito o presidente da direcção, e que se verificou um alargamento do numero de integrantes da direcção, de 5 para 7.

Destacamos ainda a participação da ABANC nas reuniões no âmbito da visita do GAFI a Angola para avaliação dos procedimentos de combate ao branqueamento de capitais e do financiamento ao terrorismo e a armas de destruição em massa, com implicância no sector financeiro e no sistema judicial, tendo

a ABANC realizado à priori da visita sessões de simulação da avaliação aos bancos, com a parceria da FSV, tendo igualmente sido convidados os reguladores e a BODIVA.

A ABANC continuou no decorrer do exercício do ano de 2022 e no primeiro semestre de 2023 a desenvolver acções de relacionamento com os seus parceiros, dos quais destacamos o BNA e a AGT pela sua envolvimento e impacto na actividade do sistema bancário, ambos muito focados em nova legislação e regulamentação, sobre a qual foram solicitados pareceres da ABANC e resultaram em participações activas em consultas públicas, sendo o Portal dos Grupos de Trabalhos da ABANC o veículo de ligação da ABANC aos bancos associados.

Realce ainda para os 19 eventos realizados pela ABANC, dos quais destacamos 6 cuja iniciativa foram da exclusiva responsabilidade da ABANC, e 13 eventos que foram realizados em co-realização com os nossos parceiros.

Destacamos como factor diferenciador da actividade da ABANC, a realização do XI Fórum Economia e Finanças a 12 de Novembro de 2022, subordinado ao tema “A transformação digital dos serviços financeiros”, em formato híbrido, um evento que revelou-se oportuno, registando 60 participantes presencialmente e 17 604 participações em directo online.

E finalmente, no âmbito da missão da ABANC, foram realizadas diversas reuniões com o Governador do BNA e a sua equipa, com a Administração da AGT e as equipas técnicas, e reuniões com Delegações do FMI, IFC, BAD e do Banco Mundial, a quem prestamos esclarecimentos sobre a actividade bancária no País e do trabalho levado a cabo pela ABANC.

A ABANC tem vindo a desempenhar um papel fundamental na relação entre os Bancos, a Autoridade Geral Tributária e o Banco Nacional de Angola e outros reguladores. Como têm vindo a desempenhar essas funções e quais são os desafios que têm sentido?

A ABANC tem como a missão a defesa do interesse dos seus associados, e de uma forma geral esta defesa faz-se manifestando as preocupações dos seus associados aos reguladores e as autoridades públicas, e procurando conjugar os interesses individuais dos seus associados na busca do interesse comum dos mesmos, ao mesmo tempo que procuramos salvaguardar o interesse público, com vista ao desenvolvimento e solidez do sistema financeiro angolano, e em particular do sistema bancário. Os desafios da ABANC, são aqueles que decorrem da procura de consensos num sector em que existem uma grande heterogeneidade por parte dos seus associados, da procura de soluções que embora sejam do interesse do sector sejam elas mesmas soluções equilibradas e que salvaguardem o bem comum, e o serviço público decorrente da actividade bancária. Depois existem outros desafios, que decorrem de enquadramento institucional e económico no qual os bancos estão inseridos, pois as dificuldades e desafios que se colocam a Angola e aos angolanos, também são os desafios da banca e da ABANC, e um exemplo disso é a realização do sonhos dos angolanos “da casa própria”, que cria desafios ao sector perante as limitações e constrangimentos que se verificam ao nível institucional, legislativo, jurídico e económico.

“As reclamações dos clientes são justas, e são sempre de dar a devida atenção, pois o cliente é a principal razão para a existência dos bancos (...)”

As reclamações dos clientes bancários têm vindo a aumentar nos últimos anos. No vosso entendimento quais são as principais causas e quais as acções que têm vindo a ser implementadas pela ABANC em conjunto com os seus associados para inverter esta tendência?

As reclamações dos clientes são justas, e são sempre de dar a devida atenção, pois o cliente é a principal razão para a existência dos bancos, pelo que o aumento bancarização e da inclusão financeira não serão bem sucedidos se não forem acompanhada de uma melhoria do atendimento aos clientes e dos serviços prestados. O sistema bancário cresceu de forma acelerada, com o surgimento de vários bancos, e com o aumento da actividade dos bancos, factos que não foram acompanhados da formação dos seus colaboradores e da melhoria da qualidade dos serviços bancários no mesmo ritmo que cresceu a actividade. Estes factos acabaram por relegar para segundo plano a qualidade dos serviços e do atendimento aos clientes. O BNA procurou resolver este problema regulamentando a relação dos bancos com os seus clientes, quer definindo em regulamentação os parâmetros específicos e concretos de respostas por parte dos bancos as solicitações dos clientes, e regulamentação que visa obrigar aos bancos a dar respostas as reclamações dos seus clientes, quer criando estruturas internas para dar tratamento as reclamações dos clientes dos bancos. E do lado dos bancos, o BNA emitiu regulamentação obrigando os bancos a criarem a provedoria do cliente, para colocar o foco no cliente, com a obrigatoriedade da recolha e tratamento das reclamações dos clientes. Ao longo deste processo a ABANC foi sempre um interveniente activo, nas contribuições feitas aos projectos de regulamentação, quer ainda na facilitação do dialogo entre os seus associados e o BNA. As matérias relativas à melhoria da qualidade de serviço e de atendimento são prioridades da banca, e naqueles aspectos que possa haver necessidade de reforçar e/ou chamar atenção aos bancos, a ABANC tem servido também de agente de consciencialização e de chamada de atenção aos seus associados.

Quais as principais metas e objectivos traçadas para a ABANC para o futuro próximo?

As principais metas/objectivos para a ABANC para o futuro próximo não deixem de estar alinhadas com as metas e os objectivos do sector bancário, dos quais enumero aquelas que considero essências para a ABANC:

- a) A continuação e aceleração do processo de digitalização nos bancos, como forma de aumentar a eficiência e a modernização dos bancos, a qualidade do serviço prestado, o aumento da bancarização e da inclusão financeira, e como factor que pode potenciar o aumento da concorrência no sector;
- b) A continuação do processo de solicitação de equivalência de supervisão à União Europeia, num espírito de dialogo e cooperação entre o BNA e a ABANC, que representa os bancos, o que se tem verificado, e que possamos ao longo deste processo dotar os bancos angolanos de competências técnicas, organizacionais, e de capital que permitam o sistema como um todo, e sem exclusões, ser bem sucedidos neste projecto, pois os ganhos que advêm para os bancos, para a economia e para os angolanos são enormes e valem a pena;
- c) O cumprimento por parte de Angola, e não só do sistema financeiro, daquelas que são as recomendações do GAFI. É importante que as exigências relativas as matérias de branqueamento de capitais, financiamento ao terrorismo e de armas de destruição em massa, Angola possa ser considerada uma jurisdição cumpridora. Assim, decorrente da avaliação que o GAFI fez a Angola, e do relatório emitido em Junho deste ano, Angola tem que ser capaz de sanar aquelas que foram as inconformidades assinaladas, e cumprir com as recomendações emitidas;
- d) e finalmente, a formação. O sector bancário tem que investir mais na formação dos seus quadros, quer nas vertentes técnicas, com vista a dotar os seus colaboradores dos instrumentos que lhe possibilitem conhecer do ponto de vista institucional e regulatório o sector em que actuam e as competências que lhe são exigidas para executar as suas tarefas, quer nas vertentes ética e morais, para que os quadros do sector bancário tenham comportamentos que melhorem o atendimento aos clientes e reforcem a confiança no sector e nas instituições do sector. O factor humano, e nomeadamente a formação são críticos para a melhoria da qualidade de atendimento e da prestação de serviços por parte dos bancos.

BODIVA



Walter Pacheco

Presidente da Comissão Executiva

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, que principais aspectos gostaria de destacar sobre a actividade e desempenho da BODIVA?

Sem dúvida que o principal marco de 2022 foi a inauguração do mercado accionista com a admissão à negociação das acções do Banco Angolano de Investimentos e do Banco Caixa Geral de Angola. O sucesso das duas operações, não só atraiu um maior número de investidores para o mercado, que aumentou em 291% de 2021 para 2022, como reafirmou o papel da Bolsa como uma plataforma segura, transparente e eficiente, com capacidade de dar resposta às necessidades daqueles que buscam captar recursos para desenvolver as suas actividades bem como para aqueles que pretendam rentabilizar as suas poupanças.

É com base nesta confiança dos diferentes *players* do mercado que em 2022 atingimos um recorde no volume anual de negociações, que se cifrou nos Kz 1 564 805 554 960,66 (+ 60,20% que em 2021). Um número encorajador, mas que, por ainda corresponder maioritariamente (cerca de 93,05%) ao Mercado de Bolsa de Títulos do Tesouro, impulsionou-nos a desenvolver novos segmentos, como o de PME e Repos, bem como novos serviços e parcerias, como a carteira do investidor e o acordo de cooperação entre as Bolsas PALOP.

Quanto a 2023, no mercado secundário temos registado um excelente desempenho no volume de negociação, com um pico em Maio na ordem dos Kz 293 Mil Milhões, que representa o segundo melhor mês na história da BODIVA.

Embora os números sejam animadores, o ano de 2023 está a ser marcado pela reestruturação da arquitectura do mercado, com a saída das Instituições Financeiras Bancárias da qualidade de membros de negociação, e com a entrada das Sociedades Correctoras e Distribuidoras. Este processo trará desafios de curto prazo, sejam eles financeiros, regulatórios ou mesmo operacionais, mas estamos convencidos que não teremos uma evolução negativa do volume de negociação e que, a longo prazo, o mercado ganhará uma maior dinâmica, com *players* focados apenas no amadurecimento do mercado.

Paralelamente, esperamos que 2023 seja uma continuidade da dinâmica do ano passado, com o surgimento de mais emitentes de acções e obrigações, bem como a possibilidade de PMEs emitirem obrigações com recurso à Garantia Pública do Fundo de Garantia de Crédito, com quem a BODIVA firmou um Memorando de Entendimento com este objectivo.

O programa PROPRIV 2023-2026 prevê a privatização de 73 activos, sendo 7 activos por via de Oferta Pública Inicial (OPI), nomeadamente de algumas entidades do sector financeiro. Quais são as expectativas da BODIVA para estas operações e quais têm sido os maiores desafios?

A expectativa é extremamente positiva, tendo como referência o sucesso das primeiras três privatizações via Bolsa, a qualidade dos activos que se pretende cotar e a falta de diversidade que ainda se verifica no mercado nacional. A conjugação destes factores deixa-nos confortáveis com a probabilidade de sucesso do processo. Do nosso lado, temos todas as condições de mercado, quer sejam regulatórias, tecnológicas ou operacionais, criadas para garantir que sejam operações bem-sucedidas, independentemente da modalidade definida pelo emitente Estado, ou seja, Operação Pública de Venda ou Leilão em Bolsa.

“Para o processo de captação de empresas para dispersão em Bolsa, temos implementado acções voltadas tanto para o sector público, como também para sector privado, pois a nossa missão é colocar à disposição de todo mercado uma plataforma que satisfaça as necessidades de financiamento de todos agentes económicos.”

Todas as empresas previstas no PROPRIV são da esfera do Estado. Quais são as acções que têm vindo a ser desenvolvidas para cativar os empresários para dispersar o seu capital em Bolsa?

Para o processo de captação de empresas para dispersão em Bolsa, temos implementado acções voltadas tanto para o sector público, como também para sector privado, pois a nossa missão é colocar à disposição de todo mercado uma plataforma que satisfaça as necessidades de financiamento de todos agentes económicos.

Neste contexto, temos interagido de forma permanente com associações empresariais e empresários dos principais sectores da economia de modo a identificar as suas necessidades e apresentar as melhores alternativas de financiamento. Por outro lado, temos trabalhado intensamente com investidores nacionais e estrangeiros para que estes possam ver a bolsa como um mecanismo de rentabilização das suas poupanças. Adicionalmente, trabalhamos com os agentes de intermediação e outras entidades parceiras para encontrar soluções que visem não só reduzir os custos das empresas durante o processo de emissão, mas também aumentar o seu nível de literacia financeira. Desta forma, temos conseguido abarcar tanto o lado da procura como da oferta.

Como exemplo destes trabalhos paralelos, posso citar a assinatura do memorando de entendimento com o Fundo de Garantia de Crédito, a parceria com o INAPEM, com o *International Finance Corporation* (“IFC”) e a parceria com a Academia da *Euronext* com a qual ministramos um programa de preparação de empresas para entrada no mercado de capitais, denominado *Readiness to Capital Markets*.

Como é que a BODIVA está a preparar a sua própria privatização, prevista para 2024, e quais são os benefícios que são esperados para o sector empresarial e confiança dos agentes económicos com esta operação?

Pela natureza do seu negócio, a BODIVA enquanto bolsa de valores é, e tem de ser, das principais promotoras das boas práticas de *corporate governance*, de reporte financeiro e de valores como a transparência, equidade e competitividade. A BODIVA é uma marca reconhecida no país, que tem criado o seu espaço e é cada vez mais relevante para a transição do modelo económico. Como empresa, tem tido consistentemente resultados positivos nos últimos anos, com um volume de negociação cada vez maior, tendo inclusive distribuído Dividendos do exercício de 2020. Acreditamos que, por ser a BODIVA uma sociedade de média dimensão, o sucesso da sua privatização gerará a confiança para que mais empresas olhem para o mercado de capitais como um complemento às fontes tradicionais. É esta confiança que trará ganhos significativos para a economia e para a sociedade.

Quais as principais metas e objectivos traçadas para a BODIVA para o futuro próximo?

Futuramente, e refiro-me até 2025, esperamos ter nos mercados BODIVA a participação de 5 a 10 empresas cotadas em bolsa e consequentemente o primeiro índice bolsista angolano, que deverá refletir a *performance* das maiores empresas na bolsa nacional.

Por outro lado, e muito porque os mercados são dinâmicos e devem ter capacidade de dar resposta às reais necessidades da economia, prevemos o desenvolvimento de novos segmentos de mercado voltados para negociação de instrumentos de cobertura de risco, de mercadorias e de títulos sustentáveis. Este último que, face as alterações climáticas que se têm registado a nível mundial, tem visto uma crescente e acelerada procura, e que pode resultar na atração de investidores estrangeiros por via deste segmento, enquanto se responde, localmente, aos objectivos de sustentabilidade que Angola se comprometeu.

Comissão do Mercado de Capitais (CMC)



Vanessa Simões

Presidente do Conselho de Administração

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, que principais aspectos gostaria de destacar sobre a actividade e desempenho da CMC e do mercado de capitais?

Começaria por destacar o principal marco alcançado pela CMC durante o último ano e 1.º quadrimestre de 2023, nomeadamente a construção daquele que será o novo modelo de actuação dos principais operadores no mercado, trabalho que se encontra reflectido na Instrução n.º 05/CMC/03-23 que define os prazos, os termos e as condições da transferência dos serviços e actividades de investimento em valores mobiliários e instrumentos derivados, prestados por Instituições Financeiras Bancárias para as Sociedades Corretoras e Distribuidoras de Valores Mobiliários.

Temos estreitado a nossa relação com as instituições nacionais e reforçado o nosso posicionamento nas organizações internacionais, enquanto membros da IOSCO e do CISNA. Continuamos a zelar pela promoção do mercado, aproximando-nos dos agentes que nele intervêm sem colocar de parte a nossa acção sancionatória, quando necessária, salvaguardando a protecção do investidor, a eficiência, o funcionamento regular, a transparência do mercado, a legítima confiança e a prevenção do risco sistémico. Neste último, é de realçar o forte empenho da CMC na prevenção e no combate ao Branqueamento de Capitais, do Financiamento do Terrorismo e da Proliferação de Armas de Destruição em Massa.

É sobre essas premissas que este novo Conselho de Administração da CMC, nomeado em Setembro de 2022, desenhou o Plano Estratégico que norteará toda a nossa actividade dos próximos cinco anos (2023-2027).

No que respeita ao desempenho do mercado de capitais, nomeadamente mercados BODIVA, mercado de organismos de investimentos colectivos (OIC), e o mercado de instrumentos derivados, verificou-se uma melhoria na sua *performance*.

Nos mercados BODIVA, importa destacar os marcos de 2022 que ficam para a história do mercado de capitais nacional, nomeadamente a abertura do mercado de bolsa de acções, do segmento do mercado de operações de reporte e do lançamento do primeiro fundo de investimento com unidades de participação transaccionadas em bolsa. Estes avanços impulsionaram a actividade do mercado e acompanhamos com satisfação o registo de um volume de negociação recorde de Kz 1,57 biliões durante o ano de 2022. No que se refere ao mercado dos OIC, registamos, em 2022, um crescimento anual do Valor Líquido Global da Indústria na ordem dos 8,71%, face ao ano transacto, e assistimos ao surgimento de três novos fundos de capital de risco que são veículos importantes para o financiamento da economia real. Por último, o mercado de instrumentos derivados registou a primeira transacção de *Swaps* Cambiais com duas contrapartes nacionais, o que abre a porta para os investidores melhor protegerem os seus patrimónios.

Entendemos que a activação e crescimento de cada um destes segmentos consistirá numa contribuição duradoura para o desenvolvimento do mercado, no sentido em que promovem alternativas de financiamento, liquidez dos instrumentos transaccionados, democratização do acesso aos instrumentos e, ainda mais importante, o reforço da cultura de reporte e transparência no mercado de capitais, necessários para a melhoria do ambiente de negócios, tornando Angola um destino atractivo para todos os investidores.

Está previsto que, até 31 de Dezembro de 2023, as instituições financeiras bancárias devam transferir os serviços e actividades de investimento em valores mobiliários e instrumentos derivados que prestam para as Sociedades Corretoras e Distribuidoras de Valores Mobiliários. Que benefícios vão existir para os investidores e para o mercado de capitais em geral? Quais os principais desafios com que os operadores se têm debatido?

A transferência dos serviços e actividades de investimento em valores mobiliários e instrumentos derivados das instituições financeiras bancárias para as instituições de matriz própria do mercado de capitais, traz muitos benefícios para o crescimento deste segmento, porquanto as Sociedades Corretoras de Valores Mobiliários (SCVM) e Sociedades Distribuidoras de Valores Mobiliários (SDVM), autorizadas pela CMC, estão focadas na prestação dos serviços de intermediação e na dinamização do mercado. Neste sentido, pretende-se conferir maior especialização do serviço prestado ao investidor, por exemplo, no que concerne à maior eficiência no processo de recepção e execução de ordens. Ademais, temos a inovação de instrumentos financeiros e a eliminação das zonas cinzentas geradas pela dupla supervisão dos agentes de intermediação que actuam em outros sectores do sistema financeiro, o que irá, sem dúvida, simplificar a vida destes agentes e trará ganhos de eficiência e redução de custos significativos para todos os *stakeholders*.

Em relação aos desafios, estão segmentados em duas categorias que são legais e operacionais e que se consubstanciam na necessidade de alterações legislativas a serem promovidas pela CMC e pela Sociedade Gestora do Mercado Regulamentado, no caso a BODIVA, bem como no ajustamento das plataformas de negociação ao novo modelo de funcionamento do mercado de capitais.

Cientes destes desafios, a CMC e o Banco Nacional de Angola (BNA) decidiram por um processo de transição ponderado e faseado até 31 de Dezembro de 2023 para a transferência dos instrumentos privados e públicos das IFB para as SCVM e SDVM. A última fase do novo modelo, visa permitir às IFB continuarem a desenvolver algumas actividades no mercado, até ao final de 2025. Entre os serviços permitidos consta a actividade da custódia dos valores mobiliários dos investidores não residentes cambiais, de modo a conservar a abertura para a entrada deste grupo de investidores por via da rede de bancos correspondentes até que as SCVM e SDVM tenham a sua própria rede de correspondentes internacionais.

Por fim, este plano pretende assegurar que a transição seja realizada nas melhores condições possíveis, conferindo aos investidores maior transparência, conforto e confiança no mercado.

A Comissão do Mercado de Capitais lançou em Maio de 2022 o “Programa Emergentes” em parceria com aceleradoras, incubadoras e consultoras. Qual é o balanço que faz do programa até ao momento e que iniciativas estão previstas para a promoção do mercado de capitais?

O Programa Emergentes foi desenhado e é implementado pela CMC em parceria com aceleradoras, incubadoras e consultoras, tendo por objectivo a preparação das Pequenas e Médias Empresas (PME) em matérias de relato financeiro e governação corporativa, para posterior captação de financiamento junto do mercado de capitais, contribuindo, desta forma, para a diversificação das fontes de financiamento, promovendo a inclusão das PME no mercado de capitais e potenciando o crescimento dos diversos sectores da economia.

Após o processo de candidaturas, foram registadas cento e trinta e quatro empresas das diversas províncias do país, destacando a província de Luanda com um peso de 75%, Benguela com 7%, Huíla e Namibe com 4%, igualmente, nos diferentes sectores de actividades, com as prestadoras de serviços em maior representatividade, com o peso de 77%, seguindo o sector da agricultura e pecuária com 5% e o sector do comércio com 4%.

Actualmente, o programa encontra-se em fase de selecção das dez empresas que apresentam maior robustez, com vista a beneficiarem do programa de mentoria, perspectivando-se uma futura admissão das empresas no segmento do mercado de PME da BODIVA.

Portanto, do ponto de vista operacional, faz-se um balanço positivo do programa uma vez que, até ao momento, decorre dentro das expectativas iniciais, o que nos faz acreditar que as empresas conseguirão alcançar o fim último do programa, que é o de se financiarem junto do mercado de capitais.

Outrossim, temos em carteira uma série de iniciativas de promoção do mercado e educação financeira, das quais destaco a realização da Semana Mundial do Investidor e o concurso CMC&U, este último que já vai na sua 3ª edição e tem tido um forte engajamento a nível nacional e internacional.

Quais as principais metas e objectivos traçados para a CMC para o futuro próximo?

Considerando o Plano Estratégico 2023-2027, a CMC estabeleceu objectivos estratégicos, de acordo com os cinco pilares assentes na instituição (promoção, supervisão, regulação, cooperação e relações internacionais e organização interna).

Em termos de objectivos, vamos promover acções de educação financeira em todo o território nacional, com vista a aumentar os níveis de literacia e inclusão financeira. Igualmente, queremos proporcionar uma comunicação de maior proximidade e direccionada com os nossos *stakeholders*, por isso entendemos que temos de comunicar mais e melhor.

Um outro objectivo crítico é o de fomentar o surgimento de novos participantes, instrumentos e segmentos no mercado de capitais, com destaque para a implementação dos factores ambientais, sociais e de governação corporativa (ESG) e promoção da emissão de instrumentos sustentáveis.

Ao longo dos próximos anos também pretendemos aprimorar a eficiência dos mecanismos e modelos de licenciamento, supervisão e vigilância dos mercados regulamentados e sistemas, visando a sua adequação à inovação financeira, às tecnologias de informação e à moldura de risco do mercado de capitais com a devida atenção às matérias de prevenção e combate ao branqueamento de capitais, financiamento ao terrorismo e da proliferação de armas de destruição em massa.

Em termos de organização interna continuar a apostar na capacitação dos colaboradores bem como em iniciativas motivacionais, tentando sempre encontrar um equilíbrio entre a vida pessoal e profissional, resultando num ambiente de harmonia dentro e fora do local de trabalho.

Por fim, iremos fortalecer o quadro regulatório alinhando-o às melhores práticas internacionais, conferindo maior credibilidade, flexibilidade, competitividade e transparência, aos mercados regulamentados.

Dentre as principais metas a alcançar, queremos continuar a intensificar a nossa cooperação com parceiros nacionais e internacionais, onde destacamos as iniciativas do Conselho de Supervisores do Sistema Financeiro (CSSF) bem como a celebração de protocolos internacionais, onde pretendemos aderir o EMMoU enquanto membros da IOSCO. Adicionalmente, pretendemos garantir a consolidação do modelo de supervisão baseado no risco, o registo de pelo menos duas plataformas de *crowdfunding* de investimento, a implementação de uma plataforma para a inclusão e educação financeira e aprovação de, pelo menos, oito prospectos de emissão de acções.

Juntos a Fortalecer o Mercado de Capitais.

“Vamos promover acções de educação financeira em todo o território nacional, com vista a aumentar os níveis de literacia e inclusão financeira. Igualmente, queremos proporcionar uma comunicação de maior proximidade e direccionada com os nossos *stakeholders*, por isso entendemos que temos de comunicar mais e melhor.”

Empresa Interbancária de Serviços (EMIS)



José Matos

Presidente da Comissão Executiva

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, que principais aspectos gostaria de destacar sobre a actividade e desempenho da EMIS e do sector bancário em geral?

No plano económico, em geral, o ano de 2022 correu melhor do que se esperava, apesar das incertezas provocadas pela guerra da Ucrânia, com o PIB a crescer e a inflação ficar abaixo dos 14 %. A estabilização do Kwanza foi muito importante para empresas como a EMIS que têm uma componente de custos em moeda estrangeira.

Em 2022 a banca angolana prosseguiu o processo de rescaldo depois de um longo período de incertezas provocado pela pandemia, tendo a sua prioridade se centrado na optimização dos processos, com foco na redução de custos, tirando partido das lições apreendidas.

A EMIS sentiu os efeitos da incerteza que se instalou nas cadeias de abastecimento a nível mundial, sobretudo na oferta dos semicondutores, importante componente para os cartões de pagamento e dos terminais, o que atrasou a migração tecnológica ao nível do cartão, tendo sentido também atrasos nos fornecimentos de equipamentos, o que provocou derrapagem em alguns dos projectos de desenvolvimento.

A empresa fechou o ano com um crescimento no movimento transaccional no sistema MULTICAIXA de 17 %, com um resultado financeiro em linha com o que foi orçamentado, com um balanço patrimonial bastante sólido, tendo mantido os níveis de serviço em linha com os resultados dos anos anteriores.

Como resultado da estabilização da moeda nacional, a empresa viu reforçada a sua capacidade de autofinanciamento o que lhe permitiu relançar importantes projectos, nomeadamente o programa de reforço de capacidade e resiliência, a evolução do cartão MCX para a tecnologia *contactless*, o programa relativo ao TPA de nova geração e o *Gateway* de Pagamentos Digitais.

Foi dado um grande avanço na implementação do STI — Sistema de Transferências Instantâneas, uma infra-estrutura que serve de suporte ao arranjo de pagamentos *KWiK — Kwanza Instantâneo*, que vai ajudar a dinamizar o mercado dos sistemas de pagamento e contribuir para a inclusão financeira.

O ano de 2022 fica ainda marcado por um importante investimento no reforço da cibersegurança e pela introdução de importantes melhoramentos no Canal *MCX Express*, que permitiram reforçar a sua confiança junto dos utentes.

A EMIS tem vindo a desempenhar um papel fundamental na dinamização dos meios de pagamento em Angola, sendo um dos principais pilares para a inclusão financeira. Quais as soluções que têm previstas e como entendem que vai impactar na vida dos clientes bancários, designadamente os clientes que têm mais dificuldade no acesso à Banca?

Como referido anteriormente, a EMIS implementou, no decorrer do ano de 2022, o Sistema de Transferências Instantâneas, sistema de pagamentos que serve de base ao arranjo *KWiK*. Este sistema, como o próprio nome indica, permite realizar transferências instantâneas conta a conta, ou seja, garante que os fundos transferidos sejam creditados na conta do destinatário instantaneamente, com liquidação em tempo real.

Este novo sistema em *real-time* pode vir a marcar o futuro dos pagamentos de retalho, em linha com o que tem surgido pelo resto do mundo, premiando a adopção das novas tecnologias como o telemóvel, que passa a ser o meio primordial para a utilização deste novo instrumento de pagamento, a transferência instantânea.

Pela primeira vez, um sistema de pagamentos reúne num mesmo sistema participantes bancários e não bancários, garantindo a interoperabilidade entre estes dois mundos, trazendo inúmeros benefícios para o sistema de pagamentos e a população em geral. Ou seja, num mesmo sistema, será possível juntar o que comumente chamamos de Pagamentos Móveis e as suas Carteiras Digitais, e o sector bancário tradicional, garantido, através do Arranjo e marca *KWiK* a interoperabilidade entre contas de pagamento e contas bancárias.

O objectivo é criar uma plataforma onde, os prestadores de serviços de pagamentos, cujo *target* é a população não bancarizada, possam transaccionar e realizar inúmeras operações, prestando serviços inovadores e levando assim os serviços financeiros à camada da população menos servida.

Interessa ainda relembrar que este serviço de transferências se baseia não só no número de conta tradicional, o IBAN, mas ainda na utilização de identificadores alternativos, como o número de telefone, o e-mail e outros, possibilitando a transferência de fundos utilizando apenas estes dados para identificar a conta do destinatário.

O *KWiK*, pretende ser a próxima grande marca nacional de pagamentos, com acesso generalizado e constituir-se assim como o futuro dos pagamentos em Angola, contando com a chancela da EMIS, e tudo aquilo que isso significa, no respeito da segurança, fiabilidade e qualidade de serviço.

Nos últimos anos temos verificado a entrada de novos *players* no mercado de meios de pagamento. Qual tem sido a relação da EMIS com estes novos *players* e em que medida o impacto deste aumento da concorrência do sector pode beneficiar os clientes bancários?

A EMIS é o operador das infra-estruturas de mercado financeiro que compõem o Sistema de Pagamentos de Angola (SPA).

A infra-estrutura de mercado financeiro tem por missão principal propiciar a interoperabilidade entre os Prestadores de Serviços de Pagamentos bancários e não bancários, bem como assegurar

o *clearing* das operações nos vários sistemas de pagamentos, cuja liquidação está a cargo do Banco Central (BNA).

Essas infraestruturas estão assentes em 5 sistemas de pagamentos que podem ter associado um arranjo de pagamentos para regular a sua utilização por parte dos Prestadores de Serviço de Pagamentos, um papel que está reservado a outras Instituições Financeiras, incluindo os bancos comerciais, garantindo por isso a necessária neutralidade entre os concorrentes.

A relação com esses novos *players* será muito equivalente à que temos com as instituições financeiras bancárias, que é de propiciar uma infra-estrutura de mercado que lhes permite a interoperabilidade dos instrumentos de pagamento.

Por isso, a entrada de novos *players*, como os Prestadores de Serviço de Pagamentos, é com certeza positiva no processo de massificação da oferta de serviços financeiros e podem culminar na aceleração da inclusão financeira.

“O desafio é reforçar as infra-estruturas físicas e tecnológicas, com vista a robustecer as condições de qualidade e segurança existentes e mitigar riscos relativamente à continuidade do negócio e dos serviços prestados.”

Quais as principais metas e objectivos traçadas para a EMIS para o futuro próximo?

Os maiores objectivos estratégicos da EMIS são o crescimento e a segurança. Para isso, tem realizado investimentos que visam suportar (i) o crescimento do negócio; (ii) o reforço da capacidade e resiliência.

O crescimento do negócio visa o aumento da capacidade técnica instalada, de forma a suportar o crescimento transaccional previsto para um horizonte de 3 – 5 anos.

O desafio mais imediato passa pela operacionalização do arranjo *KWiK*, pela sua importância estratégica no sentido de trazer mais um instrumento de oferta de serviços financeiros.

Neste objectivo tem ainda a continuidade de investimento em soluções que permitam a modernização das infra-estruturas actuais, onde se destaca a operacionalização do programa TPA de Nova Geração, bem como a implementação do programa de cartões *contactless*.

No quesito do reforço da resiliência operacional, o desafio é reforçar as infra-estruturas físicas e tecnológicas, com vista a robustecer as condições de qualidade e segurança existentes e mitigar riscos relativamente à continuidade do negócio e dos serviços prestados, de onde se destacam a conclusão segundo centro informático seguro e o seu respectivo apetrechamento tecnológico.

RECREREDIT



Valter Barros

Presidente do Conselho de Administração

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, que principais aspectos gostaria de destacar sobre a actividade e desempenho da RECREREDIT?

A RECREREDIT conseguiu recuperar Kz 19,8 mM do crédito mal-parado que correspondem a 75% dos objectivos definidos para 2022, num contexto global de grande adversidade que naturalmente, teve impacto na economia nacional, fazendo-se reflectir na redução da dinâmica de pagamentos relativamente ao que era previsto.

A nível global, a larga maioria das economias continua a observar taxas de inflação elevadas, provocadas pelo choque negativo dos preços dos combustíveis e dos alimentos, em consequência de um contexto internacional influenciado pelo conflito militar no leste Europeu, que ocorre logo a seguir a uma crise pandémica. Face a esta situação, os bancos centrais têm vindo a adoptar políticas monetárias com sentido contracionista, principalmente através do aumento contínuo das taxas de juro de referência.

No entanto, o cenário de aumento do preço do barril do petróleo teve impacto positivo na receita fiscal, permitindo que o Comité de Política Monetária do BNA reduzisse as taxas básicas de juro de 20% para 19,5%, da facilidade permanente de cedência de liquidez de 23% para 21% e ainda, manteve inalterada a taxa de juro da facilidade permanente da absorção de liquidez em 15%.

Não obstante, registou-se uma retracção dos níveis de confiança dos agentes económicos e uma redução do investimento directo estrangeiro do sector não petrolífero.

No primeiro trimestre de 2023 sentimos indicadores de alguma retoma, particularmente no sector imobiliário, no entanto a depreciação do Kwanza face ao Dólar no final do primeiro semestre, volta a criar alguma incerteza sobre a retoma económica.

De acordo com informação pública disponível, a RECREREDIT tem vindo a fazer um bom trabalho na recuperação de crédito malparado, tendo mesmo superado os objectivos que haviam sido definidos. Como têm conseguido efectuar essa recuperação? Através do recebimento de activos em dação de pagamento ou renegociação da dívida, com reforço de garantias, ou através de outros mecanismos?

A RECREREDIT registou uma taxa média de crescimento da recuperação de 174% no triénio 2020-22, tendo sido observados os resultados de recuperação de Kz 4,8 mil milhões, Kz 21,8 mil milhões e Kz 19,8 mil milhões, respectivamente, redundando num valor total de Kz 50,13 mil milhões recuperado.

Do total recuperado, Kz 17,6 mil milhões foram amortizados em numerário, correspondendo a 35%, enquanto o total recuperado pela via de dação cumprimento, foi de Kz 23,3 mil milhões e, o de compensação de créditos ascendeu a Kz 9,2 mil milhões, correspondendo a 47% e 18%, respectivamente.

Em termos da análise de negócio, o rácio de eficiência *cost-to-recovery*, designadamente, o peso dos custos de exploração para o desenvolvimento da actividade de recuperação, foi de 17% em 2022, quando comparado com rácios de eficiência bastante elevados, das empresas do sector, quer do continente africano, quer a nível mundial, representando perdas operacionais.

Estes indicadores têm sido possíveis devido aos investimentos que temos feito ao longo dos anos nas pessoas e a entrega, dedicação e perseverança das equipas de recuperação em particular e dos colaboradores da RECREDIT no geral e numa gestão rigorosa dos custos da empresa.

Na sua opinião qual o papel que a RECREDIT deveria ter no sistema financeiro e ainda não conseguiu alcançar?

Os números apresentados evidenciam o trabalho e o esforço desenvolvido pela equipa, ao longo dos anos, e podemos depreender que mais do que os números de recuperação, o impacto que estamos a causar no mercado financeiro nacional é relevante e resulta da mudança de atitude, de comportamento e responsabilização, onde os empresários que actualmente solicitam financiamentos à banca comercial quer pública ou privada, bem como os que adquiriram no passado, ganham maior consciência de que estes valores têm e devem ser pagos, ou seja, ao assumirem um compromisso devem honrá-lo.

Existe hoje uma empresa de domínio publico criada especificamente para o efeito, com foco na cobrança destes créditos e com resultados dignos de realce. A nossa missão está a ser cumprida, com foco nos resultados da recuperação, mas não podemos deixar de pensar também, na importância

da transmissão da mensagem para o mercado de cada vez maior consciencialização sobre as responsabilidades assumidas perante a banca por parte da classe empresarial. Podemos considerar que a mudança de hábitos e comportamentos que se pretende, como um processo que requer persistência e resiliência.

Quais as principais metas e objectivos traçadas para a RECREDIT para o futuro próximo?

Importa recordar que a RECREDIT tem um mandato de actuação exclusiva ao BPC e vigência de 10 anos, de acordo com o DP 133/19. Atendendo às directrizes existentes e ao objectivo de devolver ao Estado o investimento realizado, temos como objectivos estratégicos: a maximização da recuperação; a garantir a rentabilização ou a alienação de imóveis recebidos em dação e; dinamizar processos em contencioso. A curto prazo, definiu-se como objectivo para 2023 a recuperação de Kz 26,23 mil milhões representando a mesma meta definida para o ano transacto.

“A RECREDIT registou uma taxa média de crescimento da recuperação de 174% no triénio 2020-22, tendo sido observados os resultados de recuperação de Kz 4,8 mil milhões, Kz 21,8 mil milhões e Kz 19,8 mil milhões, respectivamente, num valor total de Kz 50,13 mil milhões recuperado.”

Banco Angolano de Investimentos (BAI)



Mário Barber

Presidente do Conselho de Administração

Luís Lélis

Presidente da Comissão Executiva

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, quais foram os desafios mais evidentes com os quais a instituição financeira que lidera se deparou e quais as medidas adoptadas para os ultrapassar?

Começamos o ano de 2022 com a avaliação e o reforço do modelo do governo e sistema de controlo interno, destacando a adequação dos Órgãos Sociais do Banco e a composição das comissões especializadas aos requisitos da nova Lei do RGIF e dos Avisos n.º 10/21 e 01/22 do BNA, em que podemos destacar a eleição de três novos Administradores Independentes.

Com a admissão à negociação das acções do BAI e consequente capitalização bolsista em Junho de 2022, o Banco passou a enfrentar o desafio de cumprir um conjunto de exigências regulamentares para as sociedades abertas.

Pela primeira vez na história do BAI, aprovámos e divulgámos um conjunto de documentos na qualidade de Sociedade Aberta, em que podemos destacar: a aprovação do Relatório e Contas, como informação financeira consolidada, em sede da Assembleia Geral de accionistas, o Relatório de Governo Societário e o Relatório da Actividade Trimestral, conforme o Código de Valores Mobiliários e o Relatório de Disciplina de Mercado, ao abrigo do Aviso n.º 8/2021 e do Instrutivo n.º 5/2022.

No que respeita ao Aviso n.º 18/2022, que requer dos bancos sistémicos a expansão da rede bancária, ampliámos os nossos canais de distribuição em 2022, com foco na abertura de mais postos de atendimento de Agentes Bancários, nos quais chegamos a mais de 400 postos à altura em que escrevemos.

Ao mesmo tempo, destacamos a instalação de quiosques contentorizados, equipados com painéis solares e dispositivos de banca electrónica, que se enquadram na nossa iniciativa de inclusão financeira e proximidade com os clientes que chamamos BAI mais perto.

Temos em curso várias actividades estratégicas, como o processo de transferência dos serviços e actividades de investimento em valores mobiliários e instrumentos derivados, desenvolvidos actualmente pelas instituições bancárias, para sociedades distribuidoras ou corretoras de valores mobiliários, culminando com a criação de uma nova entidade no grupo, a Áurea SDMV, SA.

Adicionalmente, temos observado a recente diminuição de disponibilidade de divisas no mercado cambial e uma depreciação mais acelerada da taxa de câmbio, factores que contribuem para a incerteza na gestão dos mapas das necessidades dos nossos clientes, o que tem exigido da nossa parte um maior foco na gestão da liquidez e uma gestão ainda mais atenta dos nossos activos expostos à taxa de câmbio nos tempos mais recentes.

Muitos destes desafios exigem mais investimentos em tecnologia, segurança de informação e maior aposta no capital humano, e nós temos feito esse caminho.

Num contexto marcado por uma acelerada transformação, os Bancos devem focar-se na análise do seu posicionamento e modelo de negócio como potenciador de maior eficiência e rentabilidade da sua actividade. Desta forma, e sendo esta uma área de negócio fortemente alicerçada no contacto e na confiança, que tipo de abordagem deverá ser implementada na Banca Comercial relativamente aos seus clientes?

O BAI tem procurado liderar as novas tendências, apostando fortemente na digitalização, simplificação de processos e na inovação, visando prestar um serviço mais próximo e personalizado aos seus clientes, de modo a proporcionar-lhes a melhor experiência bancária possível.

Apostamos permanentemente numa oferta diversificada e distintiva, indo ao encontro das necessidades financeiras dos clientes, através da criação de propostas de valor e da adopção de critérios de segmentação ajustados às características dos clientes e de cada zona do país.

A optimização dos métodos de KYC (*Know your Customer*), por via de soluções tecnológicas de última geração, contribui igualmente para o fortalecimento da relação com os nossos clientes.

Como exemplo recente, temos o programa de Actualização de Dados, no seio do qual a actualização dos dados dos nossos Clientes é realizada através da *app* BAI Directo, para aqueles que já aderiram.

Um dos desafios com que o sector bancário nacional se tem deparado é o da Cibersegurança, com reflexo no aumento do número de Ciberataques às Instituições Financeiras Bancárias. Que estratégia tem sido seguida nesta matéria e que acções têm sido tomadas para garantir que não existem impactos e danos reputacionais na actividade na instituição financeira que preside?

O BAI tem vindo a implementar uma estratégia abrangente de cibersegurança para mitigar os riscos associados aos ciberataques.

Temos um programa de comunicação e esclarecimento público permanente, o Rotas BAI, para aumentar as informações e conhecimentos disponíveis sobre como nos devemos proteger destas tentativas de ataques e aumentar literacia financeira no geral.

Temos investido significativamente em tecnologias avançadas de segurança visando proteger todo o ciclo de vida das informações, e assegurando a protecção de dados em todos os níveis com base nas exigências legais e melhores práticas.

Enfatizamos o treino contínuo das nossas equipas de especialistas, que são parte fundamental no processo de operações e controlo da segurança de informação do Banco.

Além disso, temos realizado avaliações e testes periódicos para identificar vulnerabilidades, que têm merecido medidas correctivas e proactivas para um processo de melhoria contínua.

Estas medidas têm sido fundamentais para minimizar o impacto de eventuais ciberataques e prevenir os danos reputacionais.

“O BAI tem procurado liderar as novas tendências, apostando fortemente na digitalização, simplificação de processos e na inovação, visando prestar um serviço mais próximo e personalizado aos seus clientes, de modo a proporcionar aos seus clientes a melhor experiência bancária possível.”

O Aviso n.º 18/22 determinou a obrigatoriedade de as instituições financeiras bancárias consideradas sistémicas criarem pelo menos um posto bancário em todas as sedes dos 164 municípios angolanos. Qual a estratégia que a Instituição que vossa excelência preside tem para atingir este objectivo?

A estratégia do BAI passa pela disponibilização de serviços financeiros em todo território nacional, através de centros de auto-atendimento (18) e Agentes Bancários (aprox. 400), em complemento da nossa rede tradicional de Balcões (145, com referência a Abril 2023).

Para o efeito, levantámos os requisitos para presença do Banco em todas as sedes dos 164 municípios, e aproximamo-nos de várias entidades públicas com presença a nível nacional, para estabelecer protocolos de cooperação que visam a instalação de Agentes Bancários nas suas instalações, bem como incentivar os agentes económicos privados a implementar serviços de agenciamento bancário.

Para além disso, planeamos a implementação de pontos de atendimento móvel que funcionarão de forma intermitente, garantindo desta forma uma maior proximidade e uma resposta eficaz às necessidades dos nossos clientes, independentemente da sua localização geográfica.

Quais as principais metas e objectivos traçados para o Banco para o futuro próximo?

O nosso propósito é ajudar Angola e os Angolanos a chegarem mais além no seu dia-a-dia e nos seus negócios.

Para o fazermos à escala nacional, para toda a população adulta a médio prazo, a nossa associação e utilização massiva da tecnologia é vital.

Neste sentido, o BAI tem vindo a promover a digitalização e simplificação dos processos principais para os Clientes e a promover a modernização dos nossos canais de atendimento.

Trabalhamos todos os dias para tornar mais simples, e mais segura, a utilização dos nossos serviços.

Estes elementos materializam-se depois na estratégia e plano de negócios do Banco. Existem outros, mas gostaríamos de destacar quatro:

1. A conclusão do programa de optimização do modelo de distribuição do Banco;
2. A definição e posicionamento do Banco para a sustentabilidade;
3. O desenvolvimento, evolução e inovação dos canais digitais, electrónicos e meios de pagamento;
4. A evolução dos modelos de gestão de risco, incluindo a agilização do sistema de controlo interno, estabelecendo a ponte também evolutiva com o seu plano de continuidade de negócio, suportado cada vez mais por robustos sistemas, tecnologias e segurança de informação, dando assim origem à optimização da sua arquitectura de sistemas, fazendo evoluir a arquitectura empresarial.

Adicionalmente, a consolidação da posição enquanto grupo financeiro como entidade cotada em bolsa em Angola assumirá igual protagonismo face à evolução do ambiente de mercado.

Banco BIC



Hugo Teles

Presidente da Comissão Executiva

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, quais foram os desafios mais evidentes com os quais a instituição financeira que lidera se deparou e quais as medidas adoptadas para os ultrapassar?

Responder aos efeitos da Pandemia que penalizou o investimento interno e externo, nos últimos 3 anos.

O acesso mitigado na concessão de divisas e a relevância do mercado informal, obrigou-nos a avaliar a qualidade do crédito concedido.

Fomos prudentes na Gestão e na avaliação do Risco. Reforçámos em mais 1.5% os fundos próprios do banco junto do BNA. Os últimos 2 anos foram difíceis, mas as medidas tomadas são demonstrativas nos resultados positivos obtidos pelo BIC e da capacidade da sua solidez.

Num contexto marcado por uma acelerada transformação, os Bancos devem focar-se na análise do seu posicionamento e modelo de negócio como potenciador de maior eficiência e rentabilidade da sua actividade. Desta forma, e sendo esta uma área de negócio fortemente alicerçada no contacto e na confiança, que tipo de abordagem deverá ser implementada na Banca Comercial relativamente aos seus clientes?

Em primeiro lugar, a CONFIANÇA é determinante para a estabilidade.

A concessão de crédito tem de estar em consonância com a capacidade de endividamento e com as garantias. Os projectos financiados devem ser monitorizados e avaliados pelos gestores dos bancos e ajustados, sempre que necessário.

Conquistar a confiança através da fidelização e da qualidade dos serviços a prestar.

Os bancos não são só financiadores. São também parceiros na gestão dos activos dos clientes. A digitalização ajuda a crescer os níveis de eficiência dos serviços e das operações bancárias. Os bancos devem investir em novas tecnologias digitais que em Angola está na fase de transição, comparativamente com outros mercados internacionais com quem se correspondem.

Um dos desafios com que o sector bancário nacional se tem deparado é o da Cibersegurança, com reflexo no aumento do número de Ciberataques às Instituições Financeiras Bancárias. Que estratégia tem sido seguida nesta matéria e que acções têm sido tomadas para garantir que não existem impactos e danos reputacionais na actividade na instituição financeira que preside?

Em primeiro lugar protegemos os sistemas e servidores com soluções de segurança próprias para evitar ciberataques de *hacks* e outros malefícios, como os *phishing*, vírus, etc.

Limitamos nas nossas redes o acesso a tudo que não seja actividade interna e externa do banco. O acesso a serviços da internet está condicionado, ao essencial, e controlado pelos nossos serviços de Sistemas de Informação. O modelo de prevenção instituído e os mecanismos de segurança adoptados monitorizam permanentemente, os riscos emergentes.

O Aviso n.º 18/22 determinou a obrigatoriedade de as instituições financeiras bancárias consideradas sistémicas criarem pelo menos um posto bancário em todas as sedes dos 164 municípios angolanos. Qual a estratégia que a Instituição que vossa excelência preside tem para atingir este objectivo?

Somos o banco comercial com mais postos de atendimento ao público, entre agências, centros de empresas, centros de investimento e *private*. São 236 postos espalhados por todas as provinciais do país. Algumas agências, como Chipindo, a 450 km a leste do Lubango, uma localidade recôndita, são únicas. Queremos estender a nossa presença a representações locais. Esse é o nosso foco. Estamos a trabalhar no sentido de identificar num conjunto de localidades pré-estabelecidas, representantes locais do banco BIC. O processo de selecção não é fácil. Passa pela idoneidade, capacidade de gestão e obriga a prestar formação bancária adequada.

Quais as principais metas e objectivos traçados para o Banco para o futuro próximo?

No cenário previsível de recuperação económica do País, queremos estar presentes em todos os negócios que contribuam para a produção nacional em detrimento da dependência do petróleo, como fonte quase única da riqueza nacional. Não corremos atrás do lucro. Queremos estar na criação de valor, sem ser só pela via do lucro.

Continuamos a Crescer, apoiar a economia real, como nos últimos três anos em que fomos o banco comercial que mais crédito concedeu ao sector produtivo. Reforçámos o apoio a sectores privados da indústria agroalimentar e da mineração. A população angolana cresce ao ritmo de 800 mil pessoas/ano e as reservas alimentares não estão a acompanhar esse crescimento. A agricultura e a pecuária nacional são o futuro do bem-estar alimentar das populações.

“Em primeiro lugar, a CONFIANÇA é determinante para a estabilidade. (...) Conquistar a confiança através da fidelização e da qualidade dos serviços a prestar. Os bancos não são só financiadores. São também parceiros na gestão dos activos dos clientes.”

Banco de Desenvolvimento de Angola (BDA)



Maria Do Carmo Bernardo

Presidente do Conselho de Administração

Patrícia da Cunha

Presidente da Comissão Executiva

De forma retrospectiva e tendo consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, quais foram os desafios mais evidentes com os quais a instituição financeira que lidera se deparou e quais as medidas adoptadas para ultrapassar?

Em 2022, o BDA ficou marcado pelas alterações feitas na composição do Conselho de Administração, tendo uma nova equipa passado a liderar o banco. Esta mudança de ciclo traduziu-se na necessidade de um rápido ajustamento interno, com vista a melhoria da eficiência organizacional, assente na disponibilidade e optimização de recursos tecnológicos, capital humano e estrutura organizacional.

Esse período foi igualmente marcado pelo início da expansão territorial do BDA, com abertura de 8 (oito) Agências Regionais, ficando mais próximo dos promotores de projectos. Outro marco significativo em 2022, foi a capacidade do Banco em operacionalizar mais de 1.700 processos de crédito, superando desta forma a meta preconizada pelo Executivo, na ordem de 1.000 projectos. A concretização destes marcos, evidenciaram a capacidade técnica e humana existente no Banco para a materialização dos objectivos definidos no seu plano estratégico.

O volume de negócios do Banco, traduzido pelo Produto da Actividade Bancária, registou em 2022 um aumento de 125%, com o registo do montante de 18,9 mil milhões de kwanzas, mais 10,5 mil milhões de kwanzas em relação ao ano de 2021, tendo o banco gerado um resultado líquido do exercício de 4,5 mil milhões.

Portanto, o grande desafio da nova Administração foi uma rápida adequação funcional e organizacional do banco e a inversão da tendência negativa de alguns indicadores de gestão.

Num contexto marcado por uma acelerada transformação, os Bancos devem focar-se na análise do seu posicionamento e modelo de negócio como potenciador de maior eficiência e rentabilidade da sua actividade. Desta forma, e sendo esta uma área de negócio fortemente alicerçada no contacto e na confiança, que tipo de abordagem deverá ser implementada na Banca Comercial relativamente aos seus clientes?

Na qualidade de banco de desenvolvimento, distinto da banca comercial e com um modelo de negócio que cria valor a partir da rentabilização dos fundos disponibilizados pelo estado, o nosso posicionamento tem sido de operacionalizar a estratégia de fomento à economia, enquanto um dos eixos estratégicos do Executivo. Neste âmbito, em 2022, o banco financiou cerca de 2.000 projectos nas 18 províncias, nos mais diversos sectores de actividade.

A extensão do financiamento a todo o território nacional é um sinal claro de criação de dinâmicas no tecido empresarial angolano.

Um dos desafios com que o sector bancário nacional se tem deparado é a Cibersegurança, que se tem traduzido num aumento do número de Ciberataques às Instituições Financeiras Bancárias. Que estratégia tem sido seguida nesta matéria e que acções têm sido tomadas para garantir não existirem impactos e danos reputacionais na actividade na instituição financeira que preside?

O BDA em 2022, no domínio do reforço da organização interna e dos recursos humanos, reforçou a sua Estrutura orgânica com a criação do Gabinete de Segurança de Informação e Cibersegurança, para dar resposta à necessidade organizacional e à evolução do quadro regulamentar aplicável, visando a prevenção e mitigação de eventuais incursões. Em consequência, o banco aprovou Políticas de Segurança de Informação e realizou investimentos nos domínios tecnológico e de capacitação dos quadros em matéria de cibersegurança.

“A nível do fomento à economia, destacamos nos próximos anos a operacionalização dos três grandes programas nacionais de fomento à economia: PLANAGRÃO, PLANAPESCAS, e o PLANAPECUÁRIA. Estes programas têm em vista a estratégia de contribuir para a garantia da autossuficiência alimentar do país.”

Actualmente a instituição financeira que lidera não é considerada sistémica pelo Banco Nacional de Angola. Qual é a vossa percepção sobre o que esta situação pode representar junto dos vossos clientes e que acções têm vindo a ser desenvolvidas para garantir que não existe impacto na vossa actividade e na confiança dos mesmos?

Pela sua natureza e seu modelo de *funding*, o BDA não é ainda considerado um banco sistémico. Entretanto, pela complexidade que a sua actividade vem ganhando, com a entrada em novos nichos de mercado como *Trade Finance*, o *Factoring* e outros, assim como a operacionalização dos Planas, complementado pela captação de importantes linhas de financiamento com entidades estrangeiras multilaterais, perspectiva-se nos próximos anos um crescimento considerável da sua dimensão e actuação no mercado nacional.

Esta visão do banco está alinhada com os objectivos e as dinâmicas de crescimento do tecido empresarial angolano, dos empreendedores e das associações profissionais ligados à economia real, com os quais temos interagido.

Quais as principais metas e objectivos traçados para o Banco para o futuro próximo?

O banco tem 5 eixos de orientação estratégica, nomeadamente: i) fomento à Economia; ii) Orientação ao promotor; iii) Robustez financeira; iv) Reforço organizacional e dos Recursos humanos; v) Papel Institucional.

A nível do fomento à economia, destacamos nos próximos anos a operacionalização dos três grandes programas nacionais de fomento à economia: PLANAGRÃO, o programa de fomento à produção de grãos, PLANAPESCAS, programa de fomento à actividade piscatória e o PLANAPECUÁRIA, programa de desenvolvimento à pecuária e seus derivados.

Estes programas têm em vista a estratégia de contribuir para a garantia da autossuficiência alimentar do país.

Banco de Comércio e Indústria (BCI)



Renato Borges
Presidente da Comissão
Executiva

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, quais foram os desafios mais evidentes com os quais a instituição financeira que lidera se deparou e quais as medidas adoptadas para os ultrapassar?

Ao longo do último ano, como é do conhecimento público, o BCI esteve num processo de transformação profunda, que se sustenta numa alteração muito significativa da sua actividade quer interna quer externa.

Quer isto dizer que o Banco, ao longo deste processo, tem encontrado diversos desafios, seja ao nível Tecnológico, o que requer um elevado investimento, seja ao nível das Infraestruturas existentes do Banco, sem nunca descurar a transformação do modelo de negócios, apostando numa diversificação significativa, nomeadamente ao nível do sector Agro.

Neste sentido, os principais desafios estiveram relacionados com o negócio e as alterações profundas ao nível das Tecnologias, pretendendo o Banco automatização dos seus processos, diminuindo dessa forma o risco operacional e aumentando a eficiência dos seus processos.

Num contexto marcado por uma acelerada transformação, os Bancos devem focar-se na análise do seu posicionamento e modelo de negócio como potenciador de maior eficiência e rentabilidade da sua actividade. Desta forma, e sendo esta uma área de negócio fortemente alicerçada no contacto e na confiança, que tipo de abordagem deverá ser implementada na Banca Comercial relativamente aos seus clientes?

A abordagem diferencial relativamente aos clientes do Banco que já está a ser implementada e que nos torna diferentes no mercado e mais eficientes é a cultura de proximidade para com os clientes particulares e *corporate*, de ajuste às necessidades do cliente, de cumprimento estrito às normas de gestão e *compliance*, tudo isso sem descurar a digitalização.

A reestruturação mencionada acima, permitiu que a nível de capital humano, houvesse um maior investimento em contratação de colaboradores mais competentes e formação diferenciadora para toda equipa, dentro de uma nova cultura organizacional o que coloca o Banco numa posição diferenciada a nível de mercado com uma taxa de respostas às demandas muito mais reduzidas e de alta qualidade.

Hoje o Banco diferencia-se também a nível do negócio, com a aposta na agricultura, os produtores rurais encontram no BCI um parceiro de confiança e demanda especialização por parte da equipa, este processo está não só a aumentar a carteira de clientes, mas sobretudo a dar a oportunidade de fazermos parte do processo de inclusão financeira.

Um dos desafios com que o sector bancário nacional se tem deparado é a Cibersegurança, que se tem traduzido num aumento do número de Ciberataques às Instituições Financeiras Bancárias. Que estratégia tem sido seguida nesta matéria e que acções têm sido tomadas para garantir não existem impactos e danos reputacionais na actividade na instituição financeira que preside?

A Cibersegurança é um tópico prioritário no Banco sendo acompanhado ao nível da Comissão Executiva com frequência, onde são avaliados os riscos nas componentes processuais e técnicas, os riscos reais no sector e há também um investimento crescente e significativo no capital humano, processos e tecnologia com parceiros de capacidade e reputação mundialmente reconhecidas.

A estratégia de defesa na vertente técnica do Banco está implementada em múltiplas camadas aumentando significativamente os pontos de controlo, alguns deles com acções automatizadas, também temos melhor visibilidade dos eventos de risco que são classificados e tratados utilizando a *framework* de resposta a incidentes de Cibersegurança.

Existe uma estratégia de conscientização contínua das equipas dos bancos para alertar dos riscos cibernéticos, com simulações e testes de *phishing*, compreendemos que o vector interno humano é dos mais críticos para garantir a segurança do Banco.

“Hoje o Banco diferencia-se também a nível do negócio, com a aposta na agricultura, os produtores rurais encontram no BCI um parceiro de confiança e demanda especialização por parte da equipa”

Actualmente a instituição financeira que lidera não é considerada sistémica pelo Banco Nacional de Angola. Qual é a vossa percepção sobre o que esta situação pode representar junto dos vossos clientes e que acções têm vindo a ser desenvolvidas para garantir que não existe impacto na vossa actividade e na confiança dos mesmos?

Pensamos que esse não será um factor diferenciador único, mas temos percepção que é um indicador relevante para os clientes, nomeadamente quanto à robustez das instituições financeiras, e nesse capítulo decorrente da evolução que o Banco tem vindo a apresentar desde a privatização, verificando-se uma tendência positiva ao nível da base de clientes e ao nível do total de activos que o Banco se encontra actualmente a gerir, naturalmente temos a percepção que podemos nos aproximar e incluir dentro do lote de bancos sistémicos decorrente do trabalho que temos vindo a realizar, pelo que sentimos da parte dos nossos clientes que as transformações vão no sentido correcto do crescimento e de um melhor serviço perante os clientes.

Contrariamente à ideia de que não sermos sistémicos afecta a confiança dos nossos clientes e no impacto da nossa actividade, os resultados financeiros têm mostrado o contrário, existe uma grande confiança do mercado ao nosso Banco.

Quais as principais metas e objectivos traçadas para o Banco para o futuro próximo?

O Banco pretende concluir esta segunda fase de transformação, a primeira foi terminada com a recapitalização no final de 2022, vocacionando o Banco para o negócio e dando as ferramentas necessárias para que exista um crescimento sustentado do Banco ao nível da sua base de clientes e que permita suportar este crescimento com base na diversificação dos seus clientes e da sua estratégia de negócio.

O principal objectivo assenta numa melhoria nos níveis de serviço do Banco, assim como na sua captação de recursos, permitindo que o Banco diversifique os seus investimentos e realize uma aposta forte e concreta no segmento do Agro, que será no entender do Banco um dos segmentos mais relevantes para o desenvolvimento de Angola para os próximos 25 anos. De salientar que todo este objectivo tem vindo a “ganhar” estrutura com base na estratégia desenvolvida em conjunto com o IFC, permitindo que todo este desenvolvimento sectorial ocorra com base em experiências de outros países de sucesso no segmento Agro e que permitiram alavancar os países e as suas estruturas produtivas assim como uma cadeia de valor.

Banco Económico (BE)



Victor Cardoso

Presidente da Comissão Executiva

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, quais foram os desafios mais evidentes com os quais a instituição financeira que lidera se deparou e quais as medidas adoptadas para os ultrapassar?

O Banco Económico tem enfrentado muitos desafios que não são recentes e, por essa razão, têm exigido de nós alterações estruturais muito profundas para que possam ser superados de vez.

Por exemplo, trabalhámos afincadamente num Plano de Recapitalização e Reestruturação para superar muitos dos nossos desafios históricos em permanente cooperação com o supervisor. As principais medidas desse Plano já foram concluídas e estamos agora a ultimar um Plano Estratégico plurianual que permitirá consolidar ganhos com base nelas.

Em resultado, somos hoje um Banco totalmente privado com um accionista único, que consiste num fundo de capital de risco regulado pela Comissão de Mercado de Capitais e que empreendeu um substancial aumento do capital social do Banco. Uma mais-valia num ponto de vista de estabilidade.

Destaca-se ainda o fim de uma operação de parqueamento externo de um número muito significativo de activos do Banco, que foi realizada em 2016 para permitir-lhe reestruturar-se sem esse peso. Finalmente, os activos estão agora a ser redinamizados pelo Banco, envolvendo, por exemplo, a constituição de um dos mais relevantes fundos de investimento imobiliário do país, cujo objectivo é o de rentabilizar a carteira de imóveis, contribuindo assim para a melhoria da *performance* económica e financeira do Banco.

Também existiram vários ajustamentos ao nível dos custos. Fomos levados a encerrar agências e a otimizar a nossa estrutura de capital humano para adequação à nossa real dimensão. Este *downsizing* do Banco está também alinhado com as actuais tendências do sector para uma transformação digital, reduzindo transversalmente os custos operacionais.

Para isto continuamos a contar com a extraordinária resiliência dos nossos clientes e o talento dos nossos colaboradores, que nos tem permitido superar dificuldades complexas e permitido caminhar numa direcção de maior sustentabilidade económica e financeira. Destacamos igualmente o papel importante desempenhado pelo supervisor, que tem acompanhado diligentemente a implementação das principais medidas do Plano.

Num contexto marcado por uma acelerada transformação, os Bancos devem focar-se na análise do seu posicionamento e modelo de negócio como potenciador de maior eficiência e rentabilidade da sua actividade. Desta forma, e sendo esta uma área de negócio fortemente alicerçada no contacto e na confiança, que tipo de abordagem deverá ser implementada na Banca Comercial relativamente aos seus clientes?

O posicionamento do Banco, no seu segmento preferencial, sempre lhe permitiu uma relação especial com determinados segmentos de clientes. Por exemplo, sempre fomos um Banco com pouca interacção com a chamada economia informal e que muito apostou na proximidade com o mundo institucional e empresarial.

Por essa via, captámos ao longo dos anos um crescente número de clientes particulares, de alguma forma ligados a essas instituições e empresas, que vêm afirmando o Banco como um prestador privilegiado de serviços *private*. É esta a nossa matriz e é nela que se alicerçará o nosso futuro.

Como já referi, estamos a ultimar um Plano Estratégico que será o nosso guião para o processo de transformação e que contemplará um conjunto de iniciativas que visam otimizar os modelos de negócios e de gestão. De entre vários objectivos perspectivados, destaco o da melhoria da experiência bancária dos clientes e o da potencialização do *mix* de canais de distribuição.

Estamos numa era em que a informação se tornou uma importante matéria-prima para as organizações. O Banco não está indiferente a este novo fenómeno. Estamos a criar produtos e serviços cada vez mais customizados às necessidades dos clientes. Os produtos não passam necessariamente por financiamentos. Existem vários instrumentos de utilização mais granular que ajudam em muito as instituições e as empresas. Estou a pensar no domínio da gestão da tesouraria, dos meios de pagamento e de uma maior facilidade no acesso aos instrumentos de poupança e investimento.

Grande parte da população angolana é jovem e, no médio prazo, a nossa base de clientes preterirá a interacção física a favor da digital. Não significa que as agências se tornarão obsoletas: poderão ser *hubs* de interacção digital com os clientes, à semelhança do que já sucede noutras latitudes, em que experiências diversificadas são proporcionadas.

Estamos muito positivos em relação ao que o Banco ainda poderá oferecer comercialmente ao mercado.

Um dos desafios que o sector bancário nacional se tem deparado é a Cibersegurança, que se tem traduzido num aumento do número de Ciberataques às Instituições Financeiras Bancárias. Que estratégia tem sido seguida nesta matéria e que acções têm sido tomadas para garantir que não existem impactos e danos reputacionais na actividade na instituição financeira que preside?

Levamos a cibersegurança muito a sério. Temos plataformas que consideramos seguras, mas as novas realidades são dinâmicas e, sem um investimento permanente, não conseguiremos superar os desafios trazidos por elas. Temos em curso um programa de reforço dos dispositivos de segurança com o sentido de minimizar vulnerabilidades.

A robustez dos nossos sistemas depende, como é óbvio, da robustez do nosso capital humano que os mantém e utiliza. Note que, para além da direcção de sistemas de informação, temos uma unidade interna específica para cibersegurança que monitoriza permanentemente a integridade dos nossos dados, aplicações e equipamentos.

A nossa nova estratégia focará o Banco na inovação. O Banco já tem uma forte implantação digital. Fomos pioneiros em várias soluções e o nosso específico posicionamento cedo levou ao uso do *EconomicoNet* por muitos clientes. Mas a transição digital não se esgota nisso. Há muito mais a fazer, até no incremento generalizado da literacia digital.

O futuro passa pela transição digital, mas não uma qualquer. O nosso mercado tem especificidades próprias e essa transição tem efectivamente de corresponder a algo de prático, valioso e utilizável pelas pessoas, de forma simples e segura.

“Destaca-se o fim de uma operação de parqueamento externo de um número muito significativo de activos do Banco, que foi realizada em 2016. Finalmente, os activos estão agora a ser redinamizados pelo Banco, envolvendo, por exemplo, a constituição de um dos mais relevantes fundos de investimento imobiliário do país.”

O Aviso n.º 18/22 determinou a obrigatoriedade das instituições financeiras bancárias consideradas sistémicas criarem pelo menos um posto bancário em todas as sedes dos 164 municípios angolanos. Qual a estratégia que a Instituição que vossa excelência preside tem para atingir este objectivo?

Como referi, estamos sujeitos ao cumprimento de um Plano de Recapitalização e Reestruturação determinado pelo nosso supervisor, o qual nos obriga a ajustamentos estruturais relevantes. Dei como exemplo a necessidade de encerrar agências.

Nesta perspectiva, o nosso específico enquadramento actual não nos permite acompanhar a expansão prevista no Aviso para a banca em geral, sob pena de não cumprirmos esse Plano e inviabilizarmos os resultados pretendidos. Mas estamos confiantes que as medidas que estão a ser implementadas, a médio e longo prazo, levarão o Banco a uma nova condição para desempenhar um papel mais activo no processo de bancarização e de extensão dos serviços bancários a todo país.

Quais as principais metas e objectivos traçadas para o Banco para o futuro próximo?

A capacidade de mudar. Aliás, a vontade e a capacidade de rapidamente mudar vão determinar as instituições que estarão por cá no futuro. O mundo globalizado tornou-se muito volátil. As certezas de hoje são incertezas amanhã, como já vimos com a pandemia e a guerra na Ucrânia.

O Banco conhece a alta do mercado, mas também os maus momentos. Pela dura experiência, criámos uma resiliência que não teríamos em condições continuamente favoráveis. Assim, também entendemos melhor as adversidades enfrentadas pelos clientes.

Iremos concluir o Plano de Recapitalização e Reestruturação e implementar o novo Plano Estratégico. No âmbito deste, antecipamos várias alterações de fundo ao figurino do Banco. Serão transversalmente benéficas para o Banco, os seus clientes, os colaboradores e o mercado.

Aliás, o Banco é sistémico, como se sabe, e este aspecto tem de ser considerado permanentemente. Posso dizer que recentemente temos trabalhado com o supervisor para criar medidas adicionais destinadas a trazer maior robustez e operacionalidade transaccional ao Banco.

E iremos redinamizar a nossa matriz: como disse, somos um banco voltado para instituições, empresas e particulares com elas relacionados. É este o nosso código genético e a nossa mais-valia. Mas frise-se que não repetiremos os passados modelos de negócio.

Quero acreditar que o progresso depende principalmente do nosso impulso. Procuraremos surpreender pela positiva o mercado.

Banco Comercial do Huambo (BCH)



Cristiana Lavrador

Presidente da Comissão Executiva

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, quais foram os desafios mais evidentes com os quais a instituição financeira que lidera se deparou e quais as medidas adoptadas para os ultrapassar?

2022 foi um ano positivo em termos globais para a banca angolana. Este ano, os dados que possuímos fazem pressupor que o desempenho geral no primeiro semestre não é tão positivo, fruto do contexto económico e social nacional e do enquadramento internacional. A pressão gerada pelas taxas de juro e o processo inflacionista — a par da desvalorização do Kwanza e da quebra do poder de compra — tem tido um efeito nefasto nos agentes económicos, seja na população ou no meio empresarial. E isso reflecte-se naturalmente nos resultados dos bancos. O BCH possui uma estrutura financeira e accionista sólida. E, não sendo imune a estes factores, mantém-se fiel ao seu plano estratégico. Estamos convictos que uma estratégia de marketing mais dinâmica vai permitir captar outras áreas de negócios e desenvolver produtos financeiros atractivos que possam trazer proveitos relevantes ao banco.

Num contexto marcado por uma acelerada transformação, os Bancos devem focar-se na análise do seu posicionamento e modelo de negócio como potenciador de maior eficiência e rentabilidade da sua actividade. Desta forma, e sendo esta uma área de negócio fortemente alicerçada no contacto e na confiança, que tipo de abordagem deverá ser implementada na Banca Comercial relativamente aos seus clientes?

Estou confiante de que todos os bancos vão reforçar as formas de contacto com os seus clientes e apostar na divulgação e diversificação das suas áreas de negócios. Alguns sectores, como os seguros, estão em crescimento. Seja por via própria — no seio dos vários grupos financeiros — ou através de parcerias, seja no ramo vida ou não vida, produtos como os seguros de saúde ou de protecção para as exportações e importações de produtos têm vindo a ganhar relevância. A par destas valências, é natural que se reforce, por exemplo, o crédito à tesouraria das empresas e contas caucionadas — essenciais para o dinamismo das nossas PMEs. No caso do BCH estamos também a explorar algumas áreas como o *leasing*. No seu todo, a banca deverá esforçar-se para incrementar a bancarização do mercado nacional, o nível de poupança e o crédito e investir na componente tecnológica.

Um dos desafios com que o sector bancário nacional se tem deparado é a Cibersegurança, que se tem traduzido num aumento do número de Ciberataques às Instituições Financeiras Bancárias. Que estratégia tem sido seguida nesta matéria e que acções têm sido tomadas para garantir não existem impactos e danos reputacionais na actividade na instituição financeira que preside?

O desenvolvimento tecnológico traz alguns riscos. E, fruto das deficiências das suas estruturas globais, as instituições em Angola estão mais expostas a este tipo de ataques do que noutros países. Não é um tema que se resume meramente à banca. Ou sequer ao nosso país. É uma preocupação global. Tem sido feito um esforço e um investimento enorme por parte do órgão supervisor e dos bancos angolanos para reforçar estas vertentes. No BCH primamos pela excelência operacional e possuímos peritos internos e externos a trabalhar connosco 24 horas por dia, todos os dias, de forma a garantir a formação dos nossos funcionários, que os nossos sistemas se mantêm operacionais e seguros e que os nossos clientes não são impactados.

Actualmente a instituição financeira que lidera não é considerada sistémica pelo Banco Nacional de Angola. Qual é a vossa percepção sobre o que esta situação pode representar junto dos vossos clientes e que acções têm vindo a ser desenvolvidas para garantir que não existe impacto na vossa actividade e na confiança dos mesmos?

O Banco Nacional de Angola definiu os seus critérios para a definição dos bancos sistémicos. Isso não quer dizer que os restantes — e são mais os bancos não sistémicos do que os sistémicos — não cumpram com os requisitos de operacionalidade definidos pelo supervisor. Somos auditados com regularidade e no BCH cumprimos escrupulosamente as directrizes do banco central. Regemo-nos pela excelência operacional e estamos em plena conformidade com os requisitos, ultrapassando em várias áreas o meramente exigido pelo BNA. Estamos perfeitamente tranquilos com o elevado rigor que empregamos nos nossos processos e satisfeitos com a qualidade dos serviços prestados aos nossos clientes.

Quais as principais metas e objectivos traçadas para o Banco para o futuro próximo?

Em termos gerais, é importante reforçar-se a bancarização no País. Para o BCH, esse processo não se resume apenas a captar mais clientes. É ter a capacidade de permitir a esses clientes usufruir dos serviços e produtos financeiros disponibilizados. E que a economia se desenvolva nos canais formais e traga riqueza para Angola e os angolanos. Nesse sentido, é vital que as formas de pagamento sejam mais céleres e seguras. Que as pessoas reforcem a confiança nas instituições. Coisas tão simples como o uso regular e generalizado dos terminais POS e o acesso ao crédito à tesouraria são vitais para o crescimento e prosperidade dos pequenos empresários. Queremos reforçar o nosso posicionamento nestas áreas e ser cada vez mais um parceiro de excelência dos empresários angolanos.

“É importante reforçar-se a bancarização no País. Para o BCH, esse processo não se resume apenas a captar mais clientes. É ter a capacidade de permitir a esses clientes usufruir dos serviços e produtos financeiros disponibilizados.”

Banco Crédito do Sul (BCS)



Rafael Kapose

Presidente da Comissão Executiva

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, quais foram os desafios mais evidentes com os quais a instituição financeira que lidera se deparou e quais as medidas adoptadas para os ultrapassar?

Em 2022, o BCS manteve sua trajetória ascendente com um crescimento sustentado e sólido. Destacamos o avanço na execução do nosso Plano Estratégico BCS 21-25, reflectido no crescimento do activo total em 34%. Demos início a um processo de revitalização e sofisticação da nossa marca para acompanhar a modernização do Banco e evolução dos mercados. Com base nisto, o BCS adoptou uma proposta de valor forte, a qual alinha o universo da identidade da marca com os objectivos de negócio e de aumento da notoriedade, diferenciando o BCS no contexto de uma plataforma global. Com a nova assinatura "O que podemos alcançar juntos?", destacamos a importância do diálogo com todos os *stakeholders* do Banco, estabelecendo imediatamente uma comunicação de parceria focada no compromisso de criar um espírito de equipa vencedor e duradouro ao longo do tempo.

No que concerne a 2023, as incertezas decorrentes do mercado cambial, pressiona naturalmente a nossa agenda, porém continuamos focados em encontrar formas de diversificar o nosso produto bancário. Encaramos o contexto actual como um acelerador para diversificar o nosso negócio através da colocação de novos produtos e serviços aos nossos clientes. No panorama internacional, destaco a tendência inflacionista nos principais mercados com os quais o nosso país interage, nomeadamente na Europa que pode ter impacto no aumento dos preços das matérias-primas que consumimos no nosso mercado doméstico. A nível nacional, continuamos engajados

em imbuir os nossos instrumentos de governo corporativo de todas as recomendações do Banco Nacional de Angola sobre a prevenção e combate ao branqueamento de capitais e melhoria da nossa actuação em relação à resiliência da segurança de informação e dados.

Num contexto marcado por uma acelerada transformação, os Bancos devem focar-se na análise do seu posicionamento e modelo de negócio como potenciador de maior eficiência e rentabilidade da sua actividade. Desta forma, e sendo esta uma área de negócio fortemente alicerçada no contacto e na confiança, que tipo de abordagem deverá ser implementada na Banca Comercial relativamente aos seus clientes?

Com o objetivo de alargar a nossa oferta de produtos e serviços, contribuindo assim para melhorar experiência dos nossos Clientes, demos início em 2022 à implementação do nosso Plano Estratégico de Sistemas de Informação, alinhado com o quinto Eixo do nosso Plano Estratégico BCS 21-25: acelerar a transformação digital e colocar a inovação no centro do negócio. Consideramos que os investimentos que o Banco tem feito, com o objectivo de acelerar a transformação digital, irão conduzir à melhoria da experiência dos nossos clientes que por sua vez contribuirá para elevar o nível de retenção de clientes e aumento da notoriedade da nossa marca. Além disso, continuamos firmes na consolidação de parcerias estratégicas com entidades nacionais e internacionais com o objectivo de criar sinergias e apresentar soluções que tragam valor acrescentado aos nossos Clientes.

Entendemos ainda que a nossa actividade precisa de uma comunicação clara e inequívoca para ser motor de geração de confiança. Por este motivo temos investido parte da nossa agenda executiva, em melhorar os nossos instrumentos de divulgação de informação estatutária, financeira e de interacção com os nossos Clientes, reforçando assim o nosso propósito de “Estar ao Serviço da Prosperidade”.

Um dos desafios com que o sector bancário nacional se tem deparado é a Cibersegurança, que se tem traduzido num aumento do número de Ciberataques às Instituições Financeiras Bancárias. Que estratégia tem sido seguida nesta matéria e que acções têm sido tomadas para garantir não existem impactos e danos reputacionais na actividade na instituição financeira que preside?

Temos sido confrontados com a preocupante tendência de aumento de ataques de cibersegurança no sector financeiro. Para garantir a segurança e evitar danos reputacionais, adoptámos uma estratégia de resiliência cibernética abrangente, que visa proteger os nossos sistemas e manter a confiança dos nossos clientes e todos os principais *stakeholders*.

Uma das principais acções que tomámos foi a criação da Direcção de Cibersegurança, inteiramente focada e dedicada a toda a temática da cibersegurança, e a nomeação de um CISO (*Chief Information Security Officer*). Estas medidas irão permitir concentrar os nossos esforços em mitigar riscos e desenvolver soluções pró-activas, pois acreditamos que a prevenção é a melhor forma de acautelar os riscos desta natureza.

Adicionalmente, implementámos várias medidas para reforçar a nossa postura e conhecimento de segurança cibernética. Entre elas, podemos destacar:

- Avaliação de riscos inerentes à segurança cibernética;
- Fortalecimento da segurança da rede;
- Controlos de acesso e autenticação;
- Consciencialização e investimento na cultura de *Awareness*;
- Monitorização contínua; e
- Parcerias estratégicas.

As acções acima, são apenas alguns exemplos das medidas que já tomamos e estamos empenhados em continuar a aprimorar os nossos esforços no que diz respeito à segurança cibernética. Entendemos que proteger os dados de nossos Clientes e a confiança que depositam em nós é uma responsabilidade fundamental como instituição financeira.

“Temos investido parte da nossa agenda executiva, em melhorar os nossos instrumentos de divulgação de informação estatutária, financeira e de interacção com os nossos Clientes, reforçando assim o nosso propósito de “Estar ao Serviço da Prosperidade”.”

Actualmente a instituição financeira que lidera não é considerada sistémica pelo Banco Nacional de Angola. Qual é a vossa percepção sobre o que esta situação pode representar junto dos vossos clientes e que acções têm vindo a ser desenvolvidas para garantir que não existe impacto na vossa actividade e na confiança dos mesmos?

O BCS mantém uma posição sólida e robusta tanto de capital, como de liquidez. Este é o elemento principal da confiança dos nossos Clientes. Desde a sua fundação que primamos pela gestão prudente dos nossos rácios regulamentares, mantendo uma comunicação transparente com nossos Clientes, Colaboradores e Accionistas. Apesar de não sermos classificados como uma instituição sistémica, continuamos a adoptar uma abordagem rigorosa em relação à gestão de riscos e ao cumprimento das normas e regulamentos estabelecidos pelo Banco Nacional de Angola e outras autoridades Reguladoras.

Por este motivo temos vindo a reforçar as nossas acções de governo corporativo para potenciar a gestão executiva no fortalecimento permanente da confiança dos nossos Clientes. Naturalmente que temos em carteira algumas acções para continuar a alavancar a nossa quota do mercado, que passam necessariamente pela diversificação dos nossos canais de distribuição e pelo contínuo investimento no nosso Capital Humano. Em complemento, sabemos que a transformação digital dos nossos serviços vai certamente estimular mais o crescimento da nossa quota de mercado.

Quais as principais metas e objectivos traçadas para o Banco para o futuro próximo?

Temos muitas ambições. Em conjunto com o Conselho de Administração que assegura a gestão do Banco entendemos que são fundamentais prosseguir os seguintes objectivos:

- Continuar a assegurar a rentabilidade crescente do Banco;
- Investir no Capital Humano como pilar do Futuro;
- Tornar os ODS (Objectivos de Desenvolvimento Sustentável) que adoptámos parte integrante da gestão executiva diária do Banco; e
- Impactar positivamente os nossos Clientes por intermédio da transformação digital.

Banco de Investimento Rural (BIR)



Generoso de Almeida

Presidente do Conselho de Administração

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, quais foram os desafios mais evidentes com os quais a instituição financeira que lidera se deparou e quais as medidas adoptadas para os ultrapassar?

Apesar da evolução positiva dos principais indicadores macroeconómicos em 2022, nomeadamente o crescimento real do PIB, em torno dos 3,4%, a evolução favorável do preço do barril de petróleo, influenciada pelas sanções impostas à Rússia, a redução da inflação e a apreciação do Kwanza face ao USD e ao EUR, o 1.º Semestre de 2023 tem sido particularmente desafiante para o sector bancário, fruto da redução significativa das taxas de juro, menor oferta de divisas e consequente impacto sobre as operações de *trade finance*. Este contexto coloca-nos perante um exigente desafio que é o de manter os níveis de rentabilidade.

Ciente que só será possível compensar a redução das margens (financeira e complementar) com o aumento dos volumes, o BIR continua a efectuar investimentos relevantes ao nível tecnológico, visando elevar a qualidade do serviço, melhorar a experiência do cliente e reforçar a sua oferta de produtos e serviços, factores essenciais para fidelizar e alargar a sua base de clientes.

Do ponto de vista regulamentar, os desafios mais imediatos prendem-se com a divulgação de informação prudencial no âmbito do Instrutivo n.º 05/2022, de 13 de Junho, respeitante à implementação do pilar III de Basileia sobre disciplina de mercado e a implementação das políticas sobre critérios ESG (*Environmental, Social and Governance*).

Por fim destacamos igualmente os investimentos realizados ao nível da Cibersegurança, por forma a fazer face às ameaças crescentes.

Num contexto marcado por uma acelerada transformação, os Bancos devem focar-se na análise do seu posicionamento e modelo de negócio como potenciador de maior eficiência e rentabilidade da sua actividade. Desta forma, e sendo esta uma área de negócio fortemente alicerçada no contacto e na confiança, que tipo de abordagem deverá ser implementada na Banca Comercial relativamente aos seus clientes?

Com o processo de transformação digital os clientes estão a tornar-se cada vez mais exigentes. As suas expectativas quanto à qualidade dos serviços bancários são cada vez mais elevadas, tendo em consideração as suas recentes experiências enquanto clientes de outras indústrias. É fundamental continuar a simplificar e digitalizar processos, *end-to-end*, a intensificar a utilização de ferramentas que possibilitem um conhecimento mais aprofundado das necessidades e expectativas dos clientes, possibilitando ofertas mais assertivas (personalizadas e agregadoras de valor), conferir mais autonomia e comodidade aos clientes (através da disponibilização generalizada e ininterrupta de serviços, de forma simples, segura, intuitiva e transparente), bem como permitir que os clientes acompanhem a todo o tempo as suas operações e tenham noção do serviço prestado.

Um dos desafios com que o sector bancário nacional se tem deparado é a Cibersegurança, que se tem traduzido num aumento do número de Ciberataques às Instituições Financeiras Bancárias. Que estratégia tem sido seguida nesta matéria e que acções têm sido tomadas para garantir que não existem impactos e danos reputacionais na actividade na instituição financeira que preside?

São inegáveis os ganhos advindos da transformação digital, ao nível da produtividade, agilidade e capacidade de resposta das organizações, no entanto esta transformação trouxe-nos igualmente novos desafios, particularmente no que diz respeito à segurança da informação.

Ao utilizar intensivamente tecnologia proveniente de múltiplos parceiros, ao disponibilizar serviços através de variados canais alternativos à tradicional rede de agências, as instituições bancárias ficaram mais expostas a ataques cibernéticos.

Consciente deste facto o BIR tem vindo a implementar uma série de iniciativas, procurando assegurar a confidencialidade, integridade e disponibilidade da informação, entre as quais destacamos:

- Segregação de funções entre o IT e a Segurança de Informação e Cibernética;
- Revisão anual das políticas e procedimentos relativos à segurança de informação;
- Sensibilização e formação permanente dos utilizadores;
- Monitorização permanente da rede e dos sistemas;
- Actualização regular das *firewalls* e antivírus;
- Encriptação de dados;
- Realização de acções de auditoria regulares para aferir o nível de efectividade das políticas e procedimentos internos em matérias de IT e Segurança de Informação;
- Realização de testes de intrusão.

Tendo perfeita noção de que os ataques cibernéticos são cada vez mais sofisticados, só actuando numa perspectiva de melhoria contínua, identificando e avaliando atempadamente as fragilidades e implementando rapidamente medidas correctivas é possível mitigar o risco de intrusão e eventuais danos reputacionais.

Actualmente a instituição financeira que lidera não é considerada sistémica pelo Banco Nacional de Angola. Qual é a vossa percepção sobre o que esta situação pode representar junto dos vossos clientes e que acções têm vindo a ser desenvolvidas para garantir que não existe impacto na vossa actividade e na confiança dos mesmos?

Ao longo dos últimos anos o BIR tem registado um crescimento expressivo e sustentado dos seus indicadores de negócio, tendo como pilares o foco no cliente, a qualidade dos activos, assente em rigorosa política de concessão de crédito e gestão de liquidez, e uma gestão de risco criteriosa. Estes factores aliados ao rigoroso controlo de custos têm possibilitado elevados níveis de rentabilidade e consequentemente um reforço dos capitais próprios, permitindo ao Banco apresentar consistentemente níveis de solvabilidade muito acima dos limites regulamentares. A *performance* nos indicadores de qualidade dos activos e de solidez suscitam a confiança dos nossos clientes e alicerçados na qualidade do serviço permitem-nos, ano após ano, alargar a nossa base de clientes.

“O BIR continua a efectuar investimentos relevantes ao nível tecnológico, visando elevar a qualidade do serviço, melhorar a experiência do cliente e reforçar a sua oferta de produtos e serviços, factores essenciais para fidelizar e alargar a sua base de clientes.”

Quais as principais metas e objectivos traçadas para o Banco para o futuro próximo?

As principais metas e objectivos traçados para o BIR estão reflectidas no seu Plano Estratégico, cujas iniciativas passam por:

- i) continuar a dinamizar o modelo de negócio de banca comercial, com enfoque nos segmentos *corporate* e *large corporate*, diversificando a sua base de clientes, apoiando projectos que contribuam para substituir as importações e/ou dinamizar as exportações e implementando produtos financeiros que apoiem as cadeias de valor, fornecedor/cliente;
- ii) reforçar o posicionamento digital, visando transformar a experiência dos clientes, disponibilizando serviços que agreguem valor, permitindo a todo o tempo que o cliente acompanhe as suas operações;
- iii) reforçar os investimentos em cibersegurança;
- iv) simplificar e digitalizar os processos, permitindo ganhos de eficiência e redução de riscos operacionais;
- v) manter uma gestão de risco criteriosa, preservando a qualidade dos activos e solidez da instituição;
- vi) desenvolver e reter os talentos, reforçando competência e envolvendo os colaboradores na execução da agenda estratégica do Banco.

Banco de Fomento de Angola (BFA)



Luís Gonçalves

Presidente da Comissão Executiva

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, quais foram os desafios mais evidentes com os quais a instituição financeira que lidera se deparou e quais as medidas adoptadas para os ultrapassar?

Em 2022, ao contrário dos 5 últimos anos, a economia angolana apresentou um melhor desempenho. O PIB cresceu mais de 2,5%, a taxa de inflação reduziu fortemente para menos de 14% e o câmbio dos Kwanzas face ao Euro e USD manteve-se praticamente estável (o que não se verificou nos primeiros meses de 2023). Apesar deste cenário mais favorável, os desafios continuam a ser acrescidos, principalmente em relação ao ajustamento do nosso modelo de negócio à evolução das condições de mercado.

Por outro lado, acredito que o sistema financeiro angolano vai continuar o seu curso de alinhamento aos principais mercados financeiros mundiais, conduzindo a uma maior introdução de regulamentação e supervisão por parte dos reguladores. Este ambiente vai trazer enormes pressões sobre o Banco, obrigando um maior investimento em tecnologia e capital humano.

A nossa maior prioridade é e vai continuar a ser as "PESSOAS": Os nossos Clientes que esperam de nós a excelência e o melhor serviço do mercado, os nossos Colaboradores que precisam das melhores condições de trabalho e mais capacitação para servir melhor os nossos Clientes, os nossos Accionistas que esperam a maior rentabilidade para o seu activo e as nossas Comunidades que têm a expectativa de um maior investimento social.

Deste modo, nos últimos 3 anos, iniciamos um Programa de Modernização do Banco assente em 3 eixos estratégicos: Pessoas, Processos e Tecnologia. Nesse âmbito, realizamos uma profunda reestruturação e desenvolvimento da nossa infra-estrutura tecnológica para garantir uma maior resiliência e disponibilidade dos sistemas. Foi, igualmente, iniciado um programa de optimização dos nossos processos internos que, uma vez concluído, irá permitir aumentar fortemente a nossa eficiência e capacidade para servir melhor os nossos Clientes. Por último e, não menos importante, iniciamos um programa de capacitação e retenção dos nossos Talentos, sem descurar a melhoria das suas condições de trabalho.

Num contexto marcado por uma acelerada transformação, os Bancos devem focar-se na análise do seu posicionamento e modelo de negócio como potenciador de maior eficiência e rentabilidade da sua actividade. Desta forma, e sendo esta uma área de negócio fortemente alicerçada no contacto e na confiança, que tipo de abordagem deverá ser implementada na Banca Comercial relativamente aos seus clientes?

O BFA é um Banco Universal que serve um conjunto variado de Clientes, Particulares e Empresas, com assimetrias, por vezes, muito acentuadas em termos de perfis e expectativas. É por via do processo de segmentação e de uma abordagem mais holística no relacionamento com os nossos Clientes, que temos procurado encontrar uma resposta à altura deste desafio. Assim, para além da especialização da Rede de Balcões, estamos a adequar e diversificar os canais de distribuição, a oferta de produtos e serviços, os processos e as soluções tecnológicas de acordo com o perfil dos nossos Clientes.

Apenas desse modo é possível garantir o melhor compromisso entre a qualidade, a eficiência e a rentabilidade da nossa operação.

Um dos desafios com que o sector bancário nacional se tem deparado é a Cibersegurança, que se tem traduzido num aumento do número de Ciberataques às Instituições Financeiras Bancárias. Que estratégia tem sido seguida nesta matéria e que acções têm sido tomadas para garantir não existem impactos e danos reputacionais na actividade na instituição financeira que preside?

Nos últimos anos, temos assistido a um aumento exponencial do Cibercrime e Ciberataques nas instituições financeiras, sem precedentes. Apesar de todas as medidas adoptadas para mitigar este tipo de risco, com a introdução de cada vez mais soluções tecnológicas na nossa operação, esta tendência será sempre de crescimento, não apenas ao nível do número, mas, também, da tipologia e sofisticação dos ataques.

Em relação ao tema da Segurança de Informação temos investido em equipamento de ponta para garantir a integridade dos nossos sistemas informáticos e, de igual modo, na formação e sensibilização das nossas Pessoas e dos nossos Clientes. Assim, as nossas iniciativas e projectos têm sido definidos e geridos em linha com as melhores práticas e *standards* internacionais, que permitam uma cultura de segurança organizacional mais robusta, assente em 3 pilares: Pessoas, Processos e Tecnologia.

O Aviso n.º 18/22 determinou a obrigatoriedade das instituições financeiras bancárias consideradas sistémicas criarem pelo menos um posto bancário em todas as sedes dos 164 municípios angolanos. Qual a estratégia que a Instituição que vossa excelência preside tem para atingir este objectivo?

“Ser o Banco número 1 de todos os angolanos, e contribuir para o desenvolvimento sustentável do País” é uma ambição que esteve na origem do BFA e mantém-se actual e renovada. Foi com a intenção de servir com qualidade e proximidade os nossos Clientes que, ao longo de 3 décadas, abrimos Balcões em todas as províncias de Angola. Temos uma das maiores redes de agências bancárias do País e, adicionalmente, estamos a apostar no desenvolvimento de uma rede de agentes bancários, que permitirá uma extensão da capilaridade e do reforço da nossa presença e, desta forma, chegar a muito mais Clientes.

Quais as principais metas e objectivos traçadas para o Banco para o futuro próximo?

A redução das taxas de juro do mercado, a introdução de nova regulamentação, em que destaco a introdução da agenda ESG, vão criar pressões adicionais à capacidade de geração de receitas e controlo dos custos. Este novo paradigma vai obrigar os Bancos a reverem o seu modelo de negócio. Acredito que temos condições ímpares para explorar as oportunidades e superar os vários desafios, com os quais nos vamos deparar, seguramente, ao longo desta caminhada. Vamos procurar, no equilíbrio, manter o nosso negócio rentável, tirando partido das nossas forças internas. Defendemos que os nossos Clientes devem estar no centro do negócio e de tudo o que fazemos.

Vamos continuar a aprofundar a nossa Cultura, orientando as nossas Pessoas para o alto desempenho, ou seja, para que produzam valor em todos os níveis da organização, maximizando as vantagens de uma transformação digital acelerada.

“A nossa maior prioridade é e vai continuar a ser as “PESSOAS”: Os nossos Clientes que esperam de nós a excelência e o melhor serviço do mercado, os nossos Colaboradores que precisam das melhores condições de trabalho e mais capacitação para servir melhor os nossos Clientes”

Banco Keve (BKEVE)



Dalila da Silva

Presidente do Conselho de Administração

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, quais foram os desafios mais evidentes com os quais a instituição financeira que lidera se deparou e quais as medidas adoptadas para os ultrapassar?

Estes dois períodos distintos resultaram em desafios diferenciados, de modo transversal para todos os operadores do sistema bancário nacional, sendo que 2022 foi marcado pela valorização do Kwanza de que derivou um momento atípico, em comparação com os anos mais recentes no que diz respeito ao acesso à moeda estrangeira.

Relativamente ao primeiro semestre de 2023, a principal circunstância desafiante foi o atraso na execução do Orçamento Geral do Estado, que teve um impacto relevante na economia por via de redução dos pagamentos de despesa pública e subsequentemente das operações bancárias; sendo que ainda neste mesmo período observa-se a escassez de divisas disponíveis — fundamentalmente nos últimos 3 meses — o que tem conduzido a novo período de desvalorização da moeda nacional.

De modo específico, relativamente dinâmica interna do Banco, em 2022 foi marcado pelo desafio de implementar o seu novo modelo de negócio sustentado por 3 vectores fundamentais: (i) a reestruturação interna — abarcando o Capital Humano e a rede física de agências —; (ii) o início do programa de modernização, com fortes investimentos tecnológicos; e, (iii) desenvolvimento de um programa de capacitação de toda a estrutura a nível das matérias de Governo Corporativo e Controlo interno.

Já em 2023, o BKEVE para além de prosseguir o programa de investimento tecnológico e implementação de pacote de governo corporativo e controlo interno mais robusto e actual, foi de igual modo necessário desenvolver e adaptar o negócio, no sentido de acompanhar e apoiar os nossos Clientes, derivando no aumento da carteira de crédito à economia, para fazerem face às dificuldades de tesouraria e de investimento, em virtude dos fortes atrasos de pagamentos em toda a economia, com todos os impactos decorrentes desta situação, como já referido.

Estamos convictos e expectantes que o II Semestre seja diferente do anterior, em que se venha a observar um crescimento significativo da actividade económica e correcção destes desequilíbrios.

Num contexto marcado por uma acelerada transformação, os Bancos devem focar-se na análise do seu posicionamento e modelo de negócio como potenciador de maior eficiência e rentabilidade da sua actividade. Desta forma, e sendo esta uma área de negócio fortemente alicerçada no contacto e na confiança, que tipo de abordagem deverá ser implementada na Banca Comercial relativamente aos seus clientes?

Em 2022 o Banco deliberou ajustar o seu modelo e negócio, com foco no segmento *Corporate*, Institucionais e banca de investimento. Esta reestruturação visou garantir uma maior enfoque e melhoria dos níveis de qualidade dos serviços prestados sendo, portanto, um novo posicionamento no mercado e um novo compromisso com os Clientes, de forma a conhecer a sua actividade, ciclos de produção e projectos, com o objectivo de desenhar e oferecer soluções *tailor-made*.

Para além desta abordagem, o banco está a investir num conjunto de soluções tecnológicas, que visa oferecer aos seus Clientes um acesso total a toda a tipologia de transacções, em cenário de disponibilidade permanente, a todas as horas do dia e todos os dias da semana, independente da localização geográfica.

Esta decisão não foi derivada meramente por considerações comerciais, mas de igual modo tendo em atenção a gestão de tempo dos Clientes e as preocupações ESG. Consideramos que uma das grandes lições do período pandémico da COVID, apesar dos impactos negativos, foi a transformação positiva da relação entre o banco e os Clientes, que procuram cada vez mais ter acesso a soluções rápidas, seguras, fiáveis, disponíveis a todo o momento e amigas do ambiente.

A visão BKEVE, que temos vindo a implementar, é cada vez mais estarmos com os Clientes no seu ambiente, de modo a perceber as suas necessidades correntes, abordar as suas necessidades futuras e construirmos soluções à medida, agrupando e tipificando as operações diárias para uma eficiente execução tecnológica.

“O BKEVE para além de prosseguir o programa de investimento tecnológico e implementação de pacote de governo corporativo e controlo interno mais robusto e actual, foi de igual modo necessário desenvolver e adaptar o negócio, no sentido de acompanhar e apoiar os nossos Clientes”

Um dos desafios que o sector bancário nacional se tem deparado é a Cibersegurança, que se tem traduzido num aumento do número de Ciberataques às Instituições Financeiras Bancárias. Que estratégia tem sido seguida nesta matéria e que acções têm sido tomadas para garantir que não existem impactos e danos reputacionais na actividade na instituição financeira que preside?

Esta temática tem ganho grande visibilidade em Angola desde 2022, devido a alguns incidentes — inclusivamente fora do sector bancário — contudo a sua importância é crítica, desde há alguns anos.

Neste domínio, o Banco iniciou o ano passado um fortíssimo investimento e transformação a nível de *Cybersecurity*, tanto a nível tecnológico, normativo, como com capacitação a nível dos seus quadros sejam eles da área de tecnologias ou das áreas de negócio e controlo.

Este tema está cada vez mais presente nas actividades diárias dos quadros do Banco e será alvo de contínuo acompanhamento, investimento e capacitação técnica — humana e material —, dado que o sucesso do negócio depende em larga escala de os Clientes e Colaboradores, na realidade todos os *stakeholders*, confiarem nas plataformas e canais que o Banco dispõe, para a execução das suas operações.

Relativamente ao ambiente normativo e de governação, os planos de continuidade de negócio estão a ser revistos, visando criar um integral ambiente de segurança, que permita desenvolver a actividade em segurança e de forma consistente.

O Aviso n.º 18/22 determinou a obrigatoriedade das instituições financeiras bancárias consideradas sistémicas criarem pelo menos um posto bancário em todas as sedes dos 164 municípios angolanos. Qual a estratégia que a Instituição que vossa excelência preside tem para atingir este objectivo?

O BKEVE foi classificado como sistémico no fim do primeiro trimestre de 2023, pelo que esta deliberação passou a ser alvo de acompanhamento do Conselho de Administração.

A nossa preocupação visa cumprir com as exigências do regulador e ao mesmo tempo assegurar a viabilidade do negócio, ou seja, a abertura de agências ou estabelecimento de agentes bancários deverá cumprir sempre os critérios de expansão dos serviços e resultado esperado dessa unidade.

Temos estado a colaborar com as restantes instituições financeiras sistémicas, no âmbito de grupo de trabalho ABANC, tendo já visibilidade de que cerca de 20 municípios não têm cobertura de serviços bancários perspectivando-se uma solução solidária destes Bancos.

Neste âmbito, iremos avançar com disponibilização de serviços bancários em 1 ou 2 destes municípios, sendo a solução considerada de entre as diferentes naturezas previstas no Aviso, oferecendo uma oferta alargada dos serviços que o Banco dispõe.

Quais as principais metas e objectivos traçadas para o Banco para o futuro próximo?

O Banco tem um plano de negócios até 2025, aprovado pelos seus accionistas e está a trabalhar na implementação do mesmo.

Este plano de negócios, assenta em 5 pilares (i) Sustentabilidade do modelo de negócio; (ii) Reforço das competências digitais e *Cybersecurity*; (iii) Crescimento sustentado; (iv) Governo Corporativo; (v) Mobilização de talentos.

O primeiro pilar refere-se à sustentabilidade do negócio, no qual o BKEVE pretende continuar a dinamizar o seu modelo negócio assente nos segmentos estratégicos como o *Corporate*, o Institucional e também criar produtos de financiamento adaptados à cadeia de valor do segmento *Agrobusiness*.

Por outro lado, estão a ser criadas as condições para materializar a aposta no sector extractivo (Petróleo, Gás e Minas), nomeadamente a nível das prestadoras de serviço, através da criação de produtos de financiamento ajustados aos Clientes e desenvolvimento de soluções ágeis de *trade Finance*.

A ambição do BKEVE é terminar este ciclo, como um dos principais *players* do mercado, com forte capitalização e ter entre 25% a 30% do capital disperso em bolsa.

As actuais condições do mercado e da economia, demonstram que é necessário ter dimensão e massa crítica, para assegurar meios para apoiar os nossos Clientes, e continuamente desenvolver as melhores condições de trabalho para os nossos Colaboradores e remunerar o capital investido pelos nossos accionistas.

Banco Millennium Atlântico (ATL)



António Assis de Almeida

Presidente da Conselho
de Administração

Miguel Raposo Alves

Presidente da Comissão
Executiva

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, quais foram os desafios mais evidentes com os quais a instituição financeira que lidera se deparou e quais as medidas adoptadas para os ultrapassar?

No último ano e meio, o ATLANTICO continuou focado na implementação do seu Plano estratégico PHIT 2.4, cujo enfoque está em prestar uma experiência de excelência aos seus Clientes, o principal desafio em que nos propusemos enfocar neste ciclo estratégico. Para o efeito, reforçámos o nosso investimento em inovação digital, através da (i) digitalização de processos, sendo que mais de 60% dos nossos processos core, de serviço ao Cliente, já são digitais; (ii) disponibilização de serviços em *selfbanking* com total autonomia para os Clientes e em alta disponibilidade, com o modelo ATLANTICO 24 horas já disponível em cerca de 70% das nossas agências; e (iii) promoção de canais digitais, em que mais de 50% dos nossos Clientes activos já são digitais, mas também de outros canais alternativos às tradicionais agências bancárias, como por exemplo, uma rede de agentes bancários de proximidade, que já conta com mais de 2.500 pontos de venda.

Adicionalmente, em linha com os seus princípios fundacionais, de contributo para a transformação da sociedade e alinhamento com as melhores práticas internacionais, temos incorporado os princípios ESG (*Environmental, Social and Governance*) no desenvolvimento da nossa actividade diária, conscientes que a nossa responsabilidade vai para além da geração de lucro económico, que quando conjugado com a geração de outros impactos não económicos geram mais valor.

Num contexto marcado por uma acelerada transformação, os Bancos devem focar-se na análise do seu posicionamento e modelo de negócio como potenciador de maior eficiência e rentabilidade da sua actividade. Desta forma, e sendo esta uma área de negócio fortemente alicerçada no contacto e na confiança, que tipo de abordagem deverá ser implementada na Banca Comercial relativamente aos seus clientes?

A nossa estratégia assenta na transformação do nosso modelo de negócio, enquanto banco comercial multi-segmento que ambiciona servir todos os segmentos de Clientes, onde, quando e como estes preferirem, promovendo a bancarização, a alta disponibilidade, a omnicanalidade, a inovação e a eficiência, sem deixar de proporcionar uma experiência de excelência ao Cliente. Como tal, acreditamos que este equilíbrio entre a escalabilidade de um serviço de excelência ao Cliente e a gestão da relação, assente no contacto e na confiança, se encontra através do investimento na inovação digital e no tratamento dos dados. O adequado uso dos dados permitirá cada vez mais, acreditamos, que os nossos protocolos de gestão de relação mais tradicionais, sejam progressivamente complementados com mecanismos assentes no conhecimento de cada cliente e da sua individualidade, tornando-se assim possível que o nosso Talento e a sua especialização bancária se enfoquem no serviço personalizado ainda que em contexto de larga escala.

Um dos desafios com que o sector bancário nacional se tem deparado é a Cibersegurança, que se tem traduzido num aumento do número de Ciberataques às Instituições Financeiras Bancárias. Que estratégia tem sido seguida nesta matéria e que acções têm sido tomadas para garantir não existem impactos e danos reputacionais na actividade na instituição financeira que preside?

A estratégia do Banco assenta na aposta em plataformas digitais, como forma de conferir maior autonomia e uma melhor experiência aos seus Clientes, sem descurar o cuidado com a segurança e o rigor no tratamento das suas operações. Para tal, consideramos a cibersegurança como parte integrante dos processos de digitalização de jornadas do Cliente, nas vertentes centrais de confidencialidade, integridade e disponibilidade. Assente nestas premissas, o Banco previu na sua estrutura organizacional uma área com a responsabilidade de sistematizar a gestão da cibersegurança e garantir a integração dos seus princípios em todos os processos e actividades do Banco. Como tal, o ATLANTICO tem investido em segurança cibernética porque entende que a protecção de dados sensíveis é um factor-chave para merecer a confiança dos seus Clientes, manter a resiliência do negócio e cumprir com a regulamentação em vigor. A estratégia do Banco passa por garantir uma gestão da cibersegurança que leve em consideração o equilíbrio, na base de um losango entre um modelo de governo adequado, pessoas, processos e tecnologia, sustentados por uma forte aposta na consciencialização das pessoas como primeira linha de defesa.

“A nossa estratégia assenta na transformação do nosso modelo de negócio, enquanto banco comercial multi-segmento que ambiciona servir todos os segmentos de Clientes, onde, quando e como estes preferirem”

O Aviso n.º 18/22 determinou a obrigatoriedade de as instituições financeiras bancárias consideradas sistémicas criarem pelo menos um posto bancário em todas as sedes dos 164 municípios angolanos. Qual a estratégia que a Instituição que vossa excelência preside tem para atingir este objectivo?

A rede de atendimento do ATLANTICO contempla (i) as Agências bancárias, de serviço global, que estão presentes nas 18 províncias de Angola; (ii) os Pontos de atendimento ATLANTICO 24 horas, onde o cliente pode efectuar depósitos, levantamentos e todas as outras operações disponíveis num ATM de forma autónoma, 24 horas por dia, 7 dias por semana; e (iii) uma rede de pontos de atendimento de Agentes bancários de proximidade, que estão presentes nos mercados e bairros das 18 províncias de Angola, e onde os Clientes podem efectuar depósitos e levantamentos.

Para a execução do disposto no Aviso n.º 18/22, em linha com a sua estratégia de privilegiar a proximidade dos seus Clientes e soluções à medida das suas necessidades, o ATLANTICO priorizou o alargamento da sua rede de Agentes bancários, que contempla neste momento mais de 2.500 pontos de atendimento, dispersos pelo território nacional. Adicionalmente, os Bancos sistémicos têm conjugado esforços no sentido de poderem assegurar a cobertura total dos 164 municípios, num trabalho conjunto articulado através da ABANC.

Por outro lado, neste momento, o ATLANTICO disponibiliza a todos os angolanos e em todos os municípios, o serviço *400# Agiliza, que permite a abertura de uma conta bancária de inclusão, de forma totalmente remota, sem custos e de forma simples através de qualquer tipo de telemóvel (*smartphone* ou telefone de botão), que em conjugação com a rede de Agentes bancários, reforça o seu compromisso com a população no geral, com as comunidades onde estão inseridas e com a inclusão financeira.

Quais as principais metas e objectivos traçadas para o Banco para o futuro próximo?

O nosso enfoque mantém-se claro e firme: continuar a trabalhar no sentido de prestar uma experiência de excelência aos nossos Clientes; continuar a promover a inclusão financeira; financiar as famílias e as empresas angolanas com o objectivo de promover a diversificação da economia e, desta forma, sermos merecedores da sua confiança. Acreditamos que conseguiremos atingir este fim último da nossa actividade através da materialização dos nossos pilares estratégicos:

- Ser uma organização que reconhece e potencia os seus Talentos, o seu principal activo;
- Fazer um uso eficiente da tecnologia para servir melhor Clientes e Talentos;
- Ser uma organização alicerçada na informação e na extracção do seu valor para o Cliente;
- Servir em maior escala com foco no Cliente e na rentabilidade;
- Alcançar uma estrutura financeira cada vez mais sólida e promover uma cultura de risco.

Banco de Negócios Internacional (BNI)



Mário Palhares

Presidente da Comissão Executiva

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, quais foram os desafios mais evidentes com os quais a instituição financeira que lidera se deparou e quais as medidas adoptadas para os ultrapassar?

Conforme tivemos a oportunidade de referir aquando da aprovação das contas do Exercício de 2022, quando do início da implementação do Plano de Transformação e Recapitalização do Banco, demos sequência à execução do mesmo, com os ajustamentos, que fruto da actual conjuntura económica se vêem revelando necessários e que contemplam nomeadamente 3 (três) pilares principais, respectivamente:

- Reformulação do modelo de negócio nas suas diversas vertentes, incluindo as transformações tecnológicas;
- Reforço do Modelo de *Governance* e de Controlo interno;
- Capitalização.

Paralelamente a nossa recente inclusão por parte do Banco Nacional de Angola, como Banco de Importância Sistémica (DSIB), conduziu-nos à necessidade de por exemplo da constituição de uma reserva adicional dos fundos próprios de nível 1, sobre os activos ponderados pelo risco (RWA), bem como numa melhoria da qualidade dos Controlos Internos e da Governação do Risco de Crédito.

Num contexto marcado por uma acelerada transformação, os Bancos devem focar-se na análise do seu posicionamento e modelo de negócio como potenciador de maior eficiência e rentabilidade da sua actividade. Desta forma, e sendo esta uma área de negócio fortemente alicerçada no contacto e na confiança, que tipo de abordagem deverá ser implementada na Banca Comercial relativamente aos seus clientes?

O nosso foco continua a ser o segmento *Corporate* com as componentes *Private* a ele associadas, procurando apostar na oferta de soluções integradas de pacotes multiprodutos e na melhoria contínua do *Cross-selling* de produtos e serviços e no crescimento e consolidação da carteira de *Mobile Money* "Guita", onde para além de ser um canal alternativo de pagamentos oferecido aos nossos clientes, procuramos alargá-lo não só com a fidelização dos actuais, bem como, com a captação de novos clientes que cada vez mais procuram as soluções tecnológicas no seu relacionamento com o Banco. Em gíria, hoje o Banco está numa "app".

Um dos desafios que o sector bancário nacional se tem deparado é a Cibersegurança, que se tem traduzido num aumento do número de Ciberataques às Instituições Financeiras Bancárias. Que estratégia tem sido seguida nesta matéria e que acções têm sido tomadas para garantir que não existem impactos e danos reputacionais na actividade na instituição financeira que preside?

A questão da cibersegurança é uma nova realidade que os Bancos têm de enfrentar e que os obriga a estarem cada vez mais preparados para fazerem face a esta ameaça permanente que são os ciberataques.

Da parte do BNI, investimos em ferramentas para evitar os impactos negativos, realizando permanentemente testes à Intrusão e Vulnerabilidade dos Sistemas, destacando os Serviços SOC (*Security Operation Center*), com respostas a incidentes 24hrx7dias, em 3 níveis de segurança, ou seja, diferentes níveis de *firewall*, sistemas de detecção de Intrusões.

“O nosso foco continua a ser o segmento *Corporate* com as componentes *Private* a ele associadas, procurando apostar na oferta de soluções integradas de pacotes multiprodutos e na melhoria continua do *Cross-selling* de produtos e serviços e no crescimento e consolidação da carteira de *Mobile Money* "Guita" ”

O Aviso n.º 18/22 determinou a obrigatoriedade das instituições financeiras bancárias consideradas sistémicas criarem pelo menos um posto bancário em todas as sedes dos 164 municípios angolanos. Qual a estratégia que a Instituição que vossa excelência preside tem para atingir este objectivo?

No que diz respeito ao Aviso n.º 18/2022, do BNA, dados os actuais condicionalismos reinantes no mercado, a necessidade de em simultâneo os Bancos terem em curso por um lado a optimização da sua rede, a sua capilaridade e por outro lado redução de custos e aumentos de produtividade, estamos de acordo e subscrevemo-nos à sugestão da ABANC de implementação em fases do respectivo Aviso, que basicamente tem em conta os Municípios que reúnam condições que permitam assegurar a prestação dos serviços mínimos, a divisão do território Nacional em zonas e a extensão do prazo de até final de 2025 com a elaboração para o efeito do respectivo calendário.

Quais as principais metas e objectivos traçadas para o Banco para o futuro próximo?

Face aos enormes desafios que hoje se colocam à Banca, tentaremos manter o foco na continuação da execução do Plano de Transformação e Recapitalização e do Plano de Capitalização que temos em curso, não deixando de estar atentos a todas as medidas de natureza económica e financeira que impactam na nossa actividade e que conduzem à necessidade de ir ajustando e adequando os planos que estão a ser levados a cabo, não deixando de ter em conta as implicações para os Bancos quer em termos de risco quer de oportunidades das políticas de ESG.

Banco de Poupança e Crédito (BPC)



Cláudio Pinheiro

Presidente do Conselho de Administração

Luzolo Neto Carvalho

Presidente da Comissão Executiva

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, quais foram os desafios mais evidentes com os quais a instituição financeira que lidera se deparou e quais as medidas adoptadas para os ultrapassar?

O Banco continuou a investir fortemente em soluções de negócio e de controlos internos, implementou um novo modelo de governação corporativa de dois níveis, que no seu conjunto, permitiram desafogar a pressão nos balcões, o aumento da taxa de disponibilidade dos sistemas e dos serviços, travado significativamente a perda de clientes e de recursos com o aumento da confiança dos clientes, a recuperação dos saldos médios com impacto sobre as necessidades de *funding* tendo igualmente conferido controlos internos mais robustos e transversais a toda a organização.

Num contexto marcado por uma acelerada transformação, os Bancos devem focar-se na análise do seu posicionamento e modelo de negócio como potenciador de maior eficiência e rentabilidade da sua actividade. Desta forma, e sendo esta uma área de negócio fortemente alicerçada no contacto e na confiança, que tipo de abordagem deverá ser implementada na Banca Comercial relativamente aos seus clientes?

O Banco continua num esforço de reconquista da confiança do cliente e do mercado. Essa reconquista passa por um melhor atendimento, suportado por uma maior eficiência e fiabilidade na operacionalização e disponibilização dos serviços, seja este voltado para as necessidades de clientes com baixa literacia financeira como para os mais familiarizados com produtos e serviços financeiros.

Um dos desafios que o sector bancário nacional se tem deparado é a Cibersegurança, que se tem traduzido num aumento do número de Ciberataques às Instituições Financeiras Bancárias. Que estratégia tem sido seguida nesta matéria e que acções têm sido tomadas para garantir que não existem impactos e danos reputacionais na actividade na instituição financeira que preside?

O risco de ciberataques tem merecido a atenção e prioridade dos investimentos desde 2020 antes de ter ocorrido o ataque cibernético. O BPC investiu maciçamente na cibersegurança. Esse investimento, incidu sobre a aquisição de novas soluções, a implementação de políticas e de novos processos, o reforço das competências da equipa dedicada e sua formação especializada nesse domínio.

O Aviso n.º 18/22 determinou a obrigatoriedade das instituições financeiras bancárias consideradas sistémicas criarem pelo menos um posto bancário em todas as sedes dos 164 municípios angolanos. Qual a estratégia que a Instituição que vossa excelência preside tem para atingir este objectivo?

O BPC já é o banco com a maior cobertura geográfica do país, estando presente em 110 municípios. Para alcançar o objectivo definido no Aviso n.º 18/22, o Banco está a desenhar soluções colectivas, com os demais associados da ABANC que respondam técnica e economicamente às expectativas do regulador.

No entanto, alternativamente aos balcões tradicionais, com a redução destes no âmbito do Plano de Recapitalização e Reestruturação (PRR), têm sido implementadas soluções de balcão móvel, intermitente e simultaneamente preparar as condições tecnológicas para a criação e operacionalização do Agente Bancário.

Quais as principais metas e objectivos traçadas para o Banco para o futuro próximo?

O Banco pretende concluir, com sucesso, o PRR e com agilidade, transitar para implementar uma estratégia menos conservadora, direccionada para a fidelização do cliente e o crescimento do Balanço através de produtos e serviços que correspondam ao perfil e às necessidades do cliente.

“O Banco continua num esforço de reconquista da confiança do cliente e do mercado. Essa reconquista passa por um melhor atendimento, suportado por uma maior eficiência e fiabilidade na operacionalização e disponibilização dos serviços”

Banco Valor (BVB)



José Manuel Ferreira Pinto

Presidente da Comissão Executiva

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, quais foram os desafios mais evidentes com os quais a instituição financeira que lidera se deparou e quais as medidas adoptadas para os ultrapassar?

A escassez de divisas é, sem dúvida, um dos maiores desafios enfrentados pelas instituições financeiras em Angola actualmente e tem impactado negativamente na economia, uma vez que o país ainda é bastante importador. Angola depende muito das exportações de matérias-primas, especialmente do petróleo. Desde que os preços do petróleo caíram globalmente há alguns anos, o país tem enfrentado dificuldades em gerar receitas suficientes para manter o orçamento equilibrado. A pandemia COVID-19 agravou ainda mais essa situação, afectando as actividades económicas do país.

A resolução dessa questão exige a adoção de medidas estratégicas pelo governo, incluindo a diversificação da economia para reduzir a dependência do petróleo e de encontrar soluções para atrair investidores estrangeiros para o país.

Num contexto marcado por uma acelerada transformação, os Bancos devem focar-se na análise do seu posicionamento e modelo de negócio como potenciador de maior eficiência e rentabilidade da sua actividade. Desta forma, e sendo esta uma área de negócio fortemente alicerçada no contacto e na confiança, que tipo de abordagem deverá ser implementada na Banca Comercial relativamente aos seus clientes?

A transformação digital está a mudar rapidamente o cenário dos negócios e a Banca Comercial não fica imune a essa mudança. No entanto, acredito que a Banca Comercial, sendo uma área de negócio focada no relacionamento e confiança com os clientes, deve buscar um equilíbrio entre a inovação tecnológica e a abordagem personalizada para atender às necessidades e expectativas dos seus clientes.

Para isso, é fundamental investir em tecnologia que auxilie na análise de dados dos clientes, permitindo abordagens mais personalizadas e eficientes, bem como na implementação de canais de comunicação integrados, como aplicativos e plataformas digitais que permitam aos clientes um acesso mais fácil a informação e serviços bancários.

Além disso, é importante manter uma cultura de atendimento ao cliente, investindo em capacitação e treinamento dos colaboradores para que possam oferecer um serviço de qualidade e humanizado aos clientes, mesmo com o avanço da automação de processos. Dessa forma, a Banca Comercial poderá alavancar a sua eficiência e rentabilidade, mas sem perder sua essência de atendimento personalizado e focado no relacionamento de confiança com seus clientes.

Um dos desafios com que o sector bancário nacional se tem deparado é a Cibersegurança, que se tem traduzido num aumento do número de Ciberataques às Instituições Financeiras Bancárias. Que estratégia tem sido seguida nesta matéria e que acções têm sido tomadas para garantir não existem impactos e danos reputacionais na actividade na instituição financeira que preside?

A segurança cibernética é uma prioridade para o sector bancário, uma vez que a protecção de dados confidenciais dos clientes é uma questão crítica e essencial para a manutenção da confiança dos nossos clientes na instituição.

Para garantir a segurança cibernética do Banco Valor, temos adoptado diversas medidas, como a implementação de sistemas de segurança de última geração, que incluem *firewalls*, criptografia de dados, detecção e prevenção de intrusões, entre outras. Além disso, realizamos auditorias regulares de segurança, testes de penetração e outras actividades de avaliação de riscos para identificação e prevenção de vulnerabilidades.

Adoptámos uma abordagem proactiva e colaborativa para lidar com as ameaças cibernéticas, cooperando com outras instituições financeiras e autoridades competentes. Em caso de detecção de violações de segurança, implementamos planos de contingência de imediato, notificando os nossos clientes e colaborando com as autoridades regulatórias para minimizar o dano reputacional.

Dessa forma, adoptamos uma estratégia rigorosa para garantir a protecção da segurança cibernética do Banco Valor e, assim, proteger a confiança e a reputação da instituição e dos nossos clientes.

Actualmente a instituição financeira que lidera não é considerada sistémica pelo Banco Nacional de Angola. Qual é a vossa percepção sobre o que esta situação pode representar junto dos vossos clientes e que acções têm vindo a ser desenvolvidas para garantir que não existe impacto na vossa actividade e na confiança dos mesmos?

Vale destacar que o Banco Valor é uma instituição financeira sólida e que tem apresentado resultados positivos, com uma trajetória de crescimento sustentável em Angola. A não inclusão na lista de instituições financeiras sistémicas não afeta a confiabilidade e segurança dos nossos serviços, e não deve ser entendido como fraqueza, mas sim como uma prova da nossa resiliência.

Para garantir que os nossos clientes se sintam seguros e confiantes em nossa instituição, temos fortalecido nossas políticas internas de governança corporativa e gestão de riscos, seguindo rigorosamente as normas regulatórias do Banco Nacional de Angola. Além disso, temos investido em tecnologia e ferramentas de segurança para garantir a protecção de dados confidenciais dos nossos clientes.

“É importante manter uma cultura de atendimento ao cliente, investindo em capacitação e treinamento dos colaboradores para que possam oferecer um serviço de qualidade e humanizado aos clientes”

Quais as principais metas e objectivos traçadas para o Banco para o futuro próximo?

Temos uma visão clara e ambiciosa para o futuro. O nosso objectivo é consolidar e expandir a nossa posição no mercado financeiro angolano. Algumas das principais metas e objectivos que traçamos para o Banco são:

1. Crescimento sustentável: buscamos um crescimento rentável e sustentável, aumentando a nossa carteira de clientes com a oferta de soluções financeiras inovadoras e personalizadas.
2. Expansão de serviços bancários: acreditamos que a ampliação dos nossos serviços possibilitará a abertura de novas oportunidades de negócios para os nossos clientes, bem como para o nível de satisfação e fidelização.
3. Investimento em tecnologia: estamos comprometidos em continuar a investir em tecnologia, para garantir a inovação, segurança, rapidez e eficiência no atendimento aos nossos clientes.
4. Gestão de Risco: a gestão de riscos é fundamental para a saúde e perpetuidade da nossa Instituição Financeira. Para isso, continuaremos a avaliar e gerir os riscos, seguindo as melhores práticas internacionalmente aceites.
5. Cumprimento das normas regulatórias: continuaremos a garantir o estrito cumprimento das normas emitidas pelo BNA, a fim de garantir a manutenção da confiança e credibilidade da nossa instituição.

Estamos confiantes de que, com trabalho árduo e comprometimento, iremos alcançar esses objectivos e continuar a crescer lado a lado com nossos clientes.

Banco YETU



Mário Gavião

Presidente da Comissão Executiva

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, quais foram os desafios mais evidentes com os quais a instituição financeira que lidera se deparou e quais as medidas adoptadas para os ultrapassar?

Os principais desafios para a banca nacional são já conhecidos, e nos últimos 15 meses pouco ou nada se alterou. Assim, continuam a ser motivos de preocupação, as incertezas do mercado cambial, os constrangimentos para a concessão de crédito a economia, as constantes alterações regulatórias, com impacto adverso nas margens, o risco cibernético, a concentração dos recursos e os níveis do crescimento real do M2/stock de depósitos na banca.

Para vencer estes constrangimentos, o Banco YETU deu início à implementação do seu Plano Estratégico (PE) para o triénio, 2022–2024, assente em 5 pilares, designadamente, o modelo de serviço (adaptação e melhoria), inovação, digitalização, *governance* e o desenvolvimento de pessoas.

Para os desafios atinentes ao mercado cambial, o foco do Banco esteve na eficácia do processamento das operações, bem como na diversificação das fontes para a compra de moeda estrangeira e uma gestão activa da sua posição cambial.

Relativamente à concessão de crédito ao sector real da economia, em 2022 mantivemos a estratégia de concessão de crédito, apenas aos negócios em que Banco tem capacidade para acompanhar os fluxos gerados pelos mesmos. Isto permitiu ao Banco YETU manter o rácio de incumprimento abaixo de 3%, não obstante o *stock* da carteira líquida ter crescido mais 70% face ao ano anterior.

Na componente cibernética, o Banco realizou um forte investimento em recursos materiais e humanos para responder aos riscos a que estamos expostos, com destaque para a renovação da infraestrutura tecnológica e automatização de processos ligados ao negócio e ao controlo interno.

As campanhas comerciais para criação de produtos inovadores e o foco em sectores estratégicos, evidenciados na nossa Estratégia, assim como a melhoria na qualidade da prestação de serviços, permitiram a manutenção dos níveis de crescimento dos recursos de clientes, ao longo do período em questão, e asseguraram os alicerces para maior estabilidade na gestão do balanço.

Num contexto marcado por uma acelerada transformação, os Bancos devem focar-se na análise do seu posicionamento e modelo de negócio como potenciador de maior eficiência e rentabilidade da sua actividade. Desta forma, e sendo esta uma área de negócio fortemente alicerçada no contacto e na confiança, que tipo de abordagem deverá ser implementada na Banca Comercial relativamente aos seus clientes?

Pensamos que a aposta na valorização do cliente e nos recursos sob nossa gestão é condição necessária para a consolidação da confiança e, por conseguinte, atrair mais recursos que levarão ao aumento da disponibilidade de crédito à economia.

De uma maneira geral, sentimos que o grau de exigência por parte dos clientes tem aumentado significativamente, e já vão mostrando preocupações com a transparência dos procedimentos, a rapidez das suas operações e a interacção

de proximidade. Em suma, os clientes da banca estão cada vez mais exigentes e buscam, de forma bastante assertiva e na plenitude, a satisfação das suas necessidades.

Se reconhecermos que o negócio bancário gravita em torno dos nossos clientes, e que eles são o centro de toda a actividade, a nossa aposta será sempre assente num modelo de serviço uniforme, útil, único e urgente, voltado para servir, solucionar, superar e satisfazer as suas necessidades.

Um dos desafios com que o sector bancário nacional se tem deparado é a Cibersegurança, que se tem traduzido num aumento do número de Ciberataques às Instituições Financeiras Bancárias. Que estratégia tem sido seguida nesta matéria e que acções têm sido tomadas para garantir que não existem impactos e danos reputacionais na actividade na instituição financeira que preside?

A confidencialidade e a preservação dos dados dos nossos clientes sempre foram a principal prioridade do Banco YETU. Por esta razão, foram realizados inúmeros investimentos em soluções informáticas, designadamente na encriptação de dados, na contratação de especialistas e formação e capacitação de todos os colaboradores, sobre matérias de segurança informática.

Todos estes investimentos vieram mitigar, grandemente, os riscos de ciberataques, bem como a de intrusão na base de dados do Banco, eliminando ou reduzindo ao máximo as eventuais vulnerabilidades que pudessem existir.

A estratégia do Banco passou também pela criação e implementação do Plano Estratégico sobre Cibersegurança, com várias iniciativas em curso. Num esforço ainda maior, visando aumentar ainda mais a nossa resiliência, o Banco YETU tem estabelecido parcerias com entidades qualificadas para o efeito.

Actualmente a instituição financeira que lidera não é considerada sistémica pelo Banco Nacional de Angola. Qual é a vossa percepção sobre o que esta situação pode representar junto dos vossos clientes e que acções têm vindo a ser desenvolvidas para garantir que não existe impacto na vossa actividade e na confiança dos mesmos?

A metodologia para definição dos Bancos Sistemicamente Importantes está assente sobretudo em quatro critérios, nomeadamente a dimensão do activo, o peso financeiro do grupo de que o Banco faz parte, a complexidade incluindo actividade no estrangeiro e a interconectividade. Adicionalmente a estes, o BNA aplica o seu julgamento profissional para apuramento dos Bancos sistémicos. O facto de o Banco YETU não figurar na lista dos Bancos sistémicos não é nem nunca foi um factor adverso, aliás o Banco YETU, nos últimos dois anos tem crescido acima dos cinquenta por cento, tendo quadruplicado a sua carteira de depósitos e igualmente o número de clientes.

Os resultados alcançados falam por si, e nos dão a certeza das nossas decisões estratégicas. Os resultados demonstram que é a qualidade dos serviços prestados e a proximidade que temos com os nossos clientes, que faz e tem feito a diferença, fidelizando-os. Respondendo directamente à questão, o facto de não ser um Banco sistémico não tem qualquer impacto no desenvolvimento da nossa estratégia, nem nos tira o foco da nossa missão e visão.

“As campanhas comerciais para criação de produtos inovadores e o foco em sectores estratégicos, assim como a melhoria na qualidade da prestação de serviços, permitiram a manutenção dos níveis de crescimento dos recursos de clientes”

Quais as principais metas e objectivos traçados para o Banco para o futuro próximo?

Estimamos fazer crescer o balanço de forma assinalável e sustentada nos próximos anos, porque acreditamos no nosso Plano Estratégico. Acreditamos na nossa visão.

Por outro lado, e com a materialização das iniciativas estratégicas que dão corpo ao Plano, em particular às ligadas ao modelo de negócio, prevê-se atingir uma melhoria significativa da margem financeira aumentando o seu contributo para o produto bancário. Com os investimentos em curso ao nível das tecnologias e sistemas de informação e comunicação, vamos melhorar ainda mais a gestão remota de clientes e a automação de processos e procedimentos, reduzindo significativamente a carga manual nas operações. A relação de correspondência bancária merecerá particular atenção, com o objectivo claro de as aumentar em número, e assegurar um conjunto de linhas que permitam alavancar ainda mais o negócio. Não obstante todas as melhorias verificadas ao nível do controlo interno, são esperadas mais actualizações que nos vão permitir acompanhar o crescimento e a complexidade da actividade. Por fim, todo este esforço vai certamente proporcionar oportunidades de crescimento e superação dos nossos colaboradores, que são elemento central em todo este processo de transformação.

Com todo este conjunto de iniciativas em curso, estamos plenamente convictos que a visão de sermos uma plataforma financeira inclusiva, servindo as necessidades dos particulares, pequenos, médios e grandes negócios com distinção, tradição e inovação será uma realidade.

Caixa Angola (BCGA)



João Plácido Pires

Presidente da Comissão Executiva

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, quais foram os desafios mais evidentes com os quais a instituição financeira que lidera se deparou e quais as medidas adoptadas para os ultrapassar?

Desafios com que a gestão tem de lidar no dia a dia:

- Súbitas variações da taxa de câmbio e da trajetória da inflação, pelo impacto nas taxas de juro, na disponibilidade de divisas, na capacidade financeira dos clientes e no cumprimento das suas obrigações perante o banco.
- O combate à inflação, que reduz significativamente a liquidez do sistema e aumenta os custos dos depósitos e da tesouraria, que se ultrapassar diariamente um valor de Kz 3 000 000 000 paga uma taxa de custódia de 0,1% ao dia.
- O novo modelo regulatório traz desafios que testam as capacidades da equipa e obrigam a investimentos significativos em ferramentas digitais e em formação.
- A pressão da concorrência, que obriga a prestar aos clientes, serviços mais rápidos e completos, associados com plataformas digitais omnicanal.
- Desafios superados com rapidez de reacção, flexibilidade, investimento crescente em sistemas e em formação.

Num contexto marcado por uma acelerada transformação, os Bancos devem focar-se na análise do seu posicionamento e modelo de negócio como potenciador de maior eficiência e rentabilidade da sua actividade. Desta forma, e sendo esta uma área de negócio fortemente alicerçada no contacto e na confiança, que tipo de abordagem deverá ser implementada na Banca Comercial relativamente aos seus clientes?

O Caixa Angola mantém um contacto personalizado com os seus clientes e procura estabelecer relações duradouras de parceria de interesse mútuo, alimentadas por informação que transmita confiança.

Nos últimos anos impôs-se a visão omnicanal, ou seja a digitalização de todos os processos associados com o serviço ao cliente, esforço que prossegue, estando o banco empenhado em manter um atendimento personalizado servindo o digital de suporte a um serviço mais rápido e eficiente.

Um dos desafios com que o sector bancário nacional se tem deparado é a Cibersegurança, que se tem traduzido num aumento do número de Ciberataques às Instituições Financeiras Bancárias. Que estratégia tem sido seguida nesta matéria e que acções têm sido tomadas para garantir não existem impactos e danos reputacionais na actividade na instituição financeira que preside?

A Cibersegurança é assegurada em articulação com o Grupo mas a resposta aos desafios obrigou também ao reforço das equipas internas, a mais investimento em equipamentos, sistemas e formação e ao aperfeiçoamento dos regulamentos e das normas internas. Estamos a actuar em todas estas frentes.

Actualmente a instituição financeira que lidera não é considerada sistémica pelo Banco Nacional de Angola. Qual é a vossa percepção sobre o que esta situação pode representar junto dos vossos clientes e que acções têm vindo a ser desenvolvidas para garantir que não existe impacto na vossa actividade e na confiança dos mesmos?

Ser banco sistémico ou deriva da dimensão ou do interesse do regulador em acompanhar mais de perto a entidade e determinar mais necessidade de capital. Os nossos clientes, os nossos correspondentes internacionais e todo o sistema bancário angolano confiam na solidez do Caixa Angola, cujo rácio de solvabilidade bem acima dos 30%, é dos mais altos do sistema.

Quais as principais metas e objectivos traçadas para o Banco para o futuro próximo?

Crescer em negócio com os actuais clientes de bom risco, melhorando os rácios de transformação também pela concessão de mais crédito, sobretudo em dólares, a empresas exportadoras e para financiamento de investimentos.

Aprofundar as relações de parceria e o conhecimento do cliente para uma oferta de serviços cada vez mais personalizados.

Captar mais clientes, empresariais e particulares, oferecendo serviços aos clientes e fornecedores dos nossos clientes.

Segmentação mais fina dos clientes particulares, para melhor adaptar a oferta de serviços.

Continuar a posicionar o banco no mercado das ofertas públicas de ações e operações similares, dentro dos limites do actual quadro normativo.

“O Caixa Angola mantém um contacto personalizado com os seus clientes e procura estabelecer relações duradouras de parceria de interesse mútuo, alimentadas por informação que transmita confiança.”

Standard Bank Angola (SBA)



Luís Teles

Presidente da Comissão Executiva

De forma retrospectiva e tendo em consideração o último ano e o primeiro semestre de 2023, quais foram os desafios mais evidentes com os quais a instituição financeira que lidera se deparou e quais as medidas adoptadas para os ultrapassar?

Os maiores desafios enfrentados neste período relacionaram-se com temas macroeconómicos e regulatórios, aos quais o SBA tem respondido de forma ágil:

- Redução das taxas de juro — impacto do cenário macroeconómico nos modelos de negócio dos Bancos exigem processos de rápida tomada de decisão sobre políticas de investimento, bem como um foco em identificar oportunidades no curto, médio e longo prazo.
- Recente redução da disponibilidade de divisas — o posicionamento do Banco passa sempre por cumprir os normativos, bem como ter uma relação proactiva, transparente e de proximidade com os seus clientes para encontrar as melhores soluções.
- Volumes e prazos de implementação de novas regulamentações ou de alterações a regulamentações em vigor — o Banco tem adoptado metodologias ágeis para acomodar as mudanças, que passam também por um processo intenso de priorização. Isto garante a alocação dos recursos de forma a dar respostas aos temas mais impactantes e urgentes.

Adicionalmente, também as reestruturações internas e o reajuste de processos e capacidades para acomodar o rápido crescimento do Banco se fizeram sentir neste período. As mudanças criam sempre impactos e desafios, mesmo quando são relacionadas com crescimento, de forma a garantir um futuro estável e eficiente. O foco tem sido em apoiar as nossas pessoas nestes processos de mudança, continuar e reforçar o investimento em formação e desenvolvimento dos nossos colaboradores, mas também rever e ajustar processos e soluções para que sejam mais eficientes e escaláveis e nos permitam continuar na liderança do serviço prestado aos clientes.

“O futuro da Banca vai deixar de ser tão padronizada na oferta, como é hoje, clientes diferentes poderão ter preços, experiências e ofertas distintas mediante a sua própria opção.”

Num contexto marcado por uma acelerada transformação, os Bancos devem focar-se na análise do seu posicionamento e modelo de negócio como potenciador de maior eficiência e rentabilidade da sua actividade. Desta forma, e sendo esta uma área de negócio fortemente alicerçada no contacto e na confiança, que tipo de abordagem deverá ser implementada na Banca Comercial relativamente aos seus clientes?

Num sector como o da Banca, há três questões fundamentais na relação com os clientes: a confiança (risco), a facilidade de interação com o Banco (experiência do cliente) e a oferta (proposta de valor). Em todas essas dimensões, a abordagem de futuro será, cada vez mais, deixar que seja o próprio cliente a definir, de forma personalizável, o que o satisfaz. Garantindo sempre o cumprimento integral da regulamentação, os clientes deverão ter a oportunidade de definir o seu perfil de interação com o Banco, escolhendo se priorizam maior controlo ou rapidez na execução de determinadas operações, se priorizam ou valorizam mais interações pessoais ou digitais, em que canais preferem executar e ter informação sobre operações e a oferta de produtos lhes é mais relevante. O futuro da Banca vai deixar de ser tão padronizada na oferta, como é hoje, clientes diferentes poderão ter preços, experiências e ofertas distintas mediante a sua própria opção.

Cabe ao Bancos adoptarem as melhores práticas e tecnologias que permitam a gestão da sua relação com clientes desta forma, tornando cada vez mais a banca num serviço de valor acrescentado para cada um dos seus clientes. Para isto é importante que os Bancos definam bem em que segmentos ou mercados querem participar. Poderá acontecer que, ao invés de termos genericamente tantos bancos universais, passemos a ter uma maior segmentação dos Bancos em relação aos segmentos de clientes ou sector em que querem participar e em que formato será essa participação.

Um dos desafios que o sector bancário nacional se tem deparado é a Cibersegurança, que se tem traduzido num aumento do número de Ciberataques às Instituições Financeiras Bancárias. Que estratégia tem sido seguida nesta matéria e que acções têm sido tomadas para garantir que não existem impactos e danos reputacionais na actividade na instituição financeira que preside?

Este é, de facto, um dos maiores riscos que identificamos na nossa actividade e ao qual temos dado sério foco e acompanhamento. Fazendo parte de um grupo internacional, beneficiamos de muita experiência no tratamento destes temas e implementamos medidas de combate aos Ciberataques de forma coordenada e com base nas melhores práticas internacionais. Estas medidas incluem o reforço da segurança dos sistemas preventivos, o reforço da formação interna sobre temas de cibersegurança e de risco de informação, por via de comunicações frequentes e alertas sobre estas temáticas, o reforço dos controlos relativos a *Phishing* e outros vectores de ataque semelhantes e por último, fazemos um acompanhamento das tentativas de ataques, bem como realizamos exercícios de simulação para averiguar preventivamente a robustez dos nossos controlos e a eficiência das nossas formações aos colaboradores.

O Aviso n.º 18/22 determinou a obrigatoriedade das instituições financeiras bancárias consideradas sistémicas criarem pelo menos um posto bancário em todas as sedes dos 164 municípios angolanos. Qual a estratégia que a Instituição que vossa excelência preside tem para atingir este objectivo?

O SBA tem em Angola a sua casa e quer promover o seu crescimento, tendo como propósito melhorar a vida das Pessoas, e posicionando-se como mais do que um Banco. Pretendemos estar mais próximo dos Clientes, através da promoção do acesso a serviços financeiros básicos, contribuindo assim para uma maior inclusão financeira. Infelizmente, uma grande parte da população angolana ainda enfrenta barreiras para aceder a serviços bancários e é de valorizar todas as iniciativas que promovam o acesso a serviços financeiros por parte da população com mais dificuldades de lhes aceder. Afinal, o acesso a serviços financeiros é fundamental para o funcionamento da economia, incentivando a poupança e o investimento.

O Banco tem vindo a trabalhar no sentido de expandir a sua presença em Angola, através de iniciativas como a dinamização da rede de agentes bancários — Ponto Azul — em diferentes municípios do país. Com vista a cumprir com o objectivo do Aviso, os bancos sistémicos estão a colaborar de forma coordenada, através da ABANC, para garantir a cobertura nos 164 municípios em Angola, o que levará a uma melhoria nos acessos aos serviços bancários por parte da população angolana.

Quais as principais metas e objectivos traçadas para o Banco para o futuro próximo?

Na jornada de crescimento e melhoria contínua em que o Banco se encontra, é essencial o foco no cumprimento de objectivos estratégicos:

- Foco na melhoria da experiência do cliente, apostando cada vez numa diferenciação pela excelência de serviço.
- Aposta contínua no desenvolvimento e melhoria da experiência dos colaboradores, que são a base do nosso negócio e os nossos representantes perante os nossos clientes.
- Garantia de que as bases e fundações processuais, operacionais e tecnológicas, estão asseguradas, suportam de forma sustentável o crescimento do Banco, e garantem que a organização está preparada para os novos desafios que se avizinham, permitindo uma maior agilidade e capacidade de reacção às alterações do mercado, regulatórias e revisões da estratégia de negócio.
- Manutenção de um ambiente de controlo interno robusto, com uma cultura de risco proactiva, que garante que fazemos o negócio certo, da maneira certa.

Enquadramento Económico Global

Taxa de crescimento real do PIB

	2023 (E)	2022
Zona Euro	0,8%	3,5%
EUA	1,6%	2,1%
Mercados Emergentes	3,9%	4,0%
Mundo	2,1% / 2,7% / 2,8% ¹	3,4%

A actividade económica mundial mantém um elevado grau de incerteza devido às repercussões da continuidade da guerra na Ucrânia iniciada em Fevereiro de 2022 e consequente permanência de uma pressão inflacionista e o restabelecimento ainda parcial das cadeias de distribuição que condicionam as previsões do crescimento económico para 2023.

Fonte: Fundo Monetário Internacional

Taxa de Inflação

	2023 (E)	2022
Zona Euro	5,3%	8,4%
EUA	4,5%	8,0%
Mercados Emergentes	8,6%	9,8%

O ano de 2022 representou uma escalada da taxa de inflação a nível global, reforçado pela guerra na Ucrânia e em particular nos países mais desenvolvidos, prevendo-se para 2023 uma regressão inflacionista nas principais economias mundiais em resultado das medidas de política monetária adoptadas pelos bancos centrais.

Fonte: Fundo Monetário Internacional

Taxas de Juro

	2023 (Junho) ²	2022 (início do ano)
Euribor 3M	3,58%	-0,57%
Libor USD 3M	5,55%	0,22%

Os principais bancos centrais têm vindo a aumentar desde 2022 de forma sucessiva e expressiva as suas taxas directoras decorrentes das pressões inflacionistas verificadas nas economias mundiais, sendo expectável que essa trajectória possa iniciar uma inversão em 2024.

Fonte: Banco Federal de Nova Iorque, Banco Central Europeu, de acordo com as séries históricas disponíveis



Preço do petróleo por barril

	2023 (Junho) ²	2022 (início do ano)
Crude	69,09 USD	80,16 USD
Brent	73,86 USD	82,82 USD

A cotação nos mercados internacionais do barril do crude e do brent estabilizaram a partir do 2º semestre de 2022 com uma trajectória de correcção de preço, estimando-se que a cotação se venha a fixar em torno de \$80 no final de 2023.

Fonte: US Energy Information Administration

Índices bolsistas

	2023 (Junho) ²	2022
EUA Dow Jones Index	3,8%	-8,8%
EUA Nasdaq Index	38,8%	-33,0%
Euro Stoxx 50	16,0%	-11,7%
Alemanha DAX Index	16,0%	-12,3%

O ano de 2022 ficou marcado pela desvalorização dos principais índices bolsistas mundiais, em resultado da guerra na Ucrânia e do início do ciclo inflacionista. No 1º semestre de 2023, assistiu-se a uma recuperação das perdas verificadas no ano anterior com os investidores a retomar a aquisição de activos financeiros com valor depreciado.

Fonte: Investing, Bloomberg, MSCI

¹ Estimativas do Banco Mundial, OCDE e Fundo Monetário Internacional, respectivamente

² Cotação do último dia do período

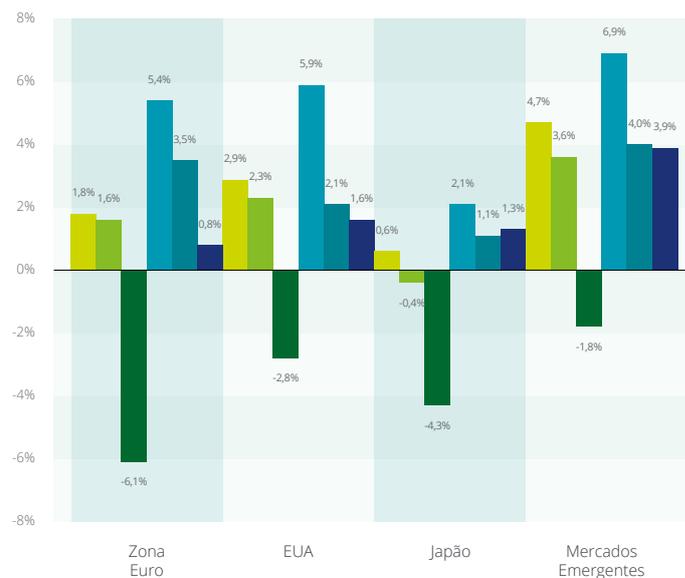
Introdução

Em 2023 a actividade económica mundial mantém um elevado grau de incerteza devido às repercussões da continuidade da guerra na Ucrânia iniciada em Fevereiro de 2022 e consequente permanência de uma pressão inflacionista e restabelecimento ainda parcial das cadeias de distribuição. O actual contexto económico global tem sido consequentemente marcado por sucessivos aumentos das taxas directoras dos principais bancos centrais, por aumentos das taxas de juro de dívida pública e privada, pela permanência de tensões geopolíticas, assim como, pela intensificação dos impactos das mudanças climáticas.

De acordo com o Fundo Monetário Internacional (FMI) o produto interno bruto mundial cresceu 3,4% em 2022, tendo sido observado um crescimento de 3,5% na Zona Euro, 2,1% nos Estados Unidos da América e 1,1% no Japão.

Segundo os dados mais recentes da *Eurostat*, o gabinete de estatísticas da União Europeia, divulgados no dia 8 de Junho, a economia da Zona Euro entrou em recessão técnica no 1º trimestre de 2023, decorrente de uma contracção de -0,1% verificada no PIB em dois trimestres consecutivos, justificado pelo actual contexto de inflação e consequente contracção do consumo. Não obstante, a Comissão Europeia aponta para um crescimento da Zona Euro em 2023 em torno de 1,1%, face ao crescimento de 0,8% previsto pelo FMI.

PIB real (2018-2023)



Legenda

■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 (E)

Fonte: Fundo Monetário Internacional – *World Economic Outlook*, Abril 2023

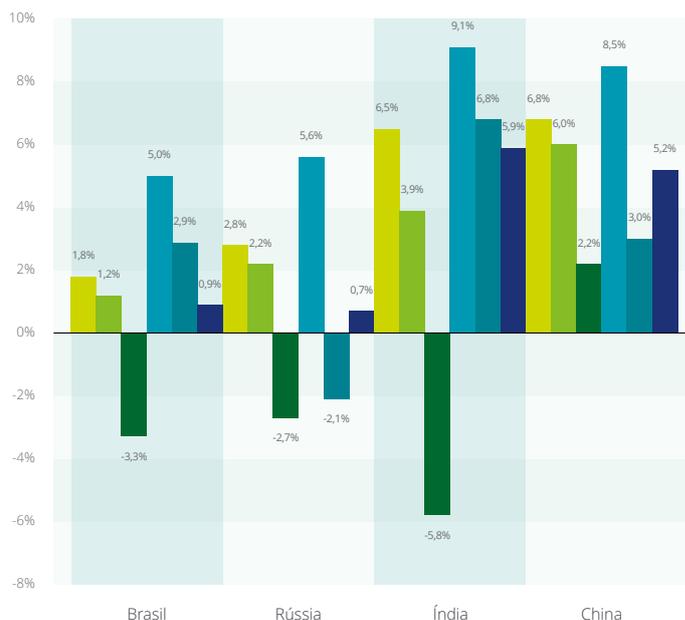
Quanto aos mercados emergentes, verificou-se em 2022 um crescimento de 4,0% no conjunto das suas economias, destacando-se, entre os países integrantes do BRIC, a Índia com um crescimento de 6,8% e a China com um crescimento moderado de 3,0%. A destacar também a Rússia que, decorrente dos impactos das sanções financeiras aplicadas pelas principais economias do Ocidente, viu o seu PIB contrair -2,1% em 2022, estimando o FMI um crescimento de 0,7% para 2023, em resultado da deslocação das suas relações económicas para o Oriente, em particular, para a China.

Para 2023 o FMI estima um crescimento mundial de 2,8%. Esta projecção do PIB mundial encontra-se positivamente impactada pelo fim da política COVID Zero na China em Janeiro último e consequente reabertura da economia, com uma revisão em alta para a economia chinesa de 5,2%, superior em 0,8% face às estimativas anteriores. Para 2024, o Fundo Monetário Internacional, projecta um crescimento do produto interno bruto mundial de 3,0%.

Também a OCDE, de acordo com o seu último *Economic Outlook* de Junho, prevê um crescimento do PIB mundial de 2,7% para 2023, apontando 2,9% para 2024.

Por seu turno, o Banco Mundial, menos optimista, aponta no seu *Global Economic Prospects* de Junho, para um crescimento do PIB mundial de 2,1% em 2023, destacando para o conjunto das economias avançadas um crescimento de apenas 0,5%. A mesma Instituição prevê para 2024, um crescimento global de 2,4%.

PIB real nos BRIC (2018-2023)



Legenda

■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 (E)

Fonte: Fundo Monetário Internacional – *World Economic Outlook*, Abril 2023

Findo o ciclo pandémico e os respectivos impactos sofridos pelas respostas governamentais a nível global, verificou-se em 2022, uma melhoria generalizada nos défices públicos, ainda que persistam elevadas incertezas quando à evolução dos impactos gerados pelos factores provocados pela pressão inflacionista e nas cadeias de distribuição resultantes da continuidade da guerra na Ucrânia.

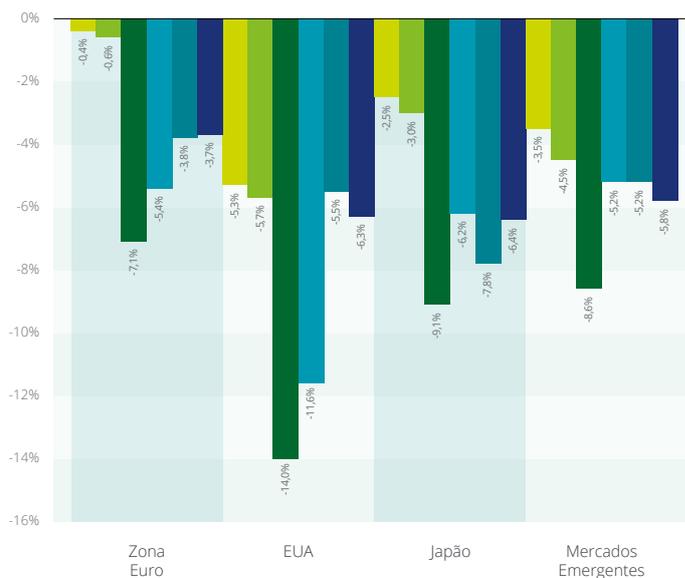
As ajudas financeiras à Ucrânia têm vindo a ser reforçadas ao longo do período da guerra, destacando-se os Estados Unidos da América com um apoio superior a USD 75 biliões e a União Europeia com uma ajuda em torno de EUR 40 biliões, traduzidos em apoio humanitário, financeiro e militar.

O défice público dos Estados Unidos da América reduziu para 5,5% em 2022, após ter atingido uma média em torno de 13% nos dois últimos anos. As últimas previsões do Fundo Monetário Internacional apontam para um valor, ainda deficitário, em torno de 6,3% em 2023. Periodicamente, os Estados Unidos da América observam uma probabilidade de incumprimento da dívida, o que obriga a acordos no Congresso e Senado para o aumento do tecto da dívida pública, situação que voltou a acontecer em Maio último, resultando na aprovação de um novo limite da dívida que se encontrava estabelecido desde 19 de Janeiro.

A Zona Euro, que tradicionalmente apresenta défices públicos inferiores aos Estados Unidos da América decorrente das regras comunitárias, observou em 2022 um valor deficitário de 3,8% sobre o produto interno bruto, estimando-se que em 2023 o défice volte a não cumprir os limites de endividamento comunitário, alcançando 3,7%. No entanto, e face ao contexto actual, a Comissão Europeia tem em vigor até finais de 2023 a suspensão da aplicação das regras estabelecidas no pacto de Estabilidade e Crescimento da Zona Euro, permitindo aos países terem défices superiores a 3%.

No conjunto das economias emergentes, o défice público atingiu 5,2% em 2022, acima dos valores registados nos períodos pré-pandemia, estimando o Fundo Monetário Internacional que atinga 5,8% em 2023.

Défices públicos (2018-2023)



Legenda

■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 (E)

Fonte: Fundo Monetário Internacional – *World Economic Outlook*, Abril 2023

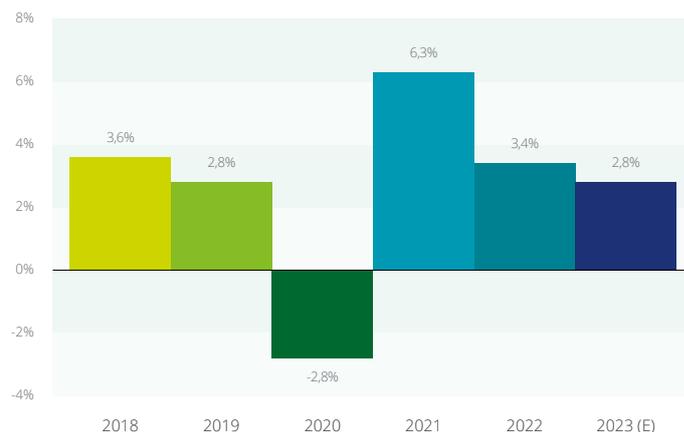
Principais indicadores macroeconómicos

PRODUTO INTERNO BRUTO

Nos últimos 5 anos, entre 2018 e 2022, a economia global apresentou, segundo o Fundo Monetário Internacional, uma taxa média anual de crescimento de 2,7%, em comparação com 3,5% verificado nos 5 anos precedentes (2013-2017).

As últimas previsões do Fundo Monetário Internacional apontam para um crescimento de 2,8% no produto interno bruto mundial para 2023, similar ao valor verificado no ano pré-pandemia, contudo assente num cenário de elevada incerteza decorrente da actual política monetária mais restritiva a nível global.

PIB Real Mundial (2018-2023) – Total de 195 Países



Fonte: Fundo Monetário Internacional – *World Economic Outlook*, Abril 2023



TAXAS DE JURO

Em 2022 iniciou-se um período de crescimento acentuado nas taxas de juro de referência mundial decorrente das pressões inflacionistas verificadas, com excepção dos indexantes ao iene japonês.

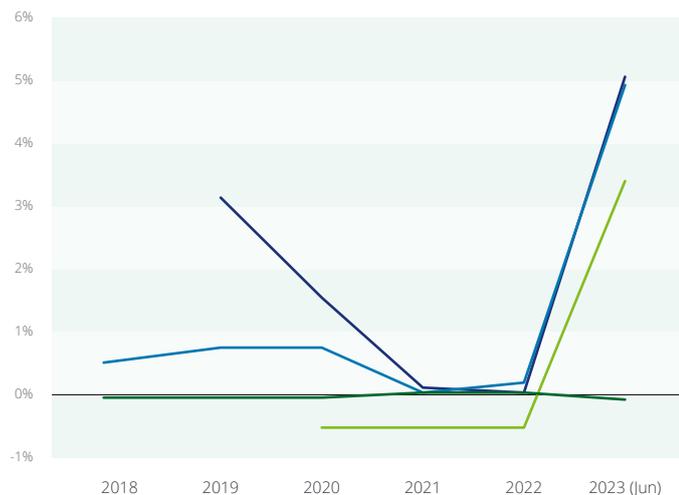
Nos Estados Unidos da América, a Reserva Federal iniciou logo em Março de 2022 o ciclo do aumento das suas taxas directoras, contando já com dez aumentos consecutivos realizados num período de 15 meses, encontrando-se em Junho de 2023 em 5,25%, tendo decidido na última reunião a 14 de Junho pela manutenção das actuais taxas vigentes definidas em Maio.

O Banco Central Europeu iniciou em Julho de 2022 o ciclo de aumentos das suas taxas directoras, acumulando oito aumentos consecutivos realizados num período de 12 meses.

A taxa de referência para depósitos, a mais importante para a política monetária da Zona Euro fixou-se em 3,50% em Junho de 2023, o valor mais elevado desde Maio de 2001, mantendo-se vigilante perante o actual ciclo inflacionista, ainda demasiado elevado e longe dos níveis de objectivo para uma inflação próxima dos 2%.

Em sentido contrário, o Banco Central da China sinalizou em 15 de Junho último, a redução em 10 pontos bases da sua taxa directora para empréstimos a um ano, medida já antecipada pelos mercados e com vista a dar um novo impulso aos indicadores económicos abaixo do esperado.

Taxas de juro (2018-2023)



Legenda

SOFR rate (USD) ESTR rate (EUR) SONIA rate (GBP) TONAR rate (JPY)

Fonte: Banco Federal de Nova Iorque, Banco Central Europeu, Banco de Inglaterra, Banco do Japão, de acordo com as séries históricas disponíveis

Nota: Dados referentes ao 1º dia do ano. Em 2023, referentes a 30 de Junho de 2023

Nota técnica:

A Financial Conduct Authority (FCA), em conjunto com os bancos centrais, tem a decorrer o processo de transição gradual para os indexantes Libor que visa descontinuar a sua actual aplicação e publicação, por novos indexantes:

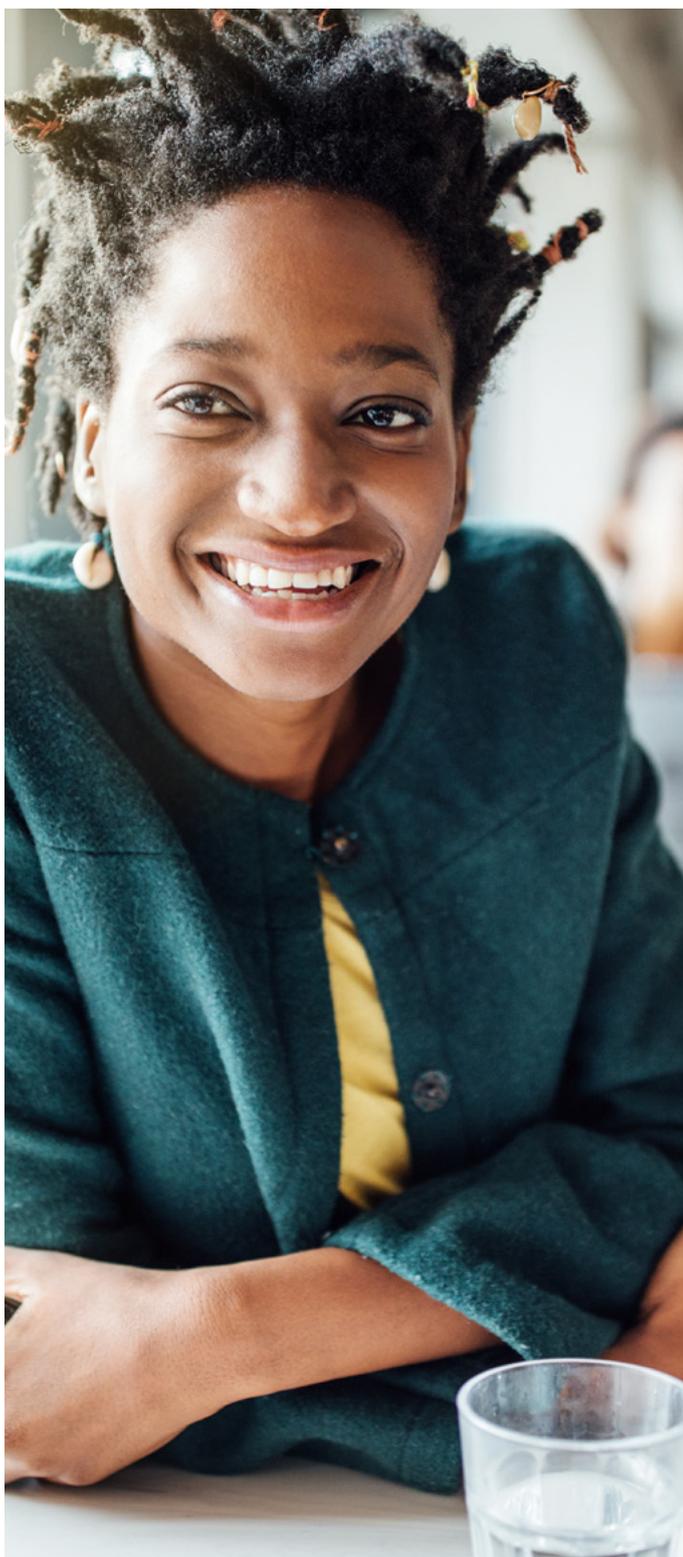
- *Secured Overnight Financing Rate (SOFR)* por equivalência à Libor USD;
- *Euro Short-term Rate (ESTR)* por equivalência à Libor EUR;
- *Sterling Overnight Index Average (SONIA)* por equivalência à Libor GBP;
- *Tokyo Overnight Average Rate (TONAR)* por equivalência à Libor JPY;
- *Swiss Average Rate Overnight (SARON)* por equivalência à Libor CHF.

As taxas Libor reflectem a taxa de juro média inerente às operações interbancárias realizadas por um conjunto seleccionado de bancos globais e são calculadas para diferentes moedas (dólar americano, euro, libra esterlina, iene japonês e franco suíço) e para diferentes prazos. A crise financeira de 2008 e os escândalos de manipulações e ineficiências detectadas contribuíram para esta transição, promovendo a definição de novas taxas alternativas que melhor traduzam a representatividade das transacções que as suportam.

As taxas Libor e Euribor apresentam um diferencial aproximado de 2%. A Libor USD a 3 meses passou de 0,22% no início de 2022 para 4,78% no início de 2023, alcançando 5,55% a 30 de Junho de 2023. Por comparação, a Euribor a 3 meses, em Julho de 2022 deixou de apresentar uma taxa negativa, iniciando 2023 em 2,16% e alcançando 3,58% o fecho do semestre. Já a Libor GBP a 3 meses, atingia 5,39% a 30 de Junho de 2023.

As políticas monetárias adoptadas como resposta às taxas de inflação verificadas, têm apresentado alguns efeitos colaterais no sistema financeiro global, com perdas consideráveis no valor nos activos financeiros, provocando turbulência em alguns bancos regionais nos Estados Unidos e na Europa, colocando de novo em teste a resiliência e a estabilidade do sistema financeiro global e sobre o qual as autoridades bancárias têm vindo a assegurar medidas determinantes na sua resolução, garantindo, por agora, a mitigação de potenciais efeitos sistémicos.

Os principais bancos centrais esperam para 2024 uma diminuição da pressão inflacionista que permita o início de uma trajectória descendente nas taxas de juro directoras.



TAXAS DE INFLAÇÃO

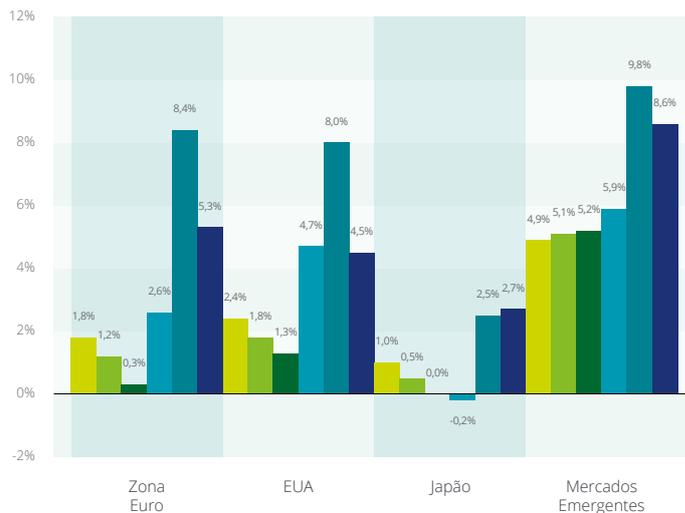
A guerra na Ucrânia iniciada em Fevereiro de 2022, após o fim de um ciclo pandémico, manteve a perturbação nas cadeias globais de abastecimento, em particular no fornecimento de energias fósseis pela Rússia e de cereais pela Ucrânia, originando uma contracção no comércio mundial pelo lado da oferta e pressionando os preços e o acesso a bens e serviços, tendo sido alcançado em 2022, segundo o Fundo Monetário Internacional, taxas de inflação de 8,4% na Zona Euro, 8,0% nos Estados Unidos da América, e de 9,8% no conjunto das economias emergentes.

Para 2023 estima-se uma redução das taxas de inflação verificadas em 2022, ainda assim, longe das taxas históricas marginalmente baixas verificadas nos últimos anos, em resultado dos impactos também pelo lado da diminuição da procura global, e da redução do investimento, fruto do aumento das taxas de juro que os principais bancos centrais têm vindo a preconizar.

Nos Estados Unidos da América, ao contrário do que é historicamente habitual, assistir-se-á em 2023 a uma taxa de inflação menor face ao verificado no conjunto da Zona Euro, fruto de uma política monetária mais agressiva e antecipadamente iniciada, preconizando uma esperada redução das taxas de juro na sua economia mais cedo que na Europa.

Os últimos dados divulgados, referentes a Maio de 2023, revelam taxas de inflação de 4% nos Estados Unidos da América e de 6,1% no conjunto das economias da Zona Euro.

Taxas de inflação (2018-2023)



Legenda

■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 (E)

Fonte: Fundo Monetário Internacional – *World Economic Outlook*, Abril 2023



TAXAS DE DESEMPREGO

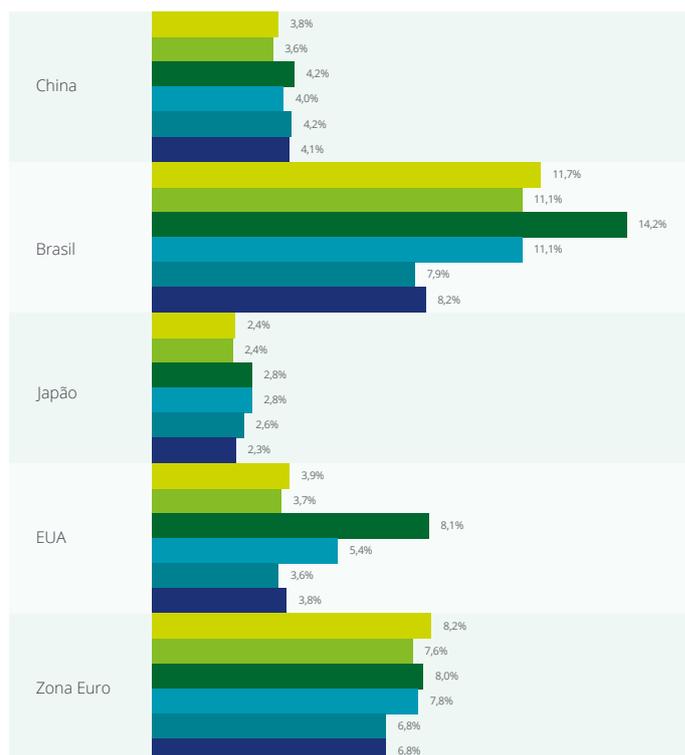
A pandemia afectou particularmente as economias em que as populações apresentavam níveis mais baixos de imunidade e onde os bloqueios mais rígidos foram implementados, a destacar neste âmbito, a China. No entanto, em virtude do fim do ciclo pandémico é natural assistir-se à correcção gradual da taxa de desemprego mundial.

Verificou-se em 2022, uma redução generalizada nas taxas de desemprego, com destaque para os Estados Unidos da América alcançado 3,6% em resultado da implementação em curso dos planos *Biden* de recuperação económica anunciados em 2021. Também na Zona Euro, a taxa de desemprego manteve-se historicamente baixa, em torno de 6,8%.

Para 2023, apesar da incerteza quanto aos impactos da inflação e das taxas de juro, o Fundo Monetário Internacional não prevê alterações significativas nos actuais níveis de desemprego para as principais economias mundiais.



Taxas de desemprego (2018-2023)



Legenda

■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 (E)

Fonte: Fundo Monetário Internacional – *World Economic Outlook*, Abril 2023

MERCADOS ACCIONISTAS

O ano 2022 foi marcado por uma desvalorização global dos mercados accionistas em contraciclo ao observado nos 3 anos precedentes nas principais praças globais.

O índice compósito *MSCI All Country World Index* constituído por empresas de 23 países desenvolvidos e 24 países em desenvolvimento, apresentou em 2022 uma desvalorização de 19,5%, em resultado dos impactos da guerra na Ucrânia, nomeadamente ao nível dos problemas de abastecimento e redução do comércio mundial, e dos aumentos das taxas de juro directoras nos Estados Unidos da América e na Europa.

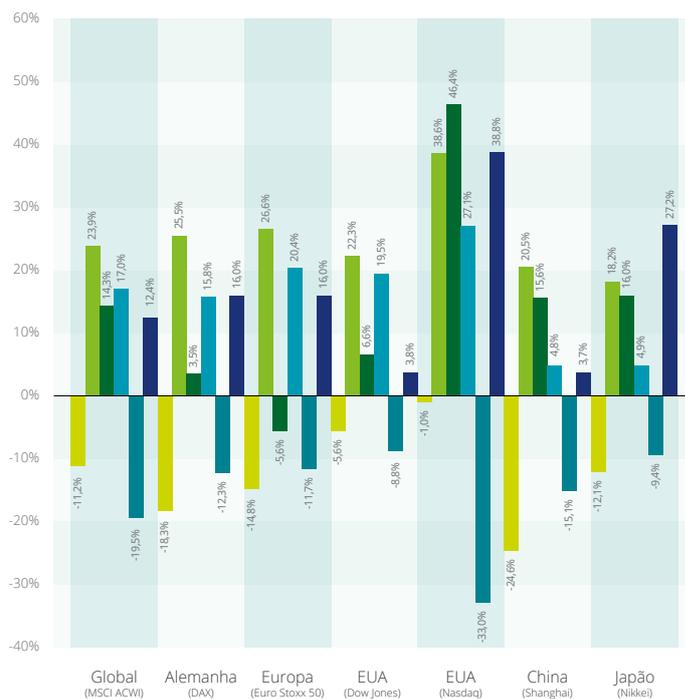
O mercado accionista nos Estados Unidos da América apresentou em 2022 uma desvalorização em torno de 20%, destacando-se o índice *Dow Jones* e o índice *Nasdaq* com uma quebra de 8,8% e 33,0%, respectivamente. No decurso do 1º semestre de 2023, temos vindo a assistir a uma valorização de 3,8% no índice *Dow Jones* e 38,8% no índice *Nasdaq*, com base nas cotações de fecho de Junho de 2023.

Na Europa, o índice *Euro Stoxx 50*, que representa 50 acções das maiores empresas da Zona Euro, apresentou uma desvalorização de 11,7% em 2022, entretanto recuperada no 1º semestre de 2023 com uma valorização de 16,0% até Junho.

Ainda no quadro europeu, a destacar o mercado bolsista alemão que apresentou em 2022 uma das contracções mais acentuadas da Zona Euro, alcançando o índice *DAX* uma desvalorização de 12,3%.

No mercado asiático, na China e no Japão, os mercados bolsistas assistiram em 2022 a uma contracção no índice *Shanghai* de 15,1% e no índice *Nikkei* 9,4%, respectivamente.

Mercados accionistas (2018-2023)



Legenda

■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 (Jun)

Fonte: *Investing, Bloomberg, MSCI*

Nota: Dados referentes a ciclo anual. Em 2023, referentes a 30 de Junho de 2023

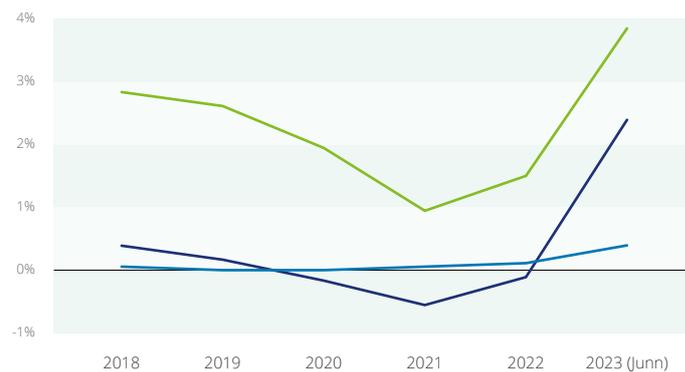
MERCADO DAS OBRIGAÇÕES DO TESOURO

As *yields* associadas às obrigações do tesouro a 10 anos das principais zonas económicas de referência, registaram um acentuado aumento ao longo de 2022.

Nos Estados Unidos da América, as *yields* das obrigações a 10 anos, iniciaram 2022 em torno de 1,5%, fechando o ano acima de 3,5% e encontrando-se a Junho de 2023 em torno de 3,8%.

Na Alemanha, as obrigações a 10 anos que ainda apresentavam *yields* negativas no início de 2022, encontram-se a Junho de 2023 com taxas próximas de 2,4%.

Yields das obrigações do tesouro, 10 anos (2018-2023)

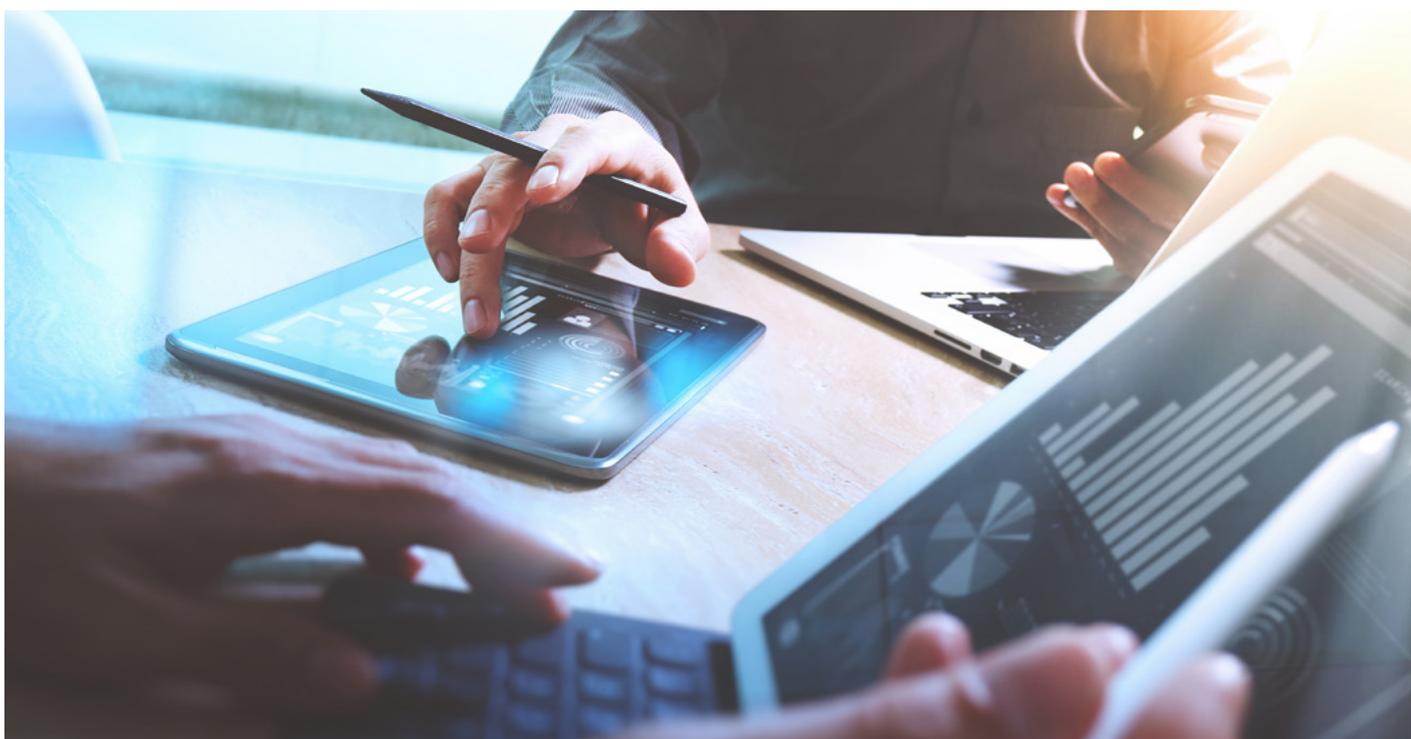


Legenda

— Alemanha — EUA — Japão

Fonte: *Investing, Bloomberg, MSCI*

Nota: Dados referentes ao 1.º dia do ano. Em 2023, referentes a 30 de Junho de 2023



Energia

OIL & GAS

Fruto da recuperação económica verificada após o ciclo pandémico, no qual se registaram cotações mínimas históricas, assistiu-se a uma recuperação progressiva do valor do petróleo, atingindo valores máximos históricos entre Março e Junho de 2022, em resultado das interrupções no comércio petrolífero e na produção russa provocadas pela guerra na Ucrânia.

A partir do 2º semestre de 2022 observou-se uma trajectória de correcção do preço do petróleo, estabilizando para valores próximos aos verificados no início do ano, decorrente do crescimento da oferta face à procura.

Apesar das sanções internacionais aplicadas à Rússia na comercialização desta *commodity*, o país atingiu em Abril de 2023 o volume mais elevado de exportações de petróleo e produtos derivados desde o início da guerra na Ucrânia, totalizando 8,3 milhões de barris/dia, após ter redireccionado as suas exportações do sector para outros países, em particular, para a China, Índia e Turquia. Segundo a Agência Internacional de Energia, é expectável que a Rússia venha a aumentar os seus volumes de produção para compensar a perda de receita do sector desde o início da guerra.

Para o final de 2023, a *US Energy Information Administration* (EIA) prevê no seu *Short-Term Energy Outlook* de Maio de 2023, que o preço WTI do petróleo venha a permanecer em valores próximos de \$79, corrigindo em baixa o preço de \$85 que havia estimado em Abril, considerando os impactos pelo enfraquecimento global das condições económicas decorrente da subida das taxas de juro e do risco percepcionado em torno do sector bancário.

Diversas agências de *rating*, operadores e agências de energia, têm vindo a ajustar nos últimos meses a sua previsão do preço do barril de petróleo para 2023, apontando, numa revisão efectuada em Junho último, para que a cotação se fixe em torno de \$80 no final do ano em virtude de uma possível desaceleração da economia mundial, aliada à preocupação sobre o futuro da procura na China, quando no arranque de 2023 a expectativa estava para valores de referência em torno dos \$100 por barril.

Preço do petróleo (2018-2023)



Legenda

— Crude Oil

— Brent Oil

Unidade: US dólares por barril

Fonte: *US Energy Information Administration*

Nota: Dados de cotações diárias com última cotação apresentada referente a 30 de Junho de 2023

Procura e oferta mundiais de petróleo (2018-2023)



Legenda

— Procura

— Oferta

Fonte: *International Energy Agency; EIA Short-Term Energy Outlook*, Maio 2023

Nota: Dados de evolução trimestral. Estimativa para Junho de 2023

Os investimentos realizados em inovação, desenvolvimento e produção em energias verdes tem procurado dar resposta ao aumento global da procura por essas fontes renováveis, pelo que o comportamento dos países produtores de petróleo, a evolução da economia mundial, a resposta global à crise energética e a determinação na resposta aos desafios das alterações climáticas, serão determinantes no comportamento a médio prazo desta *commodity*.

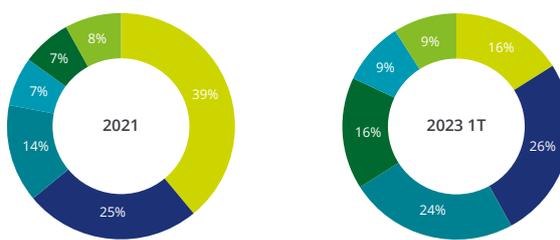
A guerra na Ucrânia e no quadro dos sanções internacionais à Rússia que têm vindo a ser aplicadas pela União Europeia, Estados Unidos da América e outros países ocidentais, impôs a procura de alternativas à dependência do fornecimento de gás pela Rússia à União Europeia, em especial à economia alemã.

De acordo com o *Eurostat*, as importações da União Europeia de gás natural russo reduziram-se de 39% em 2021 para 16% no 1º trimestre de 2023, decorrente da diversificação das suas importações para outros mercados.

As sanções internacionais aplicadas à Rússia, resultaram também num desvio pela Rússia, das suas exportações de energias fósseis do Ocidente para o Oriente. Em 2021, ano precedente ao início da guerra, a União Europeia representava 50% das exportações de energias fósseis da Rússia, figurando em 2º lugar a China em torno de 25%.

Pós início da guerra na Ucrânia, e de acordo com dados referentes ao 1º trimestre de 2023, o destino das exportações de energias fósseis da Rússia é agora liderado pela China em torno de 29%, a Índia com 15% e a Turquia com 11%, encontrando-se a União Europeia reduzida a 19%.

Importações da União Europeia de gás natural dos principais parceiros comerciais (2021-2023)



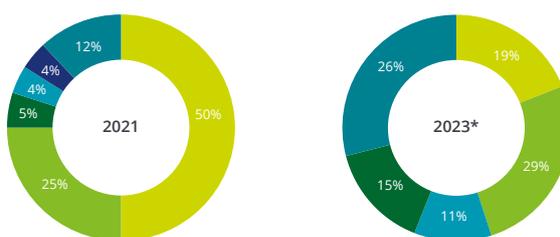
Legenda



Fonte: *Eurostat*

Nota: Decorrente de arrendamentos, pode não totalizar 100%

Principais destinos das exportações de energias fósseis pela Rússia (2021-2023)



Legenda



Legenda



Fonte: *Centre for Research on Energy and Clean Air; Observatory of Economic Complexity*

Nota: Energias fósseis consideradas: Petróleo, Gás natural e Carvão.

* Dados referentes a 2023 relativos ao período de 1 de Janeiro a 26 de Maio, e sujeitos a tratamento pela Deloitte. Decorrente de arrendamentos, pode não totalizar 100%

ENERGIAS RENOVÁVEIS

Um pouco por todo o mundo, com maior ou menor intensidade e impacto, decorre um processo, naturalmente gradual, de descarbonização e transição energética das economias, à luz da entrada em vigor em 2016 do Acordo de Paris, subscrito por 194 países e que ambiciona a neutralidade das emissões de dióxido de carbono até 2050 como forma de delimitar o aumento do aquecimento global em 1,5° *celsius*.

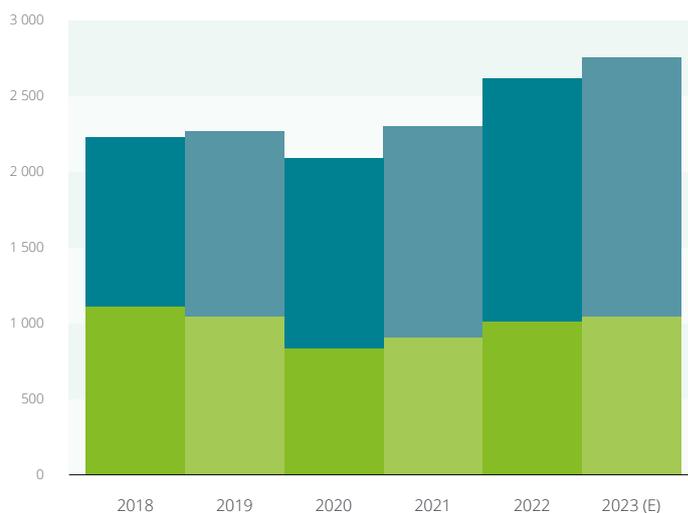
Apesar do Acordo de Paris, o impacto da guerra da Ucrânia tem vindo a intensificar a vontade, por parte de algumas economias avançadas, em particular a França, os Estados Unidos da América e o Japão, em manter a energia nuclear como parte da equação nas energias renováveis. A Alemanha, por seu turno, encerrou em Abril último, as três últimas centrais nucleares do país, pondo fim à sua era nuclear.

A Agência Internacional de Energia, no seu relatório anual de investimento de 2023 confirma a tendência global de crescimento observado nos últimos anos ao nível do investimento em energia, ascendendo em 2022 a um valor global em torno de 2,6 mil milhões de USD.

O investimento em energias “limpas” tem ganho maior preponderância no quadro energético global, passando de um rácio 50/50 face a energia fósseis verificado em 2017, para uma distribuição de 62% em energias “limpas” e 38% em energias fósseis, demonstrativo do esforço financeiro mundial para o caminho da descarbonização.

A principal finalidade do investimento realizado em energias “limpas” destina-se a energia renovável, estimando a Agência Internacional de Energia, que ultrapasse os 38% do total do investimento verde realizado em 2023. A agência, destaca também o crescimento observado na componente de electrificação automóvel que, em 2018 representava apenas 2% do total do investimento verde energético, atingindo em 2023 uma representatividade em torno de 10%.

Investimento mundial em energia (2018-2023)



Legenda

■ Energias fósseis ■ Energias "limpas"

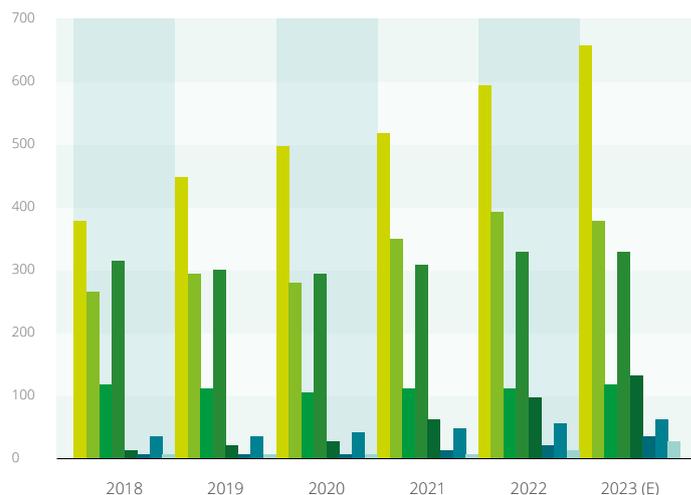
Unidade: Bilhões de USD

Fonte: *International Energy Agency - World Energy Investment 2023*

Os investimentos em energias “limpas” foram impulsionados por um conjunto diversificado de factores, sendo de destacar, a volatilidade dos preços registados nas energias fósseis nos últimos 2 anos e o alinhamento da agenda política mundial quanto à segurança climática e energética entre os países mais industrializados do mundo em particular, os Estados Unidos da América, a Europa, o Japão e a China.

Contudo, os custos globais incorridos decorrentes de um processo de transição energética, nos quais muitos Países se revêem em querer acompanhar e liderar e outros se mantêm à margem, apresentando quase sempre efeitos locais negativos orçamentais no curto prazo e resultados marginais para a sustentabilidade do crescimento económico global a longo prazo, mantém as fontes fósseis de energia como relevantes e fundamentais para a economia mundial.

Finalidades do investimento em energias “limpas” (2018-2023)



Legenda

Unidade: Bilhões de USD

- Energia renovável
- Eficiência energética
- Outro uso final
- Redes
- Electrificação automóvel
- Armazenamento baterias
- Nuclear
- Combustíveis de baixa emissão e utilização e armazenamento de captura de carbono

Fonte: *International Energy Agency - World Energy Investment 2023*

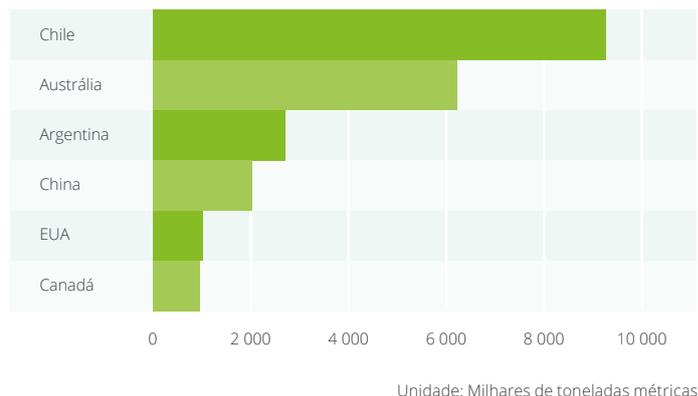


A procura global de soluções mais electrificadas para consumo final tem aumentado de forma muito significativa nos últimos anos, bem ilustrado nos sucessivos máximos históricos do volume das vendas de automóveis eléctricos e de painéis solares e que continuará a crescer acima de dois dígitos nos próximos anos.

A produção de energias “limpas” assenta na exploração de um conjunto crítico de metais, sendo de destacar, entre outros:

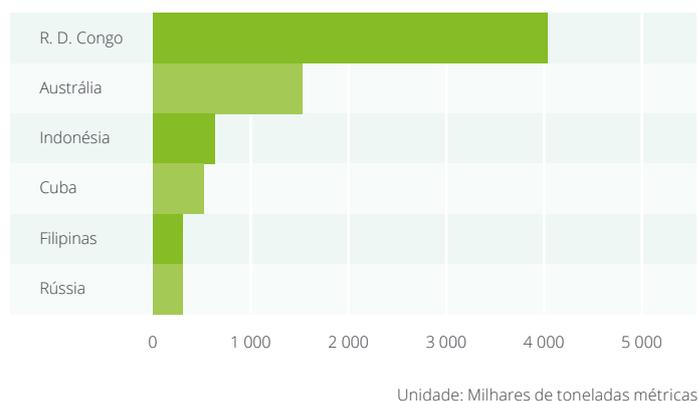
- O lítio, com forte utilização na fabricação de baterias automóveis e outros sistemas de armazenamento de energia, encontrando-se maioritariamente disponível em reservas localizadas no Chile, Austrália, Argentina, China, Estados Unidos da América e Canadá;
- O cobalto, vital para a estabilidade e durabilidade das baterias, é também utilizado na construção de turbinas eólicas, encontrando-se amplamente disponível na República Democrática do Congo, seguindo-se a Austrália, Indonésia, Cuba, Filipinas e Rússia;
- O silício, amplamente utilizado na produção de painéis solares como semicondutor da luz solar em electricidade nas células fotovoltaicas, encontrando-se amplamente disponível em reservas de quartzo na China, seguindo-se a Rússia, Brasil, Noruega, Estados Unidos da América e França;
- O cobre, utilizado na fiação eléctrica para a transmissão e distribuição de energia, encontrando-se fortemente disponível em reservas localizadas no Chile, Austrália e Perú, Rússia, México e Estados Unidos da América.

Reservas de lítio



Fonte: Statista – dados estimados referentes a 2022. Top-6 de países com reservas

Reservas de cobalto

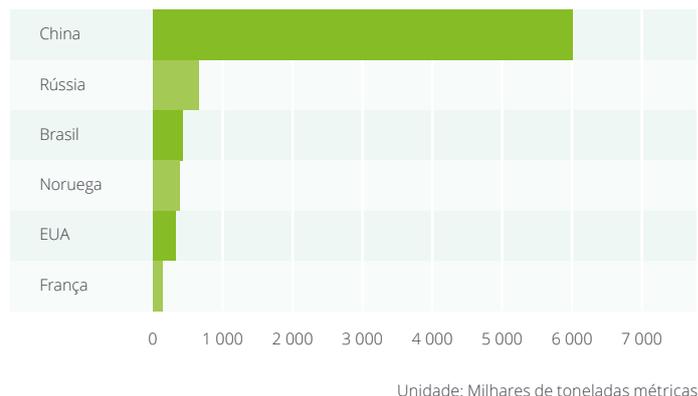


Fonte: Statista – dados estimados referentes a 2022. Top-6 de países com reservas

De acordo com a Agência Internacional para as Energias Renováveis (IRENA), a detenção de reservas de metais críticos para as energias “limpas” vem alterar o quadro geopolítico global onde, a influência de alguns países, como a China, vai influenciar significativamente as relações económicas internacionais, onde países fortemente dependentes da exportação de fontes de energias fósseis estarão expostos a riscos adicionais e perda de influência.

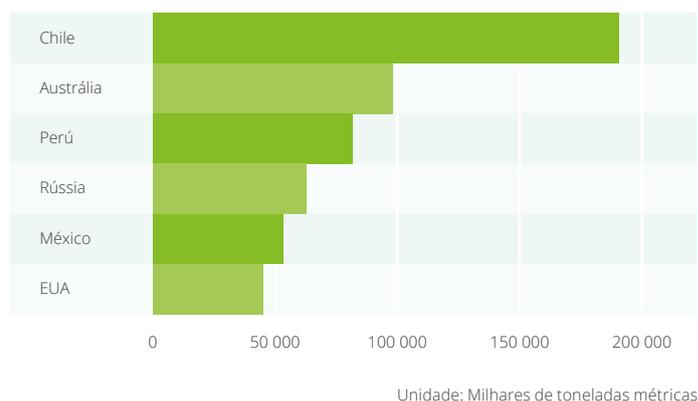
A crise pandémica e a guerra na Ucrânia, agravaram ainda mais os desafios enfrentados para a transição energética. Adverte a Agência Internacional para as Energias Renováveis, no seu *World Energy Transitions Outlook 2023*, que cada fracção de grau na mudança de temperatura global pode desencadear mudanças significativas e de longo alcance nos sistemas naturais, sociedades humanas e economias, onde alcançar a necessária correcção de rumo na transição energética exigirá medidas ousadas e transformadoras que reflectam a urgência da situação actual.

Reservas de silício



Fonte: Statista – dados estimados referentes a 2022. Top-6 de países com reservas

Reservas de cobre



Fonte: Statista – dados estimados referentes a 2022. Top-6 de países com reservas

Enquadramento Económico Africano

Taxa de crescimento populacional

	2023 (E)	2022
África do Sul	1,5%	0,8%
Angola	3,0%	3,5%
Nigéria	2,5%	2,5%
Quénia	2,2%	2,3%
África	2,4%	2,4%

Estima-se que a população agregada do continente africano venha a ultrapassar em 2023 a fasquia de 1,4 mil milhões de pessoas, equiparável à população da China.

Fonte: Fundo Monetário Internacional

Taxa de crescimento do PIB *per capita*

	2023 (E)	2022
África do Sul	-1,4%	1,3%
Angola	0,5%	-0,6%
Nigéria	0,7%	0,7%
Quénia	3,0%	3,0%

Entre as principais economias africanas, o PIB *per capita* deverá manter-se estabilizado em 2023, exceptuando a África do Sul onde se perspectiva uma redução significativa.

Fonte: Fundo Monetário Internacional

Taxa de crescimento real do PIB

	2023 (E)	2022
África do Sul	0,1%	2,0%
Angola	3,5%	2,8%
Nigéria	3,2%	3,3%
Quénia	5,3%	5,4%
África	3,2% / 3,7% / 4,0% ¹	3,8%

O crescimento em 2022 do produto interno bruto no continente africano foi liderado pelo Quénia. Para 2023 estima-se uma estabilização do crescimento económico nesta geografia, com destaque para a quebra prevista na África do Sul.

Fonte: Fundo Monetário Internacional

¹ Estimativas do Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional e Banco Africano de Desenvolvimento, respectivamente

Taxa de Inflação

	2023 (E)	2022
África do Sul	5,8%	6,9%
Angola	11,7%	21,4%
Nigéria	20,1%	18,8%
Quénia	7,8%	7,6%
África	15,5%	14,3%

Entre as principais economias africanas, a destacar os níveis de inflação historicamente mais baixos na África do Sul e no Quénia, estimando-se para 2023 uma diminuição mais significativa da inflação em Angola ainda que a recente desvalorização cambial possa impactar as últimas previsões apresentadas.

Fonte: Fundo Monetário Internacional

Introdução

Segundo o Fundo Monetário Internacional, estima-se que a população agregada do continente africano tenha ultrapassado em 2023 a fasquia de 1,4 mil milhões de pessoas, equiparável à população da China, traduzindo um crescimento médio anual acima de 2% entre 2018 e 2023.

Entre as principais economias africanas, Angola tem apresentado uma das taxas de crescimento da população mais elevadas, acima de 3% ao ano.

Segundo o Banco Mundial, no seu último *Africa's Pulse* de Abril, a população africana na região subsariana, representativa de 45 países africanos, atingirá 2,5 mil milhões até 2050 e 4,3 mil milhões em 2100.

O Banco Mundial estima que, actualmente, quase 600 milhões de pessoas não tenham ainda acesso a electricidade, equivalente a 43% da população em África, em particular na República Democrática do Congo, Etiópia, Nigéria, Tanzânia e Uganda, alertando para o crescimento da geração de electricidade não acompanhar o crescimento populacional.

Atendendo a que muitos dos recursos naturais disponíveis em África estão localizados em comunidades remotas e rurais, a expansão de investimentos em infra-estruturas regionais poderá, segundo o Banco Mundial, potenciar o alívio da pobreza rural e promover ganhos de produtividade.

Os países do continente africano apresentados neste estudo, foram seleccionados pela sua representatividade no contexto económico em África e pela sua relevância e proximidade com a economia de Angola, sem prejuízo de existirem outros países que também são economicamente expressivos no contexto de África.

Taxas de crescimento da população (2018-2023)



Legenda

■ África do Sul ■ Angola ■ Nigéria ■ Quênia África

Fonte: Fundo Monetário Internacional – *World Economic Outlook*, Abril 2023

PRODUTO INTERNO BRUTO

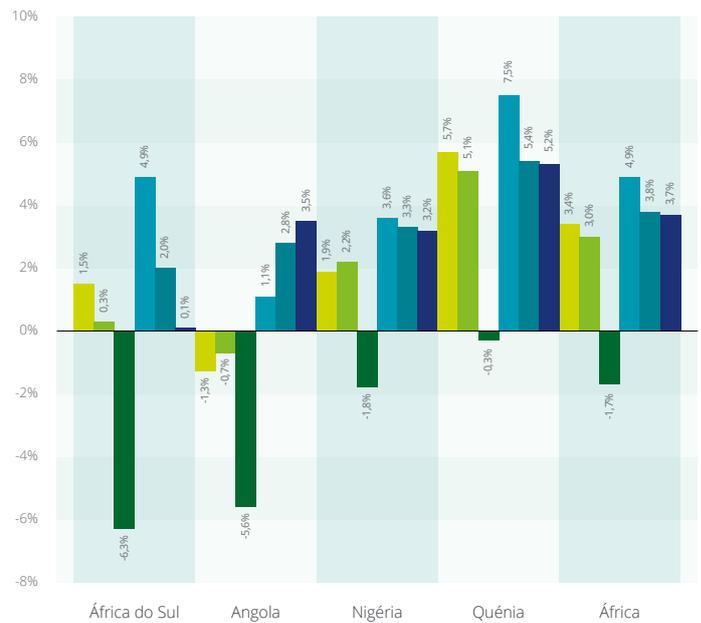
Numa perspectiva continental, segundo o Fundo Monetário Internacional, África e Ásia são as actuais regiões do mundo que sustentam uma projecção de curto prazo mais favorável para 2023 e 2024, com as maiores taxas de crescimento do produto interno bruto estimadas a nível global, alcançando crescimentos acima de 5% para o conjunto das economias asiáticas e próximo de 4% para o conjunto das economias africanas, em contraciclo com as economias avançadas abaixo de 1,5% e a região da América Latina em torno de 2%.

No conjunto das economias africanas, o produto interno bruto tem observado um crescimento médio anual de 3% nos últimos 5 anos, tendo alcançado 3,8% em 2022 de acordo com o Fundo Monetário Internacional.

Entre as maiores economias africanas, o Fundo Monetário Internacional destaca o crescimento do PIB em 2022 verificado no Quênia em 5,4%, na Nigéria em 3,3%, em Angola de 2,8% e finalmente, na África do Sul de 2,0%.

As mais recentes projecções de Abril do Fundo Monetário Internacional, apontam para um crescimento do produto interno bruto africano em 2023 de 3,7% e para 2024 em 4,2%.

PIB real (2018-2023)



Legenda

■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 (E)

Fonte: Fundo Monetário Internacional – *World Economic Outlook*, Abril 2023



O Banco Mundial, de acordo com a revisão das suas projecções efectuada em Junho último, estima um crescimento de 3,2% em 2023 do produto interno bruto na totalidade das economias africanas, prevendo que seja mais expressivo nas economias da África Ocidental e Central, atingindo 3,4%.

Já o Banco Africano de Desenvolvimento, no seu *African Economic Outlook* de Abril último, calcula que o produto interno bruto do conjunto das economias de África, tenha registado um crescimento em 2022 de 3,8%, estimando para 2023 um crescimento em torno de 4,0% e uma consolidação próxima de 4,3% para 2024.

As estimativas do Banco Africano de Desenvolvimento mostram que 18 entre os 54 países africanos, terão taxas de crescimento em 2023 superiores a 5%, um número que deverá aumentar para 22 países em 2024, equivalente nesse caso, a 50% da região.

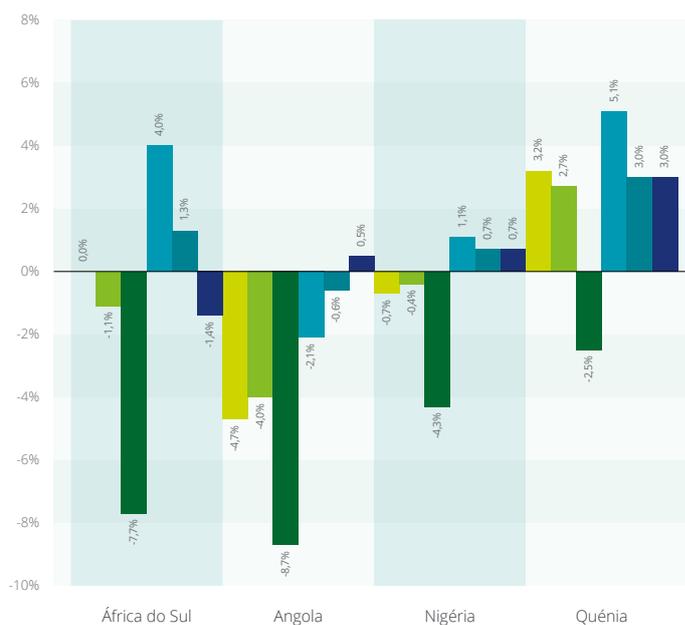
O *ranking* das maiores economias do continente africano, em termos de produto interno bruto, é liderado pela Nigéria logo seguido pela África do Sul, devendo sublinhar-se o diferencial de população entre os dois países, onde a Nigéria apresenta uma população quase quatro vezes superior à África do Sul.

Por essa razão, para além do produto interno bruto de cada país africano se apresentar heterogéneo em termos de riqueza gerada, na sua grande maioria decorrente da diferenciação de recursos naturais disponíveis, também, a diversidade na densidade populacional de cada país, traduz um PIB *per capita* que se apresenta dispar, pelo que uma análise da sua variação percentual ao longo de um determinado período se revela mais imparcial.

Nos últimos 5 anos, de acordo com os cálculos do Fundo Monetário Internacional, na análise do PIB *per capita* das maiores economias africanas, merece destaque o Quênia, apresentando a maior taxa média para o período compreendido entre 2018 e 2023, superando 2,4%, tendo alcançado 3,0% em 2022 e estimando-se também em 3,0% para 2023.

Nas duas maiores economias de África verifica-se que, tanto a Nigéria como a África do Sul, apresentaram nos últimos 5 anos uma diminuição dos seus PIB *per capita* apesar do aumento verificado na riqueza gerada em cada país.

PIB *per capita*, em moeda nacional (2018-2023)



Legenda

■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 (E)

Fonte: Fundo Monetário Internacional – *World Economic Outlook*, Abril 2023

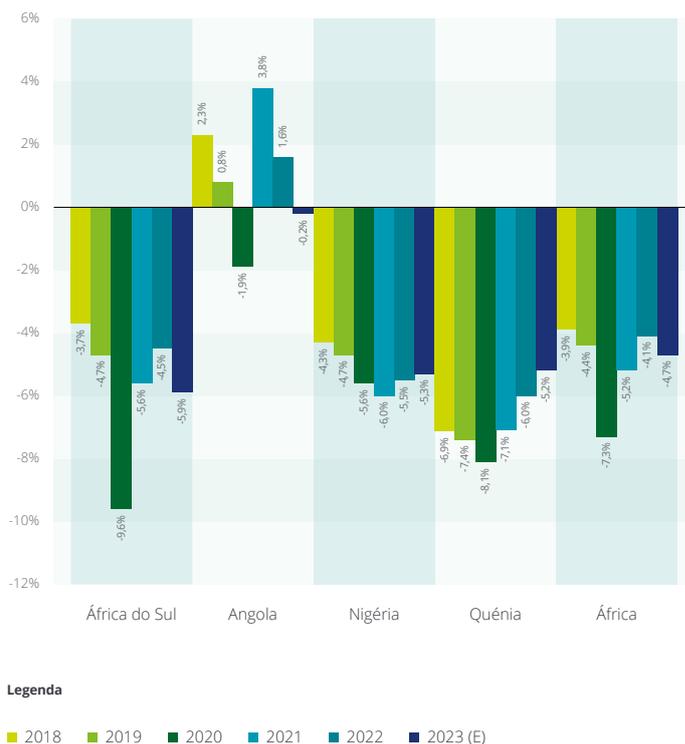
DÉFICES PÚBLICOS

A menor capacidade de acesso a fontes de financiamentos internacionais por parte dos países africanos, por razões de risco geopolítico, sociodemográfico e económico, afecta uma região do globo que já enfrenta desequilíbrios macroeconómicos elevados, restando a cada País, no uso da gestão cambial da sua moeda e caracterização da sua estrutura económica, aplicar uma política monetária prudente e definir a alocação de fundos públicos para o desenvolvimento das suas economias.

Nesse quadro, as economias africanas apresentam tradicionalmente, défices públicos superiores ao verificados em outras regiões do globo, em particular nas economias ocidentais, alcançando no conjunto das suas economias um défice público de 4,1% em 2022, de acordo com os últimos cálculos do Fundo Monetário Internacional.

Entre as principais economias africanas, merece destaque Angola, que apresenta no período compreendido entre 2018 e 2022, anos consecutivos de *superavit* nas suas contas públicas, exceptuando o ano de crise pandémica de 2020.

Défices públicos (2018-2023)



Fonte: Fundo Monetário Internacional – *World Economic Outlook*, Abril 2023

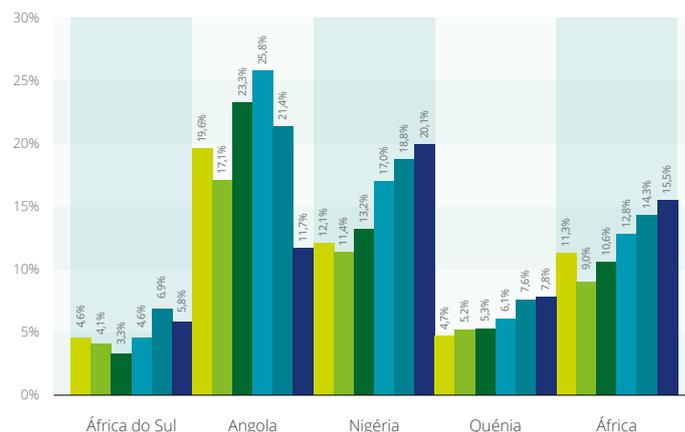


TAXAS DE INFLAÇÃO

Segundo o Fundo Monetário Internacional, no seu *World Economic Outlook* de Abril, a taxa de inflação agregada do continente africano, rondou 14,3% em 2022, merecendo destacar-se entre as principais economias africanas, a África do Sul com 6,9%, o Quênia com 7,6%, a Nigéria com 18,8% e Angola com 21,4%.

Para a globalidade dos países africanos, prevê-se para 2023 um agravamento da taxa de inflação para níveis próximos de 15,5% estimando-se, contudo, para os anos subsequentes uma diminuição, em linha com a expectativa do fim do actual ciclo inflacionista global.

Taxas de inflação (2018-2023)



Legenda

■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 (E)

Fonte: Fundo Monetário Internacional – *World Economic Outlook*, Abril 2023



COMÉRCIO EXTERNO

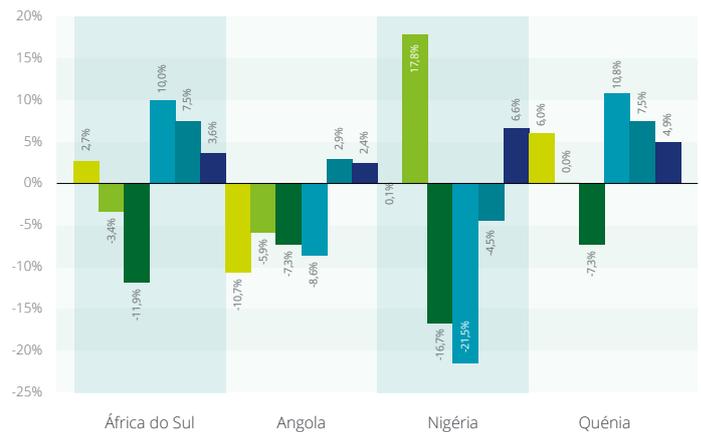
Desde o início do século XXI, África tem vindo a beneficiar do aumento da procura internacional por produtos primários, as chamadas *commodities* que essa região do globo detém, em particular, petróleo, minérios e produtos agro-pecuários. O continente é rico em minerais raros, entre os quais, ouro, diamante, estanho, cobalto, níquel, cromo, nióbio e tântalo. A produção agrícola no continente, tem atraído o interesse internacional e o investimento estrangeiro para a produção agrícola e de biocombustíveis.

Os dividendos das exportações encontram-se assim fortemente dependentes dos ciclos económicos globais e das cotações internacionais dessas *commodities*, situação que em 2022 se tornou adversa por força da inflação e da desvalorização cambial verificada nas principais moedas africanas.

A evolução futura do consumo global e dos níveis de confiança das principais economias industrializadas, em particular dos Estados Unidos da América, da Europa e da China, serão determinantes para o impacto económico em exportações de *commodities* nas economias africanas no quadro do comércio internacional.

Exceptuando o período pandémico, onde se verificou uma paralisação global do comércio internacional, as economias africanas encontram-se historicamente dependentes de importações, em particular, de bens de equipamento produtivo e de consumo, de onde é expectável, em termos médios, continuar a verificar-se um aumento das importações nas principais economias africanas.

Exportações de bens e serviços (2018-2023)

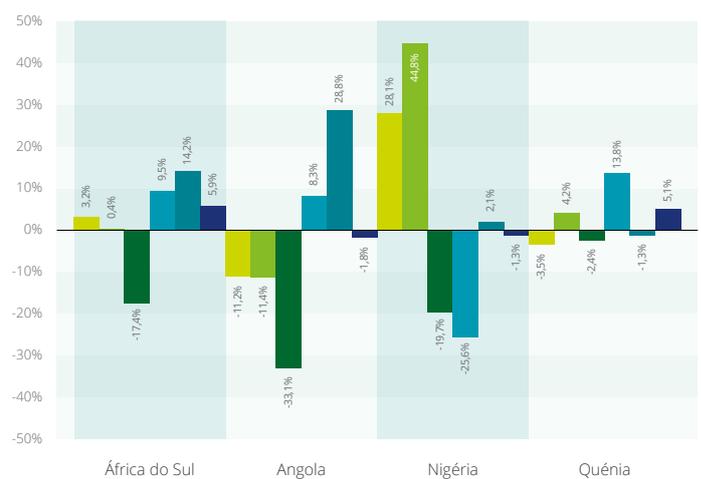


Legenda

■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 (E)

Fonte: Fundo Monetário Internacional – *World Economic Outlook*, Abril 2023

Importações de bens e serviços (2018-2023)



Legenda

■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 (E)

Fonte: Fundo Monetário Internacional – *World Economic Outlook*, Abril 2023

INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO LÍQUIDO

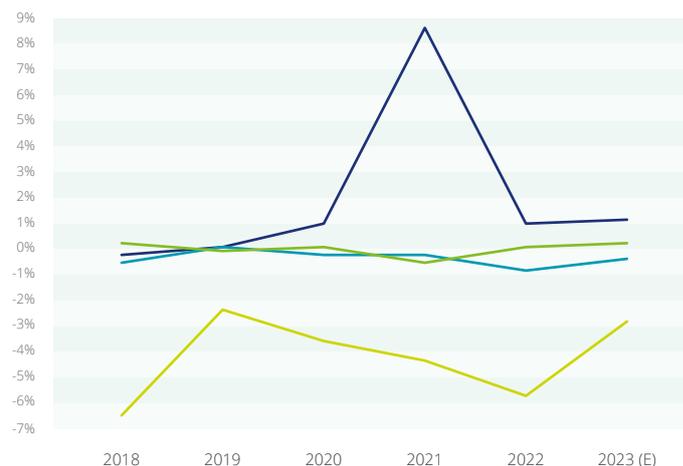
Independentemente dos critérios de análise da competitividade dos países para atrair investimento directo estrangeiro, sejam sociodemográficos, económicos e fiscais, entre outros, os riscos geopolíticos são o pilar crucial para qualquer decisão de investimento.

No último *World Economic Outlook* de Abril do Fundo Monetário Internacional, são destacados os eventos dos últimos anos que têm promovido uma fragmentação do quadro global do investimento estrangeiro, seja a tensão iniciada em 2018 na relação entre os Estados Unidos da América e a China, seja o impacto da pandemia globalmente sofrida em 2020, seja a guerra da Ucrânia iniciada em Fevereiro de 2022.

Neste contexto, entre as principais economias africanas, o contributo líquido do investimento directo estrangeiro sobre o produto interno bruto, assume maior relevância na África do Sul enquanto economia mais industrializada do continente, apresentando nos últimos 5 anos uma taxa média anual de crescimento do investimento estrangeiro de quase 3%. Num segundo plano, merece também destaque o Quênia e a Nigéria, que apresentam para o mesmo período, segundo o Fundo Monetário Internacional, um rácio inferior a 1%. Já Angola, tem vindo a apresentar desde 2016, défices no saldo líquido do investimento estrangeiro, com os investidores externos a retirar mais dinheiro de Angola face ao volume de entradas no País.

Mesmo considerando-se a premissa que a evolução do investimento directo estrangeiro em África, à semelhança das restantes regiões do globo, dependerá sempre da capacidade individual de cada país em atrair investimento, a entrada em vigor em 1 de Janeiro de 2021 do *African Continental Free Trade Area* (AfCFTA), um acordo celebrado entre 54 países da União Africana e 8 regiões económicas internacionais, representa um primeiro passo para operacionalizar a maior área livre de comércio do mundo, com uma abrangência de 1,4 biliões de pessoas sendo um dos projectos mais emblemáticos da *Agenda 2063, The Africa We Want*.

Investimento directo estrangeiro líquido (2018-2023)



Legenda

— África do Sul — Angola — Nigéria — Quênia

Fonte: Fundo Monetário Internacional – *World Economic Outlook*, Abril 2023

Enquadramento Económico Angolano

Taxa de crescimento real do PIB

2023 (E) 2,6% / 3,3% / 3,5%¹

2022 2,8%

A economia angolana tem vindo a apresentar desde 2021 um ciclo de crescimento económico, contudo a recente desvalorização da moeda poderá comprometer as projecções para 2023.

Fonte: Fundo Monetário Internacional

Dívida Pública

2023 (E) 56%

2022 63%

O Executivo tem vindo a assegurar desde 2021 uma trajectória de redução da dívida pública que se situou em 63% em 2022, apontando para para 2023 um cenário que poderá apresentar-se optimista em resultado da desvalorização cambial da moeda verificada ao longo do 1º semestre do ano.

Fonte: Relatório de Fundamentação do Orçamento Geral do Estado 2023

Taxa de inflação

2023 (E) 11,1%

2022 13,9%

A adopção de medidas de estabilização macroeconómica têm permitido consolidar a taxa de inflação, que em 2022 alcançou 14%, bem abaixo das estimativas de 18% do Executivo, projectando-se poder fixar-se em torno de 11% em 2023, sem prejuízo dos impactos que a desvalorização cambial possam vir a ter no indicador.

Fonte: Relatório de Fundamentação do Orçamento Geral do Estado 2023

Valor do Kwanza

2023 (Junho)² -63,4%

2022 9,2%

O Kwanza assistiu em 2022 a uma apreciação face ao dólar americano, fortemente impactado pelo aumento dos preços médios das cotações internacionais do petróleo verificados no período. Contudo em 2023, tem-se registado uma desvalorização acentuada da moeda, no quadro da trajectória de estabilização dos preços e redução dos níveis de produção dessa commodity.

Fonte: Banco Nacional de Angola

Taxa básica de juro

2023 (Julho)³ 17,0%

2022 19,5%

Na última reunião do Comité de Política Monetária do Banco Nacional de Angola realizada em 14 de Julho, foi decidido um aumento em 50 pontos base da taxa de cedência de liquidez fixando-a em 17,5%, mantendo-se inalteráveis as taxas básica BNA e de absorção de liquidez em 17,0% e 13,5%, respectivamente, decisões tomadas sobre o actual quadro macroeconómico de depreciação da moeda e pressão inflacionista.

Fonte: Banco Nacional de Angola

Taxa de desemprego

2023 (Maio) < 30%

A taxa de desemprego, segundo o Instituto Nacional de Estatística, fixou-se em 29,6% no último trimestre de 2022, a mais baixa desde 2019, considerando ainda o emprego informal acima de 80% das pessoas empregadas em Angola.

Fonte: Instituto Nacional de Estatística



¹ Estimativas do Banco Mundial, Executivo Angolano e Fundo Monetário Internacional, respectivamente

² Variação desde o início do ano face ao dólar americano, com base na cotação no último dia do período

³ Taxas do último dia do período

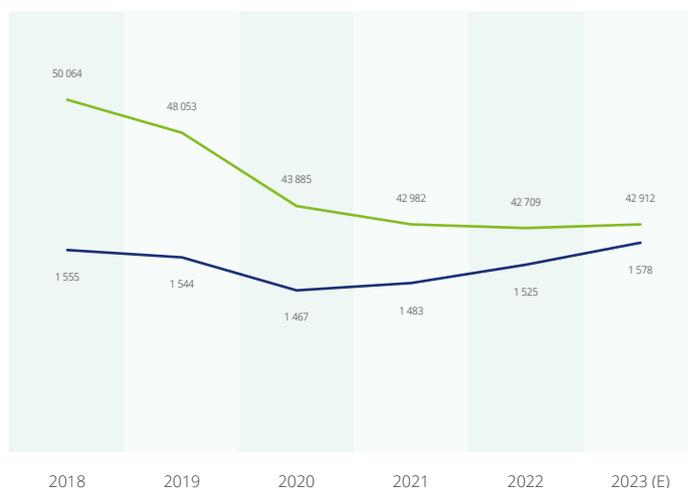
Introdução

Até ao fim do ciclo pandémico, Angola enfrentou um período de recessão económica, iniciado em 2014, tendo recebido uma assistência financeira do Fundo Monetário Internacional entre 2018 e 2021 com o propósito de restaurar a sustentabilidade externa e orçamental, melhorar a governação, e acelerar o processo de diversificação da economia, por forma a promover um crescimento económico mais sustentável e mais alavancado no sector privado.

A economia angolana registou em 2022 uma consolidação do processo de recuperação económica que, segundo o Fundo Monetário Internacional, se traduziu num crescimento de 2,8% do PIB, em grande parte justificado pelo desempenho económico verificado no 2º semestre.

No entanto, a recente e forte desvalorização cambial da moeda angolana observada com mais intensidade no 2º trimestre de 2023, poderá comprometer a execução dos principais indicadores macroeconómicos para este ano, em particular, no que concerne aos objectivos do Executivo para os níveis de inflação e de dívida pública.

PIB real (2018-2023)



Legenda

— PIB (mil milhões AOA) — PIB per capita (em AOA)

Fonte: Fundo Monetário Internacional – *World Economic Outlook*, Abril 2023

Principais indicadores macroeconómicos

PRODUTO INTERNO BRUTO

De acordo com os dados mais recentes do Executivo, a economia angolana cresceu 3,0% em 2022, com destaque para o sector petrolífero que quebrou um ciclo de sucessivos desempenhos negativos que vinha a apresentar nos últimos anos, decorrente do aumento na produção de petróleo no quadro das quotas aprovadas pela Organização dos Países Exportadores de Petróleo.

As últimas previsões macroeconómicas do Fundo Monetário Internacional expressas no *World Economic Outlook* de Abril, apontam para um crescimento da economia nacional de 3,5% em 2023, próximo das últimas previsões do Executivo realizadas em Abril, que apontam para um crescimento de 3,3% para a economia.

Já o Banco Mundial, no seu *Africa's Pulse* de Abril, estima para 2023 um crescimento do produto interno bruto de Angola em 2,6%, justificado pela produção de petróleo vir a permanecer abaixo da quota potencial, e dos preços mais baixos dessa *commodity* poderem prejudicar o desempenho global da economia angolana considerando o peso que este sector de actividade representa.

PIB real petrolífero e não petrolífero (2018-2023)



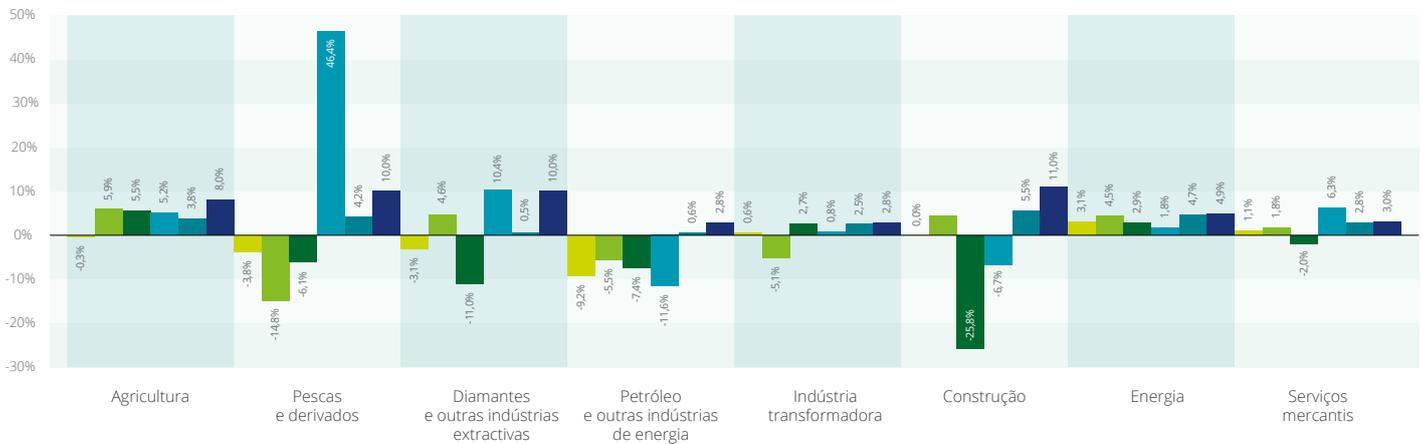
Legenda

■ Sector não petrolífero ■ Sector petrolífero

Fonte: Relatório de Fundamentação do Orçamento Geral do Estado 2023

Nota: Dados apresentados para os anos 2021 e seguintes, reflectem a actualização das projecções económicas do Orçamento Geral do Estado no âmbito da Programação Macroeconómica Executiva realizada em Abril de 2023

PIB por sectores de actividade (2018-2023)



Legenda

■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021* ■ 2022 (E)* ■ 2023 (E)*

* Dados apresentados para os anos 2021 e seguintes, reflectem a actualização das projecções económicas do Orçamento Geral do Estado no âmbito da Programação Macroeconómica Executiva realizada em Abril de 2023

Fonte: Relatório de Fundamentação do Orçamento Geral do Estado 2023

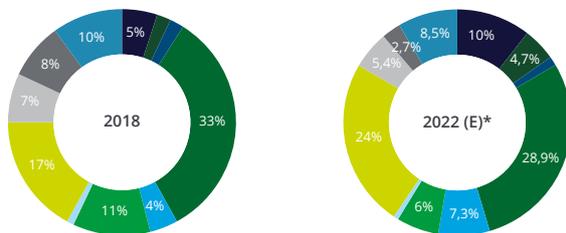
Para o sector petrolífero o Executivo prevê, de acordo com a última revisão das projecções económicas inerentes ao seu programa orçamental, um crescimento anual de 3,0% para 2023, projectando um peso contributivo do sector para o produto interno bruto angolano em torno de 27,3%.

O próprio Banco Mundial reconhece, no seu último *Africa's Pulse* de Abril, que Angola pode potencialmente ser um dos maiores beneficiários da reabertura da China e do consequente impacto nos preços globais do petróleo, ainda que a depreciação da moeda nacional face ao dólar possa comprometer a receita do sector.

O sector não petrolífero, de acordo com o Executivo, deverá em 2023 ver o seu contributo para o produto interno bruto ascender a 72,7% de acordo com a última revisão em Abril das projecções económicas inerentes ao seu programa orçamental, com destaque para o desenvolvimento mais relevante nas pescas, agropecuária e silvicultura, diamantes e construção.

Ainda que o actual contexto internacional induza para que a economia angolana possa capturar receitas adicionais no sector petrolífero, é expectável que o foco do Executivo permaneça centrado na continuidade da promoção da diversificação da economia, estratégia crucial para a redução dos elevados níveis de desemprego, para um crescimento inclusivo e para a consolidação da sustentabilidade económica do País.

Estrutura da economia (2018-2022*)



Legenda

■ Agropecuária e Silvicultura ■ Pesca
 ■ Diamantes, Minerais e Outros ■ Petróleo e Gás Natural
 ■ Indústria Transformadora ■ Construção
 ■ Energia ■ Serviços Mercantis
 ■ Serviços Financeiros e Imobiliários ■ Administração Pública

* Últimos dados disponíveis e preliminares

Fonte: Banco Nacional de Angola – Contas Nacionais

DÍVIDA PÚBLICA

Após um período de aumento sistemático do peso da dívida pública angolana em comparação com o PIB, tem vindo a assistir-se a partir de 2021 a uma redução significativa, atingindo 63% do produto interno bruto em 2022.

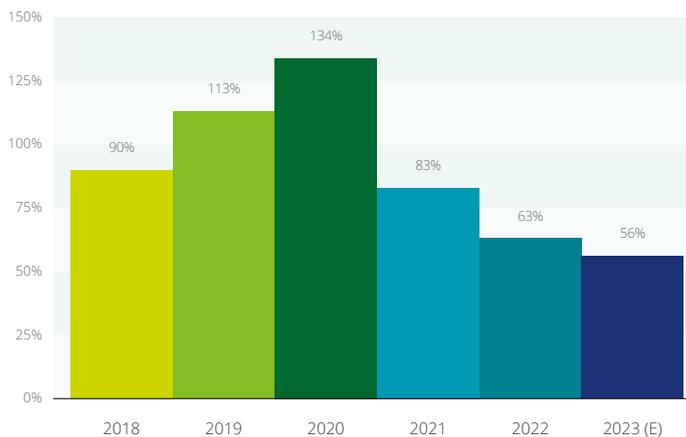
Segundo o Executivo, para 2023, estima-se que a dívida pública de Angola, venha a reduzir-se para 56%, com base num crescimento esperado do produto interno bruto de 12,5% em termos nominais e que o *stock* da dívida pública não tenha alteração face a 2022, ascendendo a 34 000 mil milhões de kwanzas, representada maioritariamente acima de 70% do serviço de dívida expressa em USD, do qual 30% é dívida interna e 70% corresponde a dívida externa.

O Fundo Monetário Internacional, no seu *World Economic Outlook* de Abril, calcula uma dívida pública angolana de 67% em 2022 e uma projecção para 2023 em torno de 63%, acima das previsões do Executivo.

O Executivo angolano conseguiu em 2020 a aceitação de moratórias de três anos no pagamento do serviço da dívida, em particular a bancos chineses e a países do G20, porém, 2023 apresenta-se como uma pressão na tesouraria pública.

As estimativas actuais para a dívida pública em 2023, tanto do Executivo como das instituições internacionais, poderão encontrar-se comprometidas em resultado da evolução cambial da moeda nacional e da trajectória real da taxa de inflação ao longo do 2º semestre de 2023.

Dívida pública (2018-2023)



Fonte: Relatório de Fundamentação do Orçamento Geral do Estado 2023; Unidade de Gestão da Dívida Pública do Ministério das Finanças – Plano Anual de Endividamento 2023, Maio 2023

TAXA DE INFLAÇÃO

Em resultado da adopção pelo Executivo de medidas de estabilização macroeconómica no quadro do apoio financeiro e técnico do Fundo Monetário Internacional concluído em Dezembro de 2021, a inflação em Angola tem mantido uma trajectória descendente com resultados anuais efectivos acima das previsões iniciais.

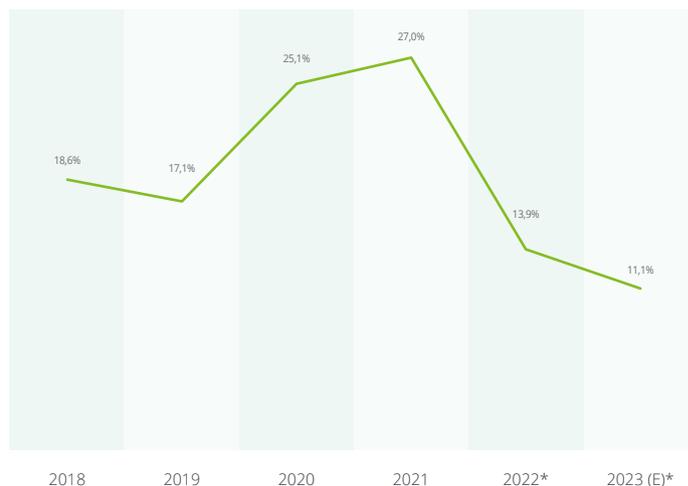
O Executivo estimava no início de 2022, uma taxa de inflação para esse período anual de 18%, cujo resultado alcançado final se cifrou numa taxa de 13,9%, significativamente inferior às previsões definidas no programa de orçamento.

Para 2023, o Executivo e de acordo com a última revisão de expectativas, aponta para uma taxa de inflação de 11,1%, muito em linha com as últimas projecções do Fundo Monetário Internacional que aponta para uma taxa de 11,7%.

De acordo com o Banco Nacional de Angola, a taxa de inflação em Abril de 2023 encontrava-se em torno de 10,6% como variação homóloga, já abaixo da meta definida pelo Executivo para o final do ano.

No entanto, a recente decisão em Junho do Governo angolano em diminuir o subsídio ao combustível, teve um impacto no aumento do preço da gasolina, traduzido numa duplicação do preço ao consumo e que poderá impactar a trajectória da taxa de inflação prevista pelo Executivo, ainda que esta reforma com vista à liberalização plena dos preços até 2025 vise também, segundo o Executivo, fortalecer as finanças públicas.

Taxa de inflação (2018-2023)



* Dados apresentados para os anos 2022 e 2023 reflectem a actualização das projecções económicas do Orçamento Geral do Estado no âmbito da Programação Macroeconómica Executiva realizada em Abril de 2023

Fonte: Relatório de Fundamentação do Orçamento Geral do Estado 2023

TAXAS DE CÂMBIO

A introdução do regime de câmbio flutuante em 2018 pelo Banco Nacional de Angola, tem permitido a aproximação do câmbio “formal” do “informal” onde, até 2020 o Kwanza sofreu uma depreciação do seu valor.

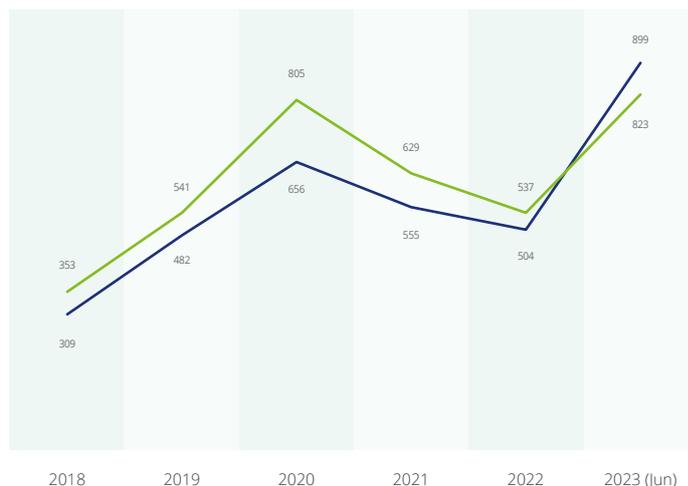
Em 2021 e 2022, assistiu-se uma valorização acumulada de 23,2% do Kwanza face ao dólar americano e 33,2% face ao euro, com uma valorização menos expressiva verificada em 2022. A valorização observada foi fortemente influenciada pelo aumento dos preços médios das cotações internacionais do petróleo ocorrida no período.

Nos primeiros 6 meses de 2023 o Kwanza desvalorizou em torno de 65% face ao dólar americano e ao euro, com particular destaque para as significativas desvalorizações ocorridas nos meses de Maio e Junho, decorrente do aumento dos impactos da falta de divisas no mercado.

O Banco Nacional de Angola continua com uma política monetária restritiva, reforçada por um quadro actual inflacionista, com o objectivo em apoiar as reformas estruturais do mercado cambial e em promover a continuidade do processo de desinflação da economia que, até ao momento, se tem verificado.

O cenário de evolução do valor do Kwanza mostra-se determinante para os indicadores económicos de Angola e impõe ao Executivo uma preocupação reforçada perante um quadro de quebra nas receitas petrolíferas, do aumento das importações e de um calendário de pagamento do serviço da dívida, por forma a evitar uma degradação de notação financeira pelas principais agências internacionais.

Taxas de câmbio (2018-2023)



Legenda

— Taxa USD/AOA — Taxa EUR/AOA

Fonte: Banco Nacional de Angola – Taxas de câmbio de final de período. Última cotação apresentada referente a 30 de Junho de 2023

RESERVAS INTERNACIONAIS

Nos últimos 10 anos, o volume de reservas internacionais brutas de Angola recuou para metade, passando de 27,7 mil milhões de USD em 2014 para 14,1 mil milhões de USD em Março de 2023, fruto do significativo aumento do volume de importações verificadas no país.

O actual nível de reservas de Angola, ligeiramente acima do equivalente a 6 meses de importações de bens e serviços do País, patamar mínimo assumido pelo Banco Nacional de Angola, ainda cumpre o limiar da média convencionada pela Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC) que recomenda valores acima de 6 meses, e encontra-se bem acima da recomendação do Fundo Monetário Internacional para um nível de cobertura mínimo de 3 meses.

TAXAS DE JURO

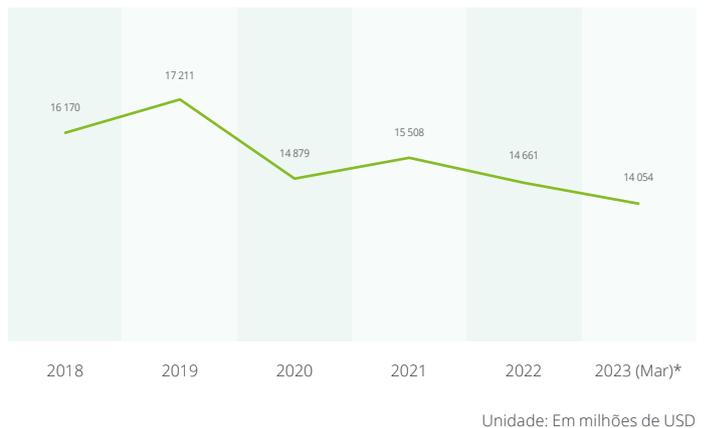
O Banco Nacional de Angola tem vindo a preconizar uma política monetária restritiva de acordo com os indicadores de inflação de preços e a evolução cambial da moeda nacional.

O Banco Nacional de Angola, que não determina as taxas de juro dos bancos comerciais, influencia contudo, através da taxa básica directora, as taxas interbancárias praticadas entre os bancos, determinando por essa via, a formação em mercado das taxas LUIBOR.

A taxa básica do BNA fechou 2022 em 19,5%, encontrando-se em Abril de 2023 em 17% por decisões de corte pelo Comité de Política Monetária em Janeiro e Março de 2023, decorrente da trajectória positiva verificada na taxa de inflação.

Na última reunião do Comité de Política Monetária do Banco Nacional de Angola realizada em 14 de Julho, mantiveram-se todas as taxas vigentes exceptuando a decisão do aumento da taxa de juro de cedência de liquidez para 17,5%, sustentado no ressurgimento de pressões inflacionistas devido às alterações verificadas no quadro macroeconómico, com destaque para a redução das receitas de exportação e a consequente depreciação cambial.

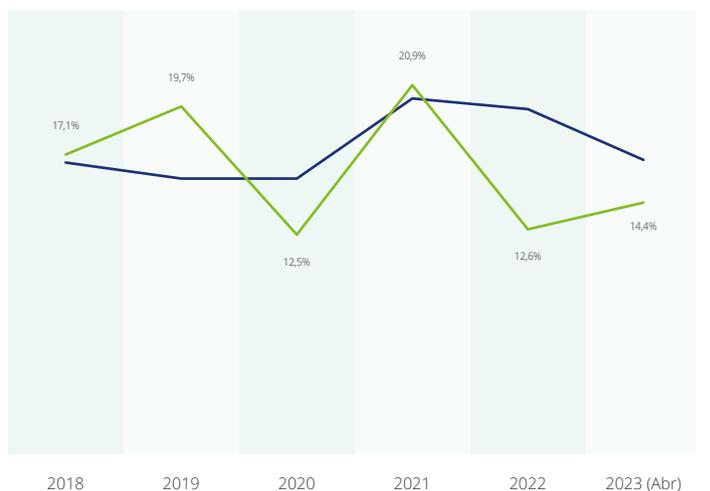
Reservas internacionais (2018-2023)



* Dados preliminares referentes ao 1º trimestre de 2023

Fonte: Banco Nacional de Angola – Evolução das Reservas Internacionais Brutas. Em 2022, o Banco Nacional de Angola restringiu o apuramento para reservas internacionais brutas, descontinuando o cálculo em termos líquidos.

Taxas de juro (2018-2023)



Legenda

— Taxa básica de juro (BNA) — LUIBOR 3m

Fonte: Banco Nacional de Angola – Estatísticas Monetárias e Financeiras

A taxa LUIBOR a 3 meses fechou 2022 em 12,6%, depois de ter alcançado um pico de 20,9% nos últimos anos.

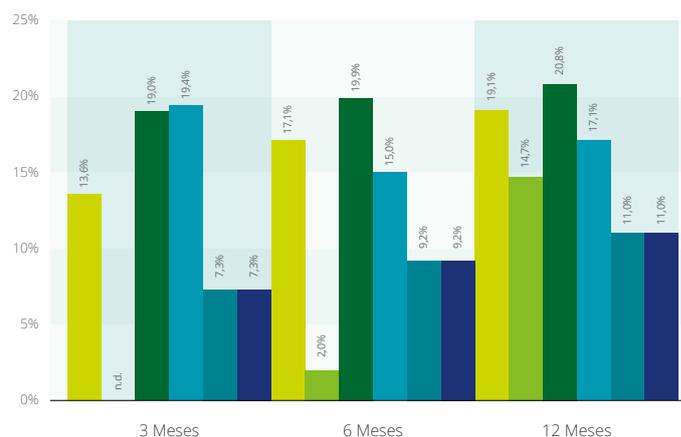
Durante o 1º semestre de 2023, a taxa LUIBOR a 3 meses manteve-se estabilizada e com tendência de trajectória descendente nos primeiros 4 meses alcançando valores próximos de 14% em Abril, porém, decorrente da pressão inflacionista e cambial verificada nos últimos meses, supera já os 21% em Julho.

MERCADO DOS BILHETES DO TESOIRO

As *yields* dos bilhetes de tesouro (BT), em linha com a evolução das taxas de juro e de inflação, têm apresentado uma trajectória claramente descendente a partir de 2020, fechando 2022 em 11,0% para o prazo de 12 meses, o valor mais baixo do período em análise. A 3 e 6 meses, as taxas *yield* eram, respectivamente, de 7,3% e 9,2% no final de 2022.

Já as *yields* das obrigações do tesouro (OT) a 2 anos, fecharam 2022 acima de 15,0%, valor superior à taxa de inflação verificada de 13,9%.

Yields dos bilhetes do tesouro, 1 ano (2018-2023)



Legenda

■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 (Jan)*

* Últimos dados disponíveis e preliminares

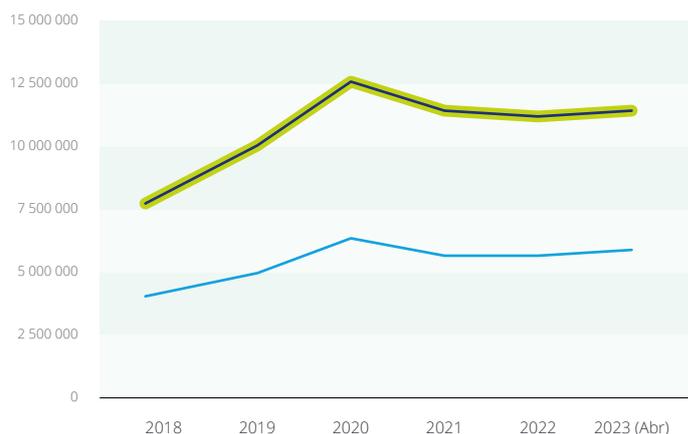
Fonte: Banco Nacional de Angola – Estatísticas Monetárias e Financeiras

MASSA MONETARIA ¹

Após um período de crescimento da massa monetária verificado até 2020, assistiu-se em 2021 e 2022 a uma diminuição do *stock* monetário em torno de 10%, repartido de forma homogénea entre os 3 agregados monetários. Nos primeiros 4 meses de 2023, assistiu-se a uma ligeira melhoria, com destaque para o agregado M1 com um crescimento em torno de 3% desde o início do ano.

Em Maio último, o Banco Nacional de Angola informou que foram retirados em Abril cerca de 9,4 mil milhões de kwanzas da economia, equivalente a 1,5% do total da quantidade de moeda em circulação e em sentido contrário ao verificado em quase todo o ano de 2022. Esta contracção advém da tendência de uma trajectória de desvalorização da moeda nacional que se vem sentindo desde o início do ano.

Massa monetária (2018-2023)



Legenda

— M1 — M2 — M3

Unidade: Milhões de Kwanzas

Fonte: Banco Nacional de Angola – Agregados Monetários

Nota: M2 e M3 apresentam valores muito próximos e não distinguíveis graficamente

¹ A Massa Monetária é composta por M1, M2 e M3:

M1 (Moeda): compreende as Notas e moedas em poder do público + Depósitos à Ordem de empresas, de particulares e do governo local, em moeda nacional e moeda estrangeira.

M2 (Moeda + quase Moeda): M1 + Depósitos a prazo das empresas e de particulares, em moeda nacional e estrangeira + Outras Obrigações em moeda estrangeira de empresas e particulares.

M3 (Meios de Pagamento): M2 + Outros Instrumentos Financeiros, representados pelos títulos do banco central em poder de entidades privadas + Empréstimos e Acordos de Recompra, quer em moeda nacional quer em moeda estrangeira, dos particulares e das empresas não financeira privadas.



CRÉDITO À ECONOMIA POR SECTOR DE ACTIVIDADE

O volume de crédito à economia tem apresentado uma trajectória crescente em todo o período em análise, com uma taxa de aumento do *stock* de crédito em 11,3% verificada entre 2018 e 2022.

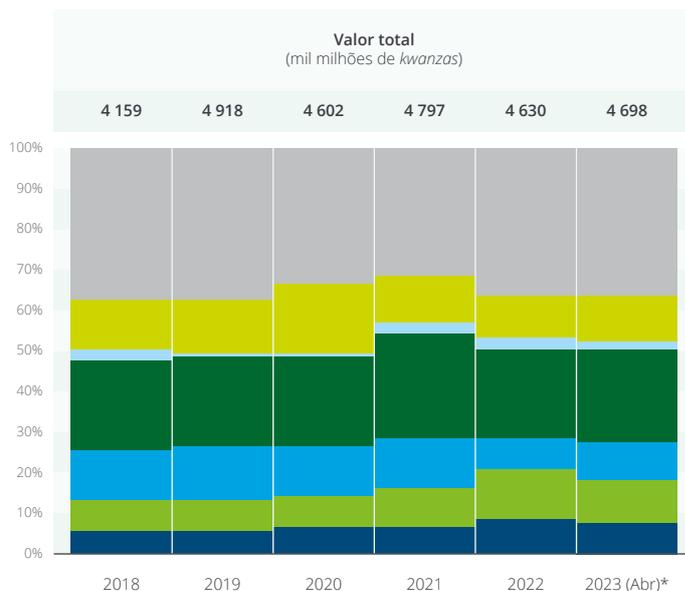
A destacar, o aumento do crédito ao sector económico primário de 78,2% entre 2018 e 2022, representativo do sector agrícola, pecuário e pescas, ainda que continue a representar apenas 9% do total do crédito à economia.

A indústria transformadora e o comércio representam em 2022, mais de 34% do crédito à economia, o que compara com 30% em 2018.

Os programas governamentais de apoio ao sector produtivo da economia angolana, continuam a ser um factor determinante para o acesso e desenvolvimento de crédito por parte dos agentes económicos dos diferentes sectores.



Crédito à economia por sector de actividade (2018-2023)



Legenda

Unidade: Repartição %.

- Outros
- Administração Pública, Educação, Saúde e Acção Social e Recreativa
- Financiera e Seguradora
- Comércio
- Construção
- Indústria Transformadora
- Agricultura, Pecuária e Pescas

* Últimos dados disponíveis e preliminares

Fonte: Banco Nacional de Angola – Estatísticas Monetárias e Financeiras

Considerações finais e perspectivas futuras

MUNDO

O mundo assistiu em 2022 a um crescimento económico global entre 3,1% e 3,4%, segundo os últimos cálculos do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional, respectivamente. Este crescimento compara com o crescimento análogo ocorrido em 2021 em torno de 6,0% num quadro de recuperação acelerada pós-crise pandémica.

Entre as economias mais desenvolvidas destaca-se a Zona Euro com um crescimento no conjunto das suas economias de 3,5%, seguido dos Estados Unidos da América com 2,1% e o Japão em torno de 1,0%. Entre as maiores economias europeias, a destacar o Reino Unido, pós-*brexit*, com um crescimento de 4,0%, e a Alemanha com um crescimento de apenas 1,8%, de acordo com o FMI.

Nas economias emergentes, assistiu-se a taxas de crescimento entre 3,7% e 4,0%, segundo os últimos cálculos do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional, respectivamente. A destacar a China, com um crescimento moderado de 3,0% decorrente das restrições COVID Zero vigentes ao longo de todo o ano de 2022. Entre outras grandes economias emergentes, destaca-se a Índia com um crescimento de 6,8% e o Brasil com uma progressão de 2,9%. A Rússia, por seu turno, observou uma regressão de -2,1%, em resultado do início da guerra na Ucrânia em Fevereiro de 2022, esta última com uma deterioração económica estimada em torno de -30%.

As últimas projecções económicas para 2023, apontam para um abrandamento da economia mundial, estimando o Banco Mundial um crescimento de 2,1%, a OCDE de 2,7% e o Fundo Monetário Internacional de 2,8%. Este último organismo aponta mesmo para uma ligeira recessão económica na Alemanha e no Reino Unido projectando taxas de crescimento negativas para o PIB das suas economias.

A economia mundial, com as assimetrias que lhe assiste entre as diferentes geografias, permanece com uma longa jornada pela frente para alcançar um crescimento forte e sustentável, decorrente dos impactos de um ciclo inflacionista e monetário fortemente restritivo nas principais economias,

dos desafios que representam as alterações climáticas e da permanência de uma guerra na Europa ainda sem fim à vista.

A transição energética global, diferenciadamente executada nas diferentes geografias do planeta e com os inerentes custos e investimentos que uma urgência climática impõe, não resolverá por si só, a dependência requerida pelas economias, quadro que tenderá a permanecer ainda favorável para os países com fontes de energia fóssil.

Perspectiva-se um cenário de incerteza e uma recuperação global moderada em relação aos padrões anteriormente observados.

ÁFRICA

A economia africana, segundo os últimos cálculos do FMI, apresentou um crescimento global de 3,8% em 2022. No conjunto de países da África Subsaariana, representativa dos países a sul do deserto do Saara, esse crescimento alcançou 3,9%.

Entre as principais economias de África Subsaariana, destaca-se o crescimento em 2022 do Quênia em 5,4%, da Nigéria em 3,3%, de Angola em 2,8% e da África do Sul em 2,0%.

A inflação persistente e as políticas monetárias mais restritivas reconhecidas globalmente, levaram a custos de empréstimos mais altos para os países da África Subsaariana e colocaram uma maior pressão sobre as taxas de câmbio das suas moedas. As maiores dificuldades de financiamento afectam uma região que já enfrenta desequilíbrios macroeconómicos elevados, onde a dívida pública e a inflação estão em níveis não vistos em décadas.

A heterogeneidade das diferentes economias africanas, em resultado da diferenciação de recursos naturais disponíveis, estrutura e diversificação económica e sociodemográfica, traduz-se em diferentes ciclos económicos em cada uma das suas economias.

ANGOLA

A economia angolana apresentou em 2022, segundo o Executivo, um crescimento de 3,0%, com destaque para o sector não petrolífero que cresceu 3,9% e o sector petrolífero que cresceu 0,5%, crescimento não antes observado desde 2015. Para estes resultados excepcionais da economia angolana em 2022, em muito contribuiu a evolução favorável do preço do petróleo e das quotas de produção dessa *commodity* no quadro da OPEP+, aliado aos resultados das medidas definidas e adoptadas pelo Executivo para a diversificação da economia.

Para 2023, a economia angolana deverá crescer em torno de 2,6% e 3,5% de acordo com as últimas projecções do Banco Mundial e do FMI, respectivamente.

Não obstante, em resultado do actual contexto de desvalorização da moeda nacional, observado mais acentuadamente no final do 1º semestre de 2023, as projecções económicas do Executivo e FMI poderão encontrar-se optimistas. A depreciação cambial, poderá impactar o desempenho global da economia nacional, no quadro da manutenção de uma política monetária restritiva, de um ciclo inflacionista mais persistente e nos respectivos impactos nas finanças públicas do país.



O Cliente no centro do negócio: novos desafios

A importância do Cliente

Ao longo dos últimos anos a experiência do Cliente tem vindo a alcançar uma preponderância cada vez mais expressiva, factor que já não permite isolar as suas experiências dentro de uma indústria. Actualmente, os Clientes comparam a sua experiência com outras experiências desenvolvidas nas principais empresas de outras indústrias.

Qual é a implicação desta mudança de comportamento dos Clientes para as organizações de serviços financeiros e, em particular, para os Bancos Comerciais?

Se os Bancos pretenderem manter-se relevantes na vida dos seus Clientes, devem também considerar que o nível de exigência dos mesmos está cada vez mais elevado e que o modelo de Banca mais tradicional (assente no *forcing* de venda de produtos e em diferentes modalidades de comissionamento) está a tornar-se actualmente cada vez mais obsoleto, podendo estar comprometido a prazo. Os Bancos “vencedores” serão aqueles que já estejam a adaptar o seu modelo de negócio, no sentido de promoverem decisões estratégicas que permitam aumentar o foco na experiência do Cliente, alinhada com um futuro mais disruptivo que, embora pareça distante, rapidamente se tornará no “novo normal”, perante toda uma nova experiência de modelo de serviço e de capacidade de cumprir com as expectativas geradas em cada ciclo de interacção.

A chave para o sucesso da estratégia global de um Banco reside na oferta de uma experiência de excelência para o Cliente, factor que posiciona cada vez mais o Cliente no centro das decisões estratégicas dos Bancos mais evoluídos nesta matéria. Adicionalmente, verifica-se também uma tendência de evolução no relacionamento com os Clientes, isto é, o objectivo das Instituições já não reside apenas na colocação de uma “próxima melhor oferta”, mas sim na “próxima melhor acção”. Ou seja, a oferta de produtos diferenciados ou competitivos continua a assumir um papel preponderante, mas o aumento do nível de satisfação dos Clientes e a sua consequente fidelização é também influenciado significativamente pela capacidade de interacção do Banco, rapidez e comodidade do serviço e experiência customizada que os Clientes efectivamente procuram e percebem.

Complementarmente, verifica-se um contexto de mudança acelerada com factores disruptivos de natureza tecnológica, demográfica ou de alterações no mercado de trabalho. A este propósito, destacam-se alguns factos: (i) existem hoje mais de 6 mil milhões de *smartphones* activos (omnipresença da tecnologia e exigência de imediatismo); (ii) a geração *millennial* representa já mais de 50% da força de trabalho mundial (padrões de valores e de exigência de serviço em mudança); (iii) existem hoje cerca de 10 vezes mais dados do que apenas há 3 anos (personalização e tempestividade da oferta como factores diferenciadores). Assim, revela-se fundamental considerar 4 dimensões-chave relacionadas com a experiência do Cliente e que complementam a tradicional oferta de produtos e serviços:

Jornada de Cliente: Considerando que as necessidades dos Clientes variam ao longo da sua vida, o Banco deverá procurar posicionar-se como um verdadeiro parceiro, disponível a qualquer momento e que compreende as diversas fases da vida do Cliente. A Jornada do Cliente deverá ser pensada de forma contínua, garantindo que o Banco tem sempre contexto daquilo que o Cliente efectivamente procura, oferecendo soluções que não sejam desconetadas da realidade, mas sim, que considerem o histórico de interacções com o Banco e a antecipação de necessidades futuras.

Serviço de Excelência ao Cliente: O Cliente tem cada vez mais consciência e visibilidade da sua importância e, considerando a competitividade da indústria, facilmente “muda de Banco” se não se sentir satisfeito com a experiência que o actual Banco lhe oferece. O nível de exigência no que diz respeito ao serviço e comodidade na execução de transacções é cada vez maior e, por isso, os Bancos devem estar atentos à gestão da relação com os seus Clientes e proporcionarem experiências simples, menos burocráticas e mais intuitivas. Assim, é de extrema importância o Banco garantir: i) diversidade de canais de atendimento ao Cliente, para garantir agilidade e conveniência na resposta, ii) personalização do serviço de forma a ter em consideração as necessidades e preferências de cada Cliente, apostando na capacitação das equipas comerciais para um serviço de excelência (investimento em formação e maior digitalização de processos),

e por último, iii) recolha de *feedback* constante e de forma continuada, para garantir uma melhoria contínua do serviço, em linha com as experiências e expectativas dos Clientes.

Visão 360 do Cliente e Personalização: A base para a construção de uma experiência de excelência assenta no conhecimento transversal do Cliente. Para isso, uma visão 360 é fundamental, factor que implica a integração de dados de diversas fontes de informação e consequente análise dos mesmos, para enriquecimento do conhecimento das diferentes dimensões do Cliente e consequente geração de oportunidades comerciais. Deste modo, os Bancos têm vindo a apostar cada vez mais em plataformas de CRM (*Customer Relationship Management*), as quais permitem centralizar dados de diversas fontes e analisá-los de forma estruturada num único local. Para além disso, esta análise de dados integrada permite uma gestão de interações mais eficiente, dado garantir uma análise de informação em tempo real, bem como o uso de algoritmos que permitem a identificação da “próxima melhor acção”, ou seja, quais os próximos passos mais eficientes com cada Cliente individualmente, independentemente se relacionados com a identificação de oportunidades comerciais ou a prevenção de riscos e alertas de fraude.

Experiência nos canais digitais e físicos:

Finalmente, a combinação entre o imediatismo e praticidade dos canais digitais e a humanização dos canais físicos, permitem oferecer ao Cliente uma experiência verdadeiramente adaptada às diferentes necessidades de interações com o Banco. Por um lado, os canais digitais devem estar preparados para oferecer uma experiência simples e intuitiva que permita realizar tarefas de forma ágil e autónoma e, por outro, os canais físicos devem oferecer o suporte em interações que necessitam de apoio mais dedicado. Para isso, é fundamental garantir que os canais digitais oferecem funcionalidades que os Clientes valorizem como práticas, com acesso simples, em simultâneo com canais físicos que estejam preparados para receber Clientes com tempo de qualidade, oferecendo um serviço personalizado. O segredo está em conseguir-se distinguir as operações que devem ser incentivadas nos canais digitais das operações que devem continuar

a ser privilegiadas nos canais físicos, considerando naturalmente os diferentes tipos de segmentos de Clientes, uma vez que dependendo do tipo de Cliente, o mesmo poderá, em algumas situações, continuar a preferir realizar operações de forma menos digitalizada. A crescente integração entre os canais físicos e digitais, conhecida como “*phygital*”¹, oferece oportunidades significativas, mas exige também que os Bancos se adaptem e ultrapassem os desafios emergentes.

Quais as principais tendências de evolução observadas nos Bancos mais evoluídos em matéria de “experiência do Cliente”?

Phygital – o novo normal: Ao enfrentar o desafio da transformação digital e evolução do modelo de distribuição, os Bancos têm a oportunidade de se diferenciar no mercado, fortalecer a relação com seus Clientes e aumentar a fidelização e satisfação dos mesmos. As instituições que conseguirem abraçar a transformação digital e oferecer uma experiência do Cliente excepcional em todos os canais serão, inevitavelmente, os líderes no sector bancário do futuro.

No entanto, a aposta em estratégias “*phygital*” não deve ser vista apenas como uma substituição dos canais físicos pelos digitais, mas como uma integração cuidadosa entre os dois. Os Bancos devem aproveitar a confiança e a conveniência das agências físicas, ao mesmo tempo em que exploram a agilidade e a eficiência dos canais digitais.

Esta combinação de canais, físicos e digitais, pode ajudar a combater algumas das barreiras enfrentadas pela população, como a falta de acesso a serviços financeiros e a baixa literacia digital, aumentando assim a conveniência e a acessibilidade dos serviços financeiros, em simultâneo com um aumento sustentado da bancarização da população angolana.

¹ No contexto bancário, *Phygital* refere-se à integração dos canais físicos (agências tradicionais) e digitais (plataformas online, aplicativos móveis, entre outros) para fornecer uma experiência bancária harmoniosa e holística aos clientes. Esta abordagem procura combinar a conveniência e a eficiência das interações digitais com a confiança e o suporte pessoal oferecidos pelas agências físicas, proporcionando aos clientes uma experiência bancária integrada e consistente em múltiplos canais.

A presença de agências físicas, e inclusivamente de agentes bancários, permite que os Clientes tenham um ponto de contacto pessoal, no qual podem obter orientações e suporte para se familiarizarem com as soluções digitais disponíveis e realizar transacções quando necessário, enquanto os serviços bancários *online* ou aplicativos móveis disponibilizados, permitem aos Clientes a realização de operações diárias, tais como consultas de saldo, transferências ou pagamentos. Dado o actual contexto tecnológico e de comunicações do País se encontrar ainda em fase de desenvolvimento, destaca-se também a necessidade das Instituições coabitarem estratégias de canais complementares, isto é, manter o foco em soluções USSD em simultâneo com aplicações digitais mais evoluídas e executáveis em *smartphones* ou dispositivos de natureza similar.

Assim, a aposta em estratégias "*phygital*" no sector bancário em Angola pode representar uma ferramenta relevante para promover a inclusão financeira, superar barreiras e impulsionar o desenvolvimento económico. Ao combinar canais físicos e digitais de forma estratégica, os Bancos podem proporcionar uma experiência financeira mais abrangente, conveniente e acessível para a população, capacitando-os a participar activamente no sistema financeiro e a alcançar melhores perspectivas de futuro.

O futuro da experiência do Cliente na banca está repleto de desafios, mas também de oportunidades significativas. Esta jornada de Transformação "*phygital*" não é estática. A evolução da experiência do Cliente é um processo contínuo e dinâmico. Os Bancos que mais investirem na melhoria contínua, inovação e compreensão profunda do Cliente, serão aqueles que irão estar melhor posicionados para prosperar neste ambiente cada vez mais digital e exigente.

Analytics – o poder dos dados: Outra tendência verificada no mercado bancário na evolução do seu negócio *core*, é a relevância conferida à obtenção e tratamento dos dados dos Clientes. Identificam-se dois aspectos que têm revolucionado o sector bancário, em particular no que se relaciona com a experiência do Cliente. O primeiro aspecto é o avanço e a democratização dos modelos de análise avançada

e ciência dos dados. Essa evolução tecnológica tem permitido às instituições financeiras utilizar métodos analíticos sofisticados para obter *insights* valiosos a partir da informação disponibilizada pelo Cliente e que se encontra registada em diferentes sistemas das Instituições. O desenvolvimento desses modelos e a sua acessibilidade estão a impulsionar uma transformação na forma de como os Bancos entendem e atendem os seus Clientes.

O segundo aspecto está relacionado com a quantidade e qualidade das fontes de informação disponíveis. Actualmente, a produção de dados relevantes para o sector bancário é cada vez maior e mais diversificada. Ao analisar-se a perspectiva do Cliente bancário, é possível observar-se que o mesmo gera constantemente novas informações que podem ser utilizadas para aprimorar a experiência do Cliente, por diferentes dimensões, tais como a criação de oportunidades de colocação de oferta, optimização da rentabilidade do negócio e melhoria do nível de serviço prestado. Entre os diferentes acessos às aplicações do Banco, transacções realizadas, locais e horários em que as transacções são efectuadas, incluindo até os dispositivos que são utilizados, é criado assim um ecossistema de dados que compõe um universo rico de informação sobre o comportamento dos Clientes. Este factor permite ao Banco, por sua vez, tornar-se num dos principais parceiros transaccionais dos Clientes e obter, de forma mais optimizada, um conhecimento alargado sobre cada Cliente a nível individual, ao mesmo tempo que proporciona uma experiência mais diferenciadora e focada nas reais necessidades de cada Cliente.

Estas duas alavancas mencionadas anteriormente viabilizam assim o conhecimento aprofundado do Cliente e, conseqüentemente, possibilitam uma oferta diferenciada, desenhada especialmente para atender às necessidades e preferências individuais de cada Cliente, considerando, por exemplo, a melhor janela temporal e canal preferencial de comunicação, entre outros aspectos que claramente impactam a relação e percepção de personalização por parte dos Clientes.

Outro aspecto crucial a ser considerado no âmbito da experiência do Cliente, é o avanço da inteligência artificial no que diz respeito às tipologias de interacção com o Cliente. Desde os processos mais

simples como a aprovação de transacções, até aos mais recentes avanços em Inteligência Artificial Generativa, como a *conversationalAI*, esta tecnologia tem vindo a desempenhar um papel fundamental na melhoria da interacção entre as instituições bancárias e os seus Clientes.

No entanto, revela-se importante destacar alguns aspectos essenciais decorrentes do seu contexto de implementação. A privacidade e confidencialidade dos dados dos Clientes é um factor primordial, devendo ser garantida em todas as etapas do processo analítico, a fim de garantir a integridade e segurança dos dados. Além disso, é também crucial evitar qualquer tipo de enviesamento (*bias*) nos modelos e algoritmos utilizados, a fim de se assegurar uma análise imparcial e adequada à realidade de cada Cliente. Por fim, o consentimento do Cliente para a utilização dos seus dados pessoais e a transparência nas práticas de análise interpretam-se também como factores fundamentais no estabelecimento de uma relação de confiança mútua.

E que outras tendências se observam para além do negócio *core* bancário?

Historicamente, as necessidades primárias dos Clientes têm sido supridas por empresas sectoriais especializadas. Por exemplo, se um Cliente quer comprar uma viatura ou uma viagem, é natural que se desloque directamente aos fornecedores destes mesmos produtos e serviços específicos. Os Bancos são, por sua vez, uma segunda porta de entrada, estando focados em suprir as respectivas necessidades secundárias, isto é, garantir os meios para adquirir os produtos e serviços que preenchem as suas necessidades primárias. Assim, por não estarem presentes nos momentos decisivos, os Bancos têm perdido relevância no dia-a-dia dos seus Clientes.

Nos últimos anos, os Bancos já têm procurado construir jornadas de Cliente mais abrangentes, que acompanhem o Cliente na jornada da sua vida, factor que evidencia uma tendência clara de alteração de actuação e que se prevê que se prolongue e intensifique nos próximos tempos. Por exemplo, numa jornada de compra de casa, ao invés de ser

criado pelo Banco um processo de concessão de crédito à habitação para uma casa já identificada, o Banco tem a possibilidade de criar uma jornada que começa no acesso às casas disponíveis e culmina na sua compra.

Assim, prevê-se que os Bancos comecem a robustecer mais a sua oferta com produtos e serviços adjacentes, os quais lhes permitam alargar o espectro de necessidades satisfeitas. E como poderá ser endereçado este desafio? Através da criação ou participação em contextos de mercado nos quais os Bancos possam assumir um de dois papéis:

- 1) Orquestrador:** Expandem a sua oferta na sua plataforma, para a sua base de Clientes
- 2) Contribuidor:** Expõem a sua oferta em plataformas de parceiros

Existem actualmente vários exemplos no mercado internacional de casos associados a esta nova tendência de convergência de indústrias. Em Angola, e demais países Africanos e sul Americanos, é cada vez mais frequente, por exemplo, os Bancos oferecerem serviços de *Bancassurance* em parceria com Companhias de Seguros, comercializando produtos de seguros nos canais de distribuição dos Bancos. Já no Brasil, observam-se diversas entidades financeiras que disponibilizam soluções de apoio à gestão das finanças dos seus Clientes, oferecendo ferramentas de gestão e aconselhamento financeiro personalizadas através das *apps* bancárias, como o caso de programas de subscrição de viagens que têm como objectivo suportar o planeamento financeiro de deslocações dos seus Clientes. Alguns dos muitos exemplos desta tendência actualmente em curso no sector bancário, acabam por demonstrar os principais objectivos dos Bancos no que se relaciona com esta estratégia: Por um lado, defender o seu negócio tradicional, procurando a diferenciação por via do seu canal e da experiência do Cliente, e por outro a criação de novas fontes de receita associadas a novos modelos de operação nos seus mercados. Este mecanismo de defesa e de diversificação é tanto mais pertinente quanto o valor de mercado dos Bancos na indústria de serviços bancários que, a nível global, caiu de cerca de 96% em 2010 para aproximadamente 72% em 2020.



Quais os principais desafios e oportunidades para os Bancos comerciais que operam no mercado?

Não obstante reconhecer-se que já existem Bancos nacionais a dar os primeiros passos no sentido de terem uma operação totalmente centrada no Cliente, globalmente o sector bancário nacional tem ainda uma longa jornada pela frente. Os Bancos comerciais em Angola enfrentam diferentes desafios e oportunidades na evolução da sua operação para "customer centric" (centrada no cliente). Existe, no entanto, uma dinâmica muito positiva ao nível da adopção de ferramentas que tenderão a acelerar este processo no mercado nacional: cerca de 30% da população angolana tem acesso a internet e utiliza *smartphones*, o que compara com cerca de 20% há apenas 5 anos e com projecções que apontam para cerca de 55% a 60% em 2025.

Desafios:

Cultura organizacional: Os Bancos comerciais enfrentam, por vezes, alguma resistência interna na adopção de uma abordagem centrada no Cliente, sobretudo em culturas organizacionais mais tradicionais e hierárquicas. A mudança deste tipo de cultura exige tempo e esforço, incluindo a

necessidade de envolver e capacitar as equipas no que respeita ao foco de se colocar os Clientes sempre em primeiro lugar.

Qualidade de informação: A actual reduzida qualidade das bases de dados de informação observada nos sistemas de diversos Bancos nacionais impedem um cruzamento eficaz da informação relativamente às variáveis de caracterização do seu universo de Clientes.

Atendimento e Serviço: É percebida, de forma transversal no sector, a necessidade de se evoluir significativamente a qualidade e celeridade no atendimento prestado pelos diferentes canais de comunicação e relação com os Clientes, sendo necessário para tal, investir-se na redução da burocracia dos processos de negócio, na melhoria dos níveis de serviço relativos à execução de operações, bem como, na capacidade de colocação de oferta de forma mais customizada e orientada às reais necessidades de cada cliente.

Tecnologia e inovação: A implementação de uma operação "customer centric" requer investimentos significativos em tecnologia. A adaptação e actualização de sistemas e soluções inovadoras

revelam-se bastante exigentes, sobretudo se as Instituições estiverem suportadas em sistemas mais antigos e desactualizados.

Competências tecnológicas das Organizações:

Para a prossecução do caminho de evolução tecnológica das Instituições, revela-se fundamental a capacitação de quadros angolanos em competências especializadas nas diversas tecnologias, no sentido de se garantir desenvolvimento e actualização de soluções tecnológicas mais recentes, as quais impactam significativamente a eficiência das operações e respectiva experiência dos Clientes.

Conhecimento do Cliente: Para oferecer uma experiência verdadeiramente centrada no Cliente, os Bancos necessitam de recorrer a tecnologias e processos de negócio que permitam mapear, de forma estruturada, as necessidades, preferências e comportamentos dos seus Clientes. A recolha e processamento de informação requer o uso eficaz de dados do Cliente, e, por conseguinte, a existência de bases de dados completas e fiáveis, sem descurar a privacidade e segurança dos mesmos em conformidade com a legislação e regulamentação em vigor.

Literacia financeira e tecnológica: A literacia financeira é essencial para assegurar que os Clientes bancários compreendem os conceitos básicos de finanças pessoais de forma a tomarem decisões informadas sobre poupança, investimento e gestão de dívidas. No entanto, uma parte significativa da população nacional tem dificuldade em entender os produtos e serviços bancários disponíveis, bem como as implicações financeiras associadas a eles. Para além disso, a falta de acesso e conhecimento em tecnologia pode dificultar a adopção a serviços bancários digitais, que se tornaram cada vez mais populares e convenientes. Nesse contexto, é fundamental que os Bancos invistam em educar os Clientes, fornecendo informações claras e acessíveis sobre produtos financeiros, bem como oferecendo suporte tecnológico para facilitar a utilização dos serviços bancários digitais. A colaboração entre o sector bancário, entidades reguladoras e outras partes interessadas é essencial para enfrentar esse desafio, visando melhorar a literacia financeira e tecnológica dos angolanos, permitindo que eles tirem o máximo

proveito dos serviços bancários e promovendo uma inclusão financeira mais ampla e sustentável.

Oportunidades:

Melhoria da experiência do Cliente: Ao adoptar-se uma operação centrada no Cliente, os Bancos têm a oportunidade de melhorar significativamente a experiência dos seus Clientes. Esta experiência pode ser potenciada através de canais de atendimento mais eficientes, bem como a personalização de produtos e serviços, os quais permitam criar soluções financeiras adaptadas às necessidades individuais de cada Cliente, em simultâneo com um nível de serviço mais ágil e proactivo.

Fidelização de Clientes: A abordagem "*customer centric*" permite aos Bancos a construção de um modelo relacional mais forte e duradouro com os seus Clientes, factor que aumenta substancialmente a sua retenção e fidelização. Adicionalmente, destaca-se um dos principais vectores da estratégia de retenção de Clientes, ou seja, quanto maior o nível de envolvimento e de satisfação com o Banco, maior será a probabilidade de recomendação do Banco a outros potenciais Clientes, variável essencial ao crescimento sustentado da carteira de Clientes e respectiva captação de novo negócio.

Competitividade: Num contexto de mercado altamente competitivo, a adopção de uma estratégia centrada no Cliente pode ser um factor de diferenciação importante para os Bancos comerciais em Angola. Uma oferta de experiência melhorada e diferenciada permite aos Bancos uma capacidade de resposta mais refinada e orientada às reais necessidades de cada Cliente, o que permite a atracção de novos Clientes e novas oportunidades de negócio.

Expansão da oferta: Uma operação "*customer centric*" abre também a possibilidade de se diversificar os produtos e serviços actualmente disponíveis no mercado. Um entendimento mais aprofundado das necessidades dos Clientes permite abrir janelas de oferta e desenvolver soluções inovadoras, ao mesmo tempo que se desenvolvem portas de entrada a uma complementaridade de negócio ainda por explorar e que enriquece a experiência do Cliente.

Esta estratégia de diversificação deve procurar soluções de oferta que permitam aos Bancos não dependerem apenas do negócio de compra e venda de divisas, mas sim em alternativas de produtos e serviços que potenciem, de igual forma, a margem financeira e complementar do negócio.

Bancarização e captação do mercado informal:

Os Bancos podem assumir um papel preponderante na bancarização da população angolana, caso optem por investir no desenvolvimento de canais de distribuição alternativos, como por exemplo os Agentes Bancários. Este tipo de canais, para além de servir actuais Clientes e consequentemente poder melhorar a conveniência e experiência bancária, permite aumentar a capilaridade da rede física e actuação presencial dos Bancos, factor que permite aumentar a base de Clientes do sector bancário e diversificar fontes de receita, incluindo a captação de negócio informal.

Confiança nos Bancos: O aumento de confiança que os Clientes têm sobre o sector bancário reflecte também uma janela de oportunidade para as Instituições. Os Bancos que mais evoluírem para uma operação "*customer centric*", proporcionando experiências personalizadas e soluções financeiras adaptadas às necessidades dos seus Clientes, conseguirão criar um ambiente de confiança mútua. Esta abordagem impulsionará desta forma a confiança dos Clientes no sector bancário em Angola, promovendo um ambiente financeiro mais saudável.

A jornada de transformação de uma operação "*customer centric*" é um processo contínuo e que exige o cumprimento de diferentes etapas funcionais e tecnológicas. A progressiva adopção deste tipo de estratégia exige uma adaptação cuidadosamente estruturada das pessoas, processos e sistemas que irão suportar uma operação totalmente centrada no Cliente.



Estudo da Banca em Análise 2023

Activos



+ 4,3%*

O valor total dos activos dos Bancos em análise equivale a 17 037 135 milhões de kwanzas no final do exercício de 2022, correspondendo a um **crescimento de aproximadamente 4,3%**, influenciado pela melhoria do ambiente macroeconómico nacional com um crescimento do PIB de 3% e redução da taxa de inflação em 2022.

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

Crédito líquido a clientes



+13,4%*

O Crédito Líquido a Clientes apresentou um **crescimento de 13,4% para 3 479 567 milhões de kwanzas**, para o qual contribuiu significativamente a manutenção e reforço das medidas de estímulo ao financiamento adoptadas pelo Executivo Angolano. A nível de estrutura de Crédito por moeda, foi verificada uma diminuição significativa do valor do crédito concedido em moeda estrangeira, fruto do efeito da valorização e posterior estabilização cambial do Kwanza face ao Dólar norte-americano, observado em 2021 e 2022.

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

Rácio de Fundos Próprios Regulamentares (Rácio de Solvabilidade)



+ 4,2%

Aumento de 4,2 pontos percentuais no Rácio de Fundos Próprios Regulamentares face a 2022, equivalendo a 28,4%, mantendo-se deste modo acima do valor mínimo regulamentar com uma margem de segurança, o que demonstra a resiliência do sector. Esta melhoria deste rácio resultou igualmente do aumento dos capitais sociais de alguns bancos, com destaque para o BPC, BCGA, BDA, BCI e BNI, reflectindo um impacto positivo sobre os fundos próprios regulamentares.

Fonte: Banco Nacional de Angola



Cost-to-income

- 5,6%



Em 2022 verificou-se uma **redução de cerca de 5,6 pontos percentuais do rácio cost-to-income** (2022: 55,1%) e uma diminuição de cerca de 20 pontos base dos Custos Operacionais sobre os Activos (2022: 4,0%), decorrente da melhoria de *performance* do sector bancário em 2022.

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

Resultados Líquidos

- 13,6%*



Os resultados líquidos no sector bancário nacional no final de 2022 era de cerca de 366 647 milhões de kwanzas, o que representa uma **redução acentuada de 13,6%** face a 2021 (2022: 367 mM AOA e 2021*: 424 mM AOA). Esta diminuição é explicada pelo agravamento dos prejuízos do BPC e pela variação nas imparidades em 2022, que cresceram 306 mM AOA face a 2021. Caso não fosse considerado o BE e o BPC, os resultados do sector tinham registado uma redução mais ligeira de 4% (2022: 487 mM AOA e 2021: 508 mM AOA).

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

* Para efeitos comparativos, não foi incluída a informação financeira do BE de 2021, uma vez que até à data da publicação do Estudo, o BE não apresentou informação financeira de 2022

Bases de Preparação do Estudo

A análise do sector bancário nacional resulta, à semelhança do que tem sido a metodologia adoptada em edições anteriores, da compilação da informação pública disponibilizada pelos Bancos que actuam no mercado angolano. Para efeitos de comparação, foram também recolhidos alguns dados referentes a outros mercados, nomeadamente o português, norte-americano, sul-africano e nigeriano. Os valores agregados, salvo quando expressamente mencionado, resultam da informação do sistema financeiro disponível na página de internet do Banco Nacional de Angola.

O presente Estudo inclui a informação financeira em base individual dos Bancos a operar em Angola durante o ano de 2022, com a excepção do Banco Económico, S.A., para o qual ainda não se encontra disponível o Relatório e Contas. Para efeitos comparativos, quando expressamente mencionado, a informação consolidada do sector bancário de 2021, não inclui a informação financeira do Banco Económico.

Na apresentação da informação consolidada do sector, mediante a informação agregada do sector bancário disponibilizada pelo BNA, foram considerados os contributos de todos os bancos em actividade em 2022.

Na Figura 1, são apresentados os 23 Bancos que se encontravam em actividade no final do ano de 2022, sendo que ao longo do Estudo, são apresentados vários *rankings* relacionados com a informação financeira destes Bancos, com vista a fornecer uma visão comparativa do seu desempenho face aos restantes elementos do sector bancário nacional.

Na Figura 2, são apresentados os Bancos que cessaram a actividade em 2022, cuja informação financeira foi incluída nos dados agregados até 2021. Adicionalmente, os valores apresentados referentes ao exercício de 2021 foram retirados dos Relatórios e Contas com referência a 31 de Dezembro de 2021, não tendo sido considerados eventuais saldos reexpressos de 2021 presentes nos Relatórios e Contas com referência a 31 de Dezembro de 2022. Importa salientar que a informação financeira apresentada está de acordo com as Normas Internacionais de Contabilidade e de Relato Financeiro (IAS/IFRS), referencial contabilístico adoptado em 2018 pelo sector bancário.

Figura 1 - Bancos em actividade em 2022

Sigla	Designação	Ano de início de actividade
BPC	Banco de Poupança e Crédito, S.A.	1977
BCI	Banco de Comércio e Indústria, S.A.	1991
BCGA	Banco Caixa Geral Angola, S.A.	1993
BFA	Banco de Fomento Angola, S.A.	1993
BAI	Banco Angolano de Investimentos, S.A.	1997
BCA	Banco Comercial Angolano, S.A.	1999
BSOL	Banco Sol, S.A.	2001
BE	Banco Económico, S.A.	2002
KEVE	Banco Keve, S.A.	2003
BIC	Banco BIC, S.A.	2005
BDA	Banco de Desenvolvimento de Angola	2007
BNI	Banco de Negócios Internacional, S.A.	2007
VTB	Banco VTB África, S.A.*	2007
FNB	Finibanco Angola, S.A.	2008
BCH	Banco Comercial do Huambo, S.A.	2010
BVB	Banco Valor, S.A.	2010
SBA	Standard Bank de Angola, S.A.	2010
SCBA	Standard Chartered Bank de Angola, S.A.	2014
YETU	Banco YETU, S.A.	2015
BIR	Banco de Investimento Rural, S.A.	2015
BCS	Banco de Crédito do Sul, S.A.	2015
ATL	Banco Millennium Atlântico, S.A.	2016
BOCLB	Banco da China Limitada - Sucursal em Luanda	2017

Fonte: Banco Nacional de Angola - Lista de Instituições Financeiras Bancárias autorizadas

* Desde Março de 2022, fruto das sanções impostas à Federação Russa e ao seu sistema financeiro que o VTB está impossibilitado de efectuar transacções em Dólares Americanos e em Euros através do sistema de pagamentos internacional – SWIFT, o que tem vindo a levantar alguns contrangimentos na operação do Banco

Figura 2 - Bancos com licença revogada em 2022

Sigla	Designação	Ano de início de actividade
BMF	Banco BAI Micro Finanças, S.A.**	2004
BPG	Banco Prestígio, S.A.	2015

** O BMF foi objecto de um processo de dissolução voluntária e liquidação, por iniciativa dos accionistas

Introdução

Tal como referido no capítulo de enquadramento macroeconómico, a economia angolana cresceu, pelo segundo ano consecutivo, tendo obtido uma taxa de crescimento do produto interno bruto de 3,0% em 2022.

Outro factor de destaque no desempenho da economia angolana foi o controlo da inflação, tendo a taxa de inflação anual, para o ano de 2022, atingido o valor de 13,9%, significativamente inferior aos 27,0% registados no ano de 2021. Uma das consequências directas desta diminuição foi a redução das taxas de juro no mercado de capitais.

Este movimento de redução das taxas de juro no mercado de capitais foi visível nas emissões primárias de dívida pública, tendo-se verificado uma redução significativa. A título ilustrativo, a taxa de juro nas emissões em mercado primário das obrigações do tesouro não indexadas com maturidade de 2 anos passou de uma taxa de 24,5%, em Dezembro de 2021, para 15,0%, em Dezembro de 2022, o que causou um impacto significativo na redução da margem financeira dos bancos.

Adicionalmente, o sector bancário foi também marcado por um conjunto de eventos que ajudam a explicar o comportamento do sector durante 2022, nomeadamente: (i) a conclusão das reformas no mercado cambial que permitiram que o mesmo se baseie na procura e oferta de moeda estrangeira, levando a que a taxa de câmbio seja resultante do funcionamento do mercado cambial; (ii) a continuação do processo de actualização do quadro regulamentar do sistema financeiro bancário visando a sua convergência para o sistema que vigora na União Europeia, exemplo disso foi o aumento do requisito mínimo de capital das instituições financeiras bancárias, a obrigatoriedade de cumprimento da reserva de capital adicional para os bancos de importância sistémica (BAI, BFA, BIC, BPC, ATL, BE, SBA e BSOL, com referência a Outubro de 2022) e a revogação de 2 licenças de instituições financeiras bancárias (Banco BAI Microfinanças e Banco Prestígio); (iii) a continuação do lançamento de medidas com vista à modernização dos sistemas de pagamento visando, essencialmente, o aumento da inclusão financeira, através da realização das reformas com vista ao desenvolvimento de pagamentos digitais, nomeadamente com o lançamento do Sistema de Transferências Instantâneas e o alargamento da rede

de serviços bancários pelos bancos sistémicos para todo o território do país; (iv) o estímulo à concessão de crédito bancário bonificado à habitação e à construção; (v) a redução das reservas obrigatórias em moeda nacional de 22% para 19%; (vi) a realização de duas operações de abertura de capital em bolsa, no âmbito do programa de privatizações definido pelo Executivo para o período de 2019 a 2022 (PROPRIV), respeitantes a 10% do capital social do Banco BAI e a 25% do capital social do Banco Caixa Angola, as quais tiveram grande aceitação pelo mercado; (vii) a aprovação do Fundo de Resolução que tem, de entre outras funções, a prestação de apoio financeiro à aplicação de medidas de resolução adoptadas pelo Banco Nacional de Angola, permitindo, acautelar riscos sistémicos que atentem contra a estabilidade financeira, assegurem a continuidade da prestação de serviços financeiros relevantes para a economia e a salvaguarda do interesse dos contribuintes e do erário público; e (viii) no âmbito do processo de Avaliação Mútua de Angola ao Sistema da prevenção e combate ao branqueamento de capitais, financiamento do terrorismo e proliferação de armas de destruição em massa (BC/FT & PADM), o Banco Nacional de Angola realizou o segundo exercício de avaliação sectorial, com o objectivo de identificar e compreender os riscos a que está exposto o sector financeiro. Esta acção decorreu em paralelo com a visita *on-site* ocorrida em 2022 pela equipa de avaliadores do GAFI, que teve como objectivos a avaliação da conformidade técnica e eficácia do sistema de prevenção e combate do BC/FT & PADM e manter contactos com as autoridades governamentais envolvidas e outras entidades do sistema financeiro.

Por último, relativamente ao desenvolvimento da Estratégia Nacional de Inclusão Financeira (ENIF), o BNA tem em curso a realização da Pesquisa *Finscope*, que fornecerá um conjunto de informações relevantes para a preparação do diagnóstico sobre o estado actual da inclusão financeira em Angola e desenvolvimento do sector de microfinanças.

Meios Electrónicos de Pagamento

Em 2022, e tal como é possível verificar na Figura 3, o número de Cartões Multicaixa Emitidos¹ passaram de 8,9 milhões em 2021 para 10,2 milhões em 2022, que se traduz num crescimento de cerca de 13%. Por outro lado, o total de Cartões Multicaixa Activos registaram um aumento de cerca de 12% passando de 5,6 milhões em 2021 para 6,2 milhões em 2022, de acordo com os dados divulgados pela Empresa Interbancária de Serviços, S.A. (EMIS), demonstrando um aumento ligeiro do *gap* entre os Cartões Multicaixa Emitidos e os Cartões Multicaixa Activos.

Relativamente à rede física de Terminais (Figura 4), o número de Caixas Automáticas (ATM) registou um decréscimo na ordem dos 1,6%, passando de um parque de máquinas de 3 247 em 2021, para 3 194 em 2022, que reflecte a optimização da rede de balcões que o sector bancário tem levado a cabo. Por sua vez, os Terminais de Pagamentos Automáticos (TPA) registaram um aumento de 8,3%, traduzindo-se num aumento de 12 184 TPAs, num total de 159 382 terminais em 2022 face aos 147 198 terminais de 2021, que reflectiu um crescimento mais moderado face à variação registada em 2021 (+12,8%).

Adicionalmente, é possível verificar que a utilização dos Meios Electrónicos de Pagamento no mercado nacional continua a demonstrar a tendência de crescimento verificada nos últimos anos, embora de forma mais moderada na utilização dos TPAs, que registou um crescimento na ordem dos 21%, face a um crescimento de 33% verificado em 2021. Esta tendência também se verificou no montante associado a estas transacções, que registou em 2022 um total de 4 928 677 milhões de kwanzas, face a 4 336 036 milhões de kwanzas em 2021, reflectindo um aumento de 13,7%, bastante inferior ao crescimento verificado em 2021, que ascendeu a 28,1%.

No que se refere à utilização das ATMs, esta apresenta um crescimento em 2022 de cerca de 11%, acima da variação registada em 2021 (+6%), que demonstra uma recuperação face à redução verificada no período pandémico. Esta tendência também se verificou no montante associado às transacções em ATMs, tendo o mesmo ascendido a 8 501 284 milhões de kwanzas em 2022, face a 6 800 641 milhões de kwanzas em 2021, cifrando-se num aumento percentual de 25%.

Por outro lado, o canal interbancário Multicaixa Express (MCX), tem vindo a cimentar a sua popularidade com um crescimento na ordem dos 13,7% em 2022, o qual foi inferior à taxa de crescimento de 88,3% e 819% registada em 2021 e 2020, respectivamente. Esta redução da taxa de crescimento, justifica-se pelo facto de já ser o 4.º ano no mercado desde o seu lançamento oficial em 2019 (após um período de testes em 2018), sendo razoável que não sejam registadas taxas de crescimento tão expressivas quanto às verificadas em 2020 que teve, adicionalmente, o contexto pandémico como um factor de impulsionamento deste crescimento. Em 2022 foram registadas 384,4 milhões de transacções MCX face às 338,2 milhões registadas em 2021. Em termos de montantes movimentados por este canal, o mesmo já movimenta um valor superior ao montante transaccionado em TPAs, tendo atingindo em 2022, cerca de 5 780 mil milhões de kwanzas, que reflecte um crescimento de 16,7% face a 2021, onde foi registado um montante de 4 955 mil milhões de kwanzas.

No que diz respeito à evolução das transacções e montantes associados aos pagamentos ao Estado por via electrónica, através da Referência Única de Pagamento ao Estado (RUPE), que tem vindo a registar taxas de crescimento muito significativas em número de transacções nos últimos 5 anos. Em 2021 foram registadas cerca de 3,9 milhões de transacções desta natureza, e em 2022, este número registou um aumento para as 6,5 milhões de transacções, o que se traduz num crescimento de cerca de 69%. Ao nível do montante associado a estas transacções em 2022, o mesmo ascendeu a 2 014 084 milhões de kwanzas, face a 2 017 329 milhões de kwanzas ocorridas em 2021, cifrando-se num ligeiro decréscimo de 0,2%, que revela alguma dificuldade no crescimento nos montantes das transacções associadas ao RUPE que se tem vindo a verificar nos últimos 3 anos.

¹ Cartões Multicaixa Emitidos: incluem cartões válidos (incluem os cartões activos e os cartões inactivos), acrescidos dos cartões por activar.

Adicionalmente, a edição deste ano do estudo, analisa a evolução das transacções efectuadas através de *homebanking* (H2H – Host to Host), que inclui o *mobile banking* e *internet banking*, canais que têm vindo a registar um crescimento mais moderado e bastante abaixo dos restantes canais de pagamento como o Multicaixa Express ou transacções em ATMs. Em 2022 foi registado um crescimento em volume de transacções de 48%, tendo sido registado um volume de 23 041 875, face a 15 621 185 registadas em 2021. No entanto, o crescimento no número de transacções não teve o mesmo reflexo no montante movimentado neste canal, onde se verificou um ligeiro decréscimo de 1%, face a 2021, com um montante global de 1 572 365 milhões de kwanzas registado em 2022, face a 1 595 526 milhões de kwanzas, em 2021.

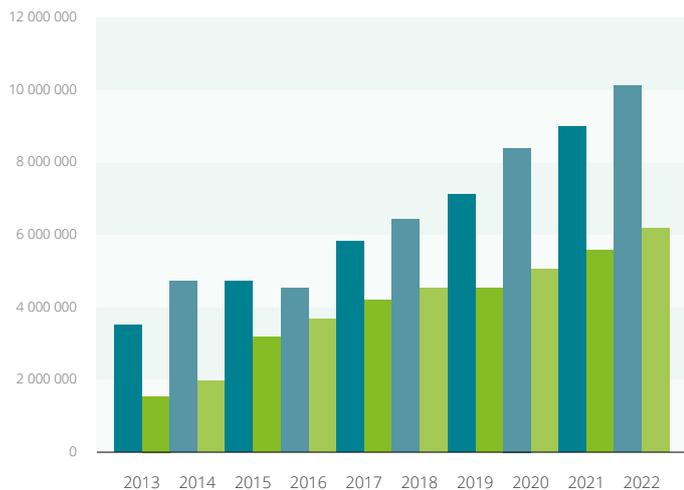
A edição deste ano do estudo, também analisa a evolução das transacções efectuadas através do *Gateway de Pagamentos Online* (GPO), que se trata de um serviço lançado pela EMIS em 2020, o qual consiste num canal transaccional que, de forma virtual, permite a realização das funções de um TPA virtual, de forma a que o comerciante implemente na sua solução de prestação de serviço, dinamizando assim o comércio electrónico. Este canal, por ser recente no mercado ainda movimenta valores abaixo dos outros canais de pagamento, mas registou em 2022 um crescimento de 1468% em número de movimentos, que passou de 32 852 em 2021 para 515 082 em 2022, com um crescimento no volume de transacções de 227% em 2022, com um valor movimentado de 2 826 milhões de kwanzas.

Por último, este ano também se pretende analisar a evolução do comércio electrónico em Angola, ou seja, as trocas comerciais realizadas *online*, as quais têm vindo a ganhar mercado em Angola, sendo que em 2022 assistimos a um crescimento exponencial de transacções, na ordem dos 232%, passando das 335 934 transacções *online* em 2021 para 1 116 593 transacções em 2022. Em termos de montante transaccionado, o comércio electrónico movimentou em 2022, 79 149 milhões de kwanzas, que revela um crescimento de 86% face a 2021. Estas taxas de crescimento são explicadas em parte porque em 2020, devido à pandemia COVID-19, esta tipologia de transacções, quer em número, quer em montante, tiveram uma redução substancial.

Em suma, em termos agregados, e de acordo com os dados da EMIS, os Meios Electrónicos de Pagamento registaram um crescimento total de transacções e de montante movimentado na ordem dos 16%, face a um crescimento de cerca de 30% verificado em 2021, que demonstra uma dinâmica elevada de crescimento, e de apetência por estes meios de pagamento no mercado nacional, mas com tendência a reduzir o ritmo de crescimento nos próximos anos face ao estágio de maturidade já alcançado.



Figura 3 – Cartões Multicaixa

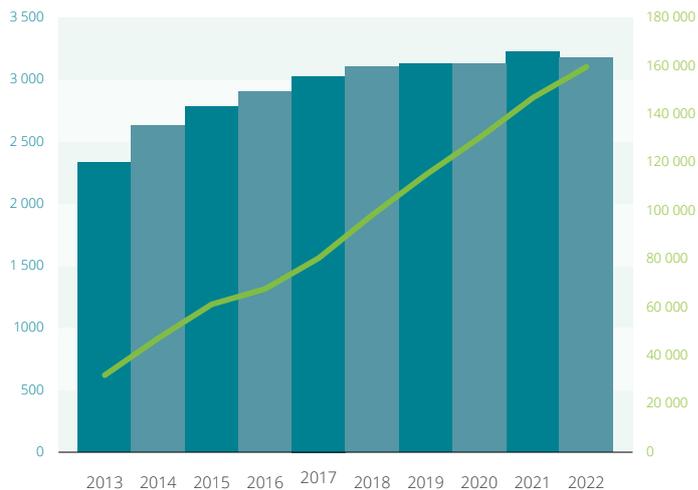


Legenda

■ Cartões Emitidos ■ Cartões Activos

Fonte: EMIS

Figura 4 – Rede de Terminais

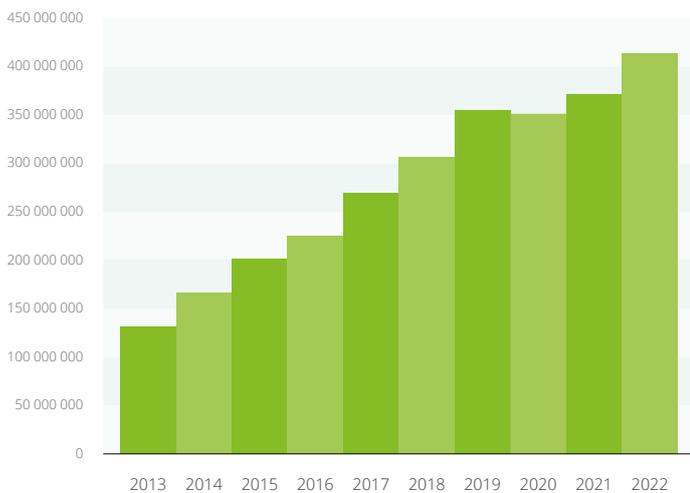


Legenda

■ ATM — TPA

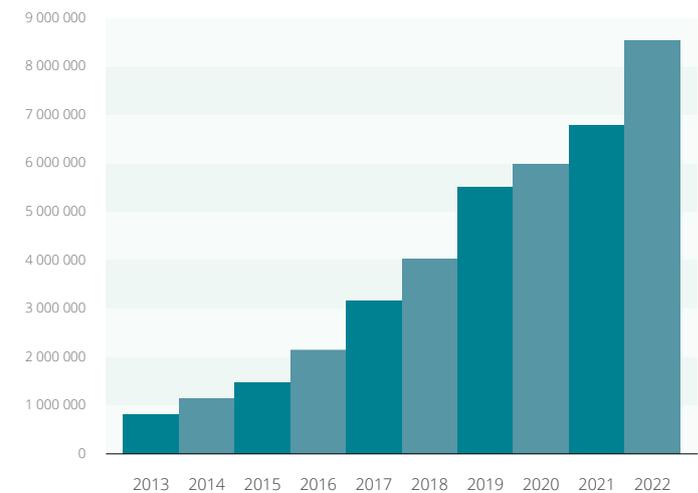
Fonte: EMIS

Figura 5 – Números de transacções de ATM



Fonte: EMIS

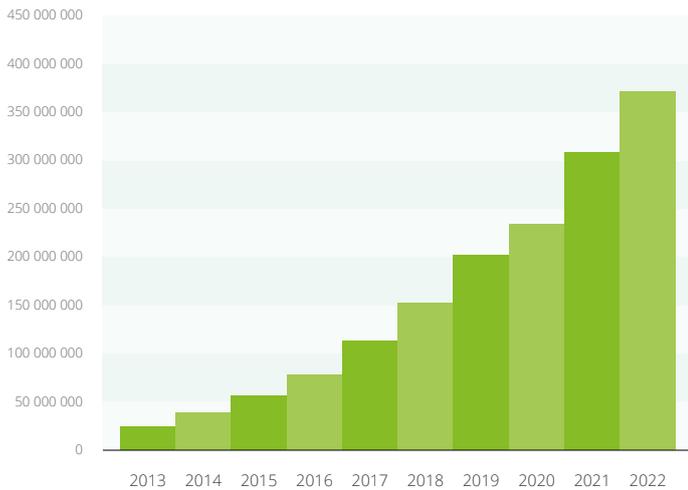
Figura 6 – Montante de transacções de ATM



Fonte: EMIS

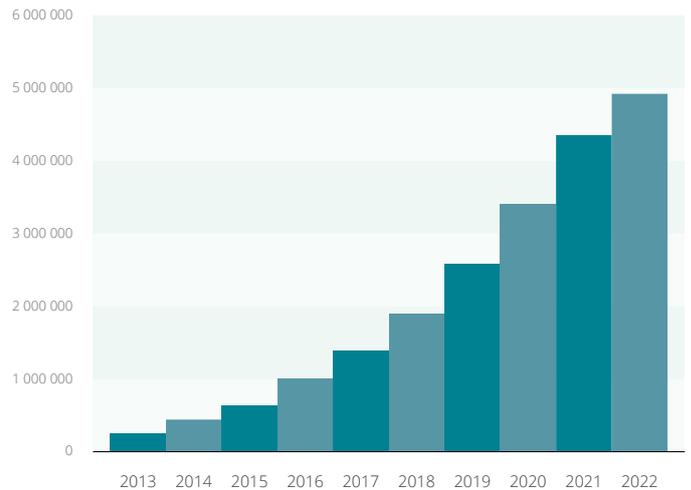
Unidade: Milhões de kwanzas

Figura 7 – Números de transacções de TPA



Fonte: EMIS

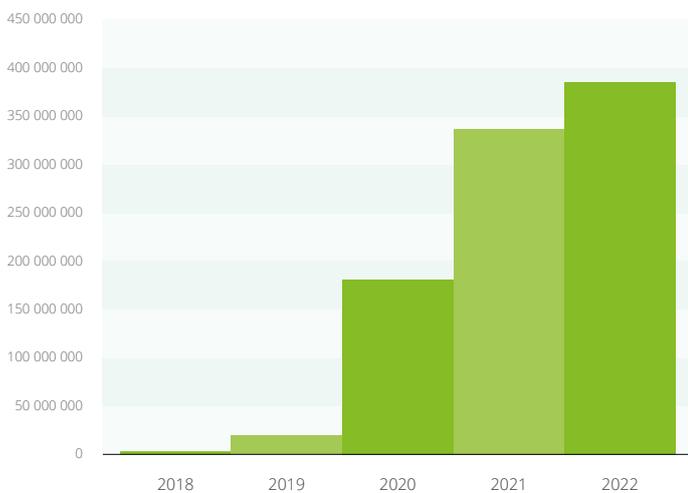
Figura 8 – Montante de transacções de TPA



Fonte: EMIS

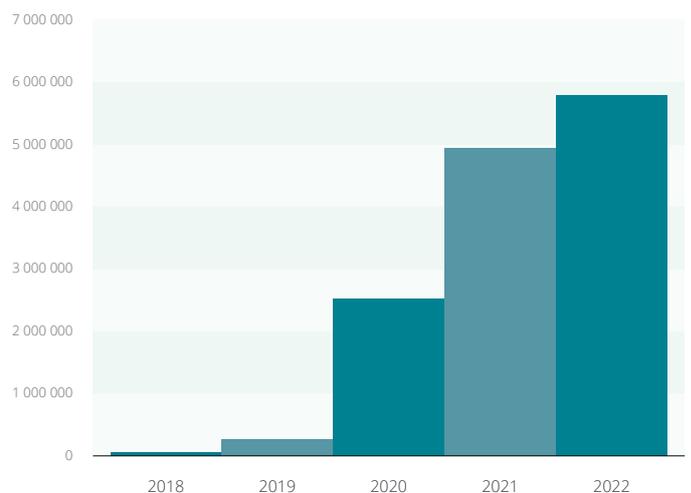
Unidade: Milhões de kwanzas

Figura 9 – Números de transacções Multicaixa Express



Fonte: EMIS

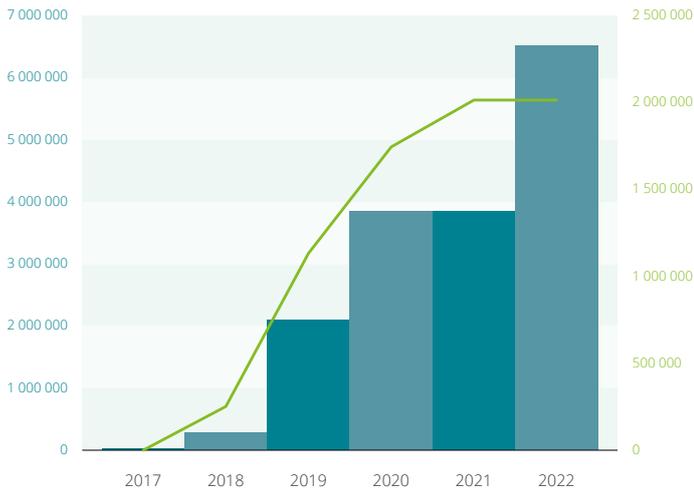
Figura 10 – Montante de transacções Multicaixa Express



Fonte: EMIS

Unidade: Milhões de kwanzas

Figura 11 – Transacções RUPE*



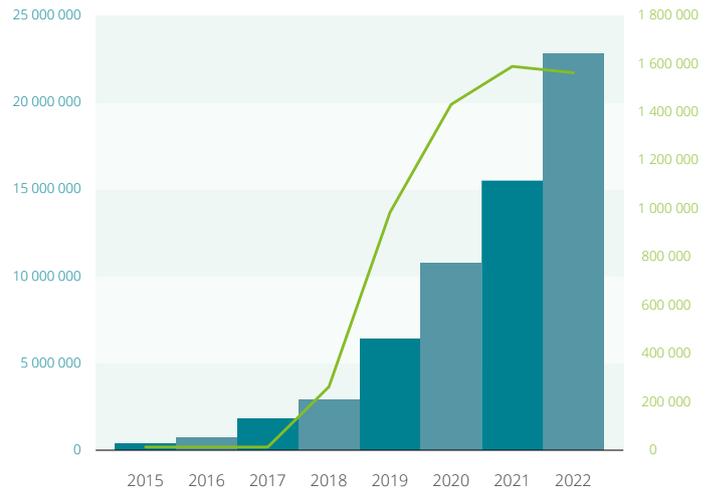
Legenda

■ N.º de Transacções — Milhões de kwanzas

* Referência Única de Pagamento ao Estado

Fonte: EMIS

Figura 12 – Transacções Homebanking

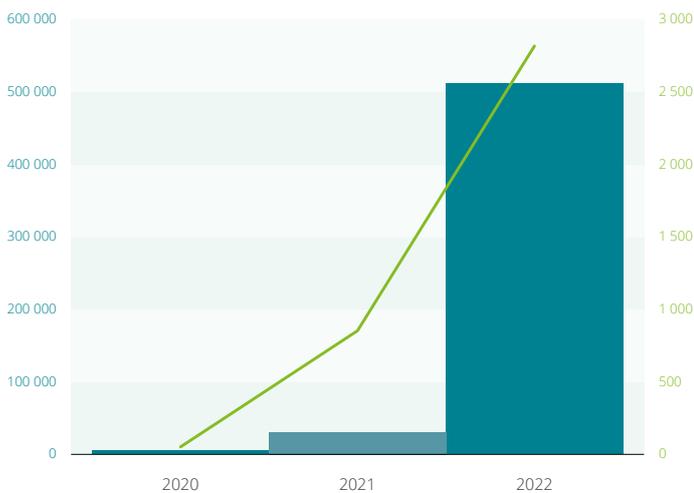


Legenda

■ N.º de Transacções — Milhões de kwanzas

Fonte: EMIS

Figura 13 – Transacções Gateway de Pagamentos Online

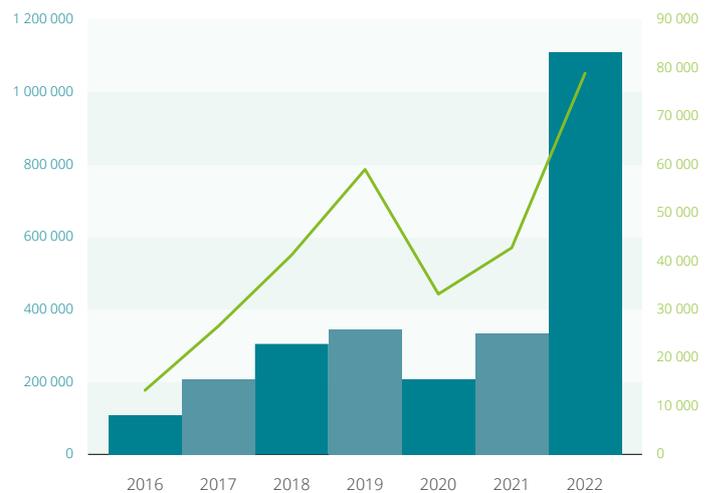


Legenda

■ N.º de Transacções — Milhões de kwanzas

Fonte: EMIS

Figura 14 – Transacções Comércio Electrónico



Legenda

■ N.º de Transacções — Milhões de kwanzas

Fonte: EMIS

Colaboradores e Balcões

A informação relativa a **Colaboradores** para os anos entre 2019 e 2022 resulta da informação pública disponível relativamente a esta matéria. Até 2018 era utilizada informação compilada pela ABANC que à data de elaboração do presente estudo não disponibilizou a informação com referência aos anos entre 2019 e 2022.

Para o ano de 2022, o número de colaboradores registou uma diminuição de 6,2% (de 19 722 colaboradores em 2021 para 18 499 colaboradores em 2022*), tendo esta diminuição sido fortemente impactada pela encerramento das operações em 2022 do Banco Prestígio e do Banco BAI Micro Finanças, que tinham uma força de trabalho de cerca de 280 trabalhadores (dados de 2021).

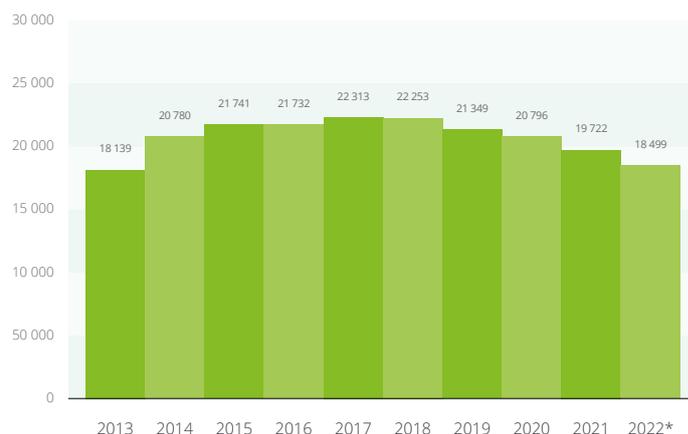
Por outro lado, nestes dois últimos anos, 2021 e 2022, verifica-se a continuação da diminuição do número de colaboradores que tem vindo a ser levada a cabo por parte do BPC, devido ao processo de Plano de Recapitalização e Reestrututuração em curso, com um decréscimo de cerca de 1 396 colaboradores desde 2018. Os Bancos BCI e KEVE, também têm vindo a conduzir um processo de reestruturação interna, tendo reduzido o quadro de pessoal em 549 e 148 colaboradores, respectivamente, face aos dados apresentados em 2021.

Adicionalmente, o BFA (-61), ATL (-51), VTB (-31), BNI (-16), BCGA (-11), BAI (-5), SCBA (-3) e BOCLB (-2) apresentam um quadro de *downsizing* de colaboradores face a 2021.

Para além dos processos de reestruturação já referidos anteriormente e o encerramento de um conjunto de bancos nos últimos anos, a transformação digital e o encerramento de balcões tem vindo a desempenhar um papel fundamental para esta redução de colaboradores do sector.

Por outro lado, gostaríamos de destacar os bancos que reforçaram o seu quadro de pessoal face a 2021, sendo que o YETU, com um total de 52 novos colaboradores, lidera esta lista. O BIC (+48), o BDA (+36), o SBA (+27), o BCS (+15) e o FNB (+8) completam a lista de bancos que tiveram uma evolução positiva no número de colaboradores em 2022.

Figura 15 – Evolução do número de colaboradores



* Para o BE, BVB, BIR e BSOL foram considerados os dados de 2021 por não se encontrarem disponíveis os valores referentes a 2022

Fonte: ABANC (até 2018) e Relatórios e Contas dos Bancos (2019 a 2022)



A informação relativa a **Balcões** para 2020, 2021 e 2022 resulta da informação pública disponível relativamente a esta matéria. Até 2019 foi utilizada informação compilada pela ABANC, sendo que à data da elaboração do presente estudo não disponibilizou a informação com referência ao período compreendido entre 2020 e 2022.

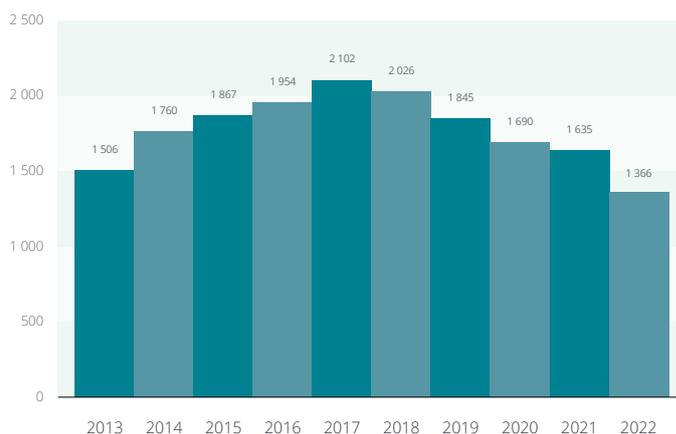
O número de balcões registou uma diminuição acentuada de aproximadamente 16,5% (de 1 635 balcões em 2021 para 1 366 em 2022), com destaque para o encerramento de 82 Balcões do BPC, 53 balcões do ATL, 49 balcões do BCI, 25 balcões do BE, 24 balcões do KEVE e 21 balcões do BMF, que encerrou as suas operações em 2022. Desde 2017 (ano em que se registou o maior número de balcões), foi registada uma diminuição de 736 balcões, que corresponde a um decréscimo de 35% no total de balcões no território nacional neste período.

Em virtude de nem todos os Relatórios e Contas dos Bancos apresentarem a informação dos balcões desagregada por província, manteve-se a Figura 17 com base em informação publicamente disponível da ABANC com informação referente a 2019.

Conforme demonstrado na Figura 17, as províncias de Luanda (53%), Benguela (8%), Huíla (6%) e Huambo (4%) continuam a concentrar a maioria dos balcões existentes a nível nacional, com 71% dos balcões.

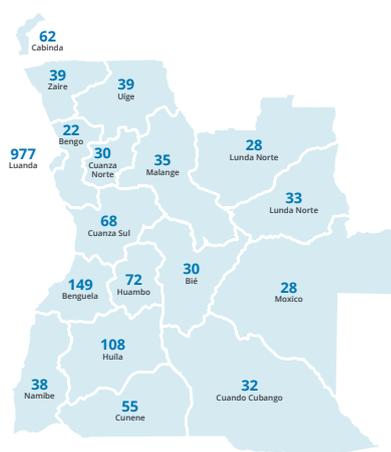
Embora não exista informação desagregada mais recente, de acordo com a informação disponível, não se antecipa grandes alterações ao nível da concentração de balcões por província.

Figura 16 – Evolução do número de balcões



Fonte: ABANC (até 2019) e Relatórios e Contas dos Bancos (2020 a 2022)

Figura 17 – Dispersão geográfica dos balcões em 2019



Estrutura de Activos

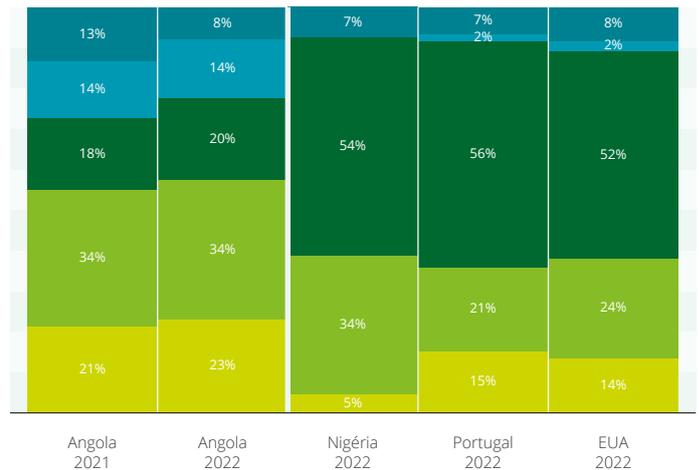
O peso do crédito a clientes na estrutura global de activos, em 2022, registou um aumento de 2 pontos percentuais face ao seu peso em 2021, passando de 18% para 20%, resultante de medidas adoptadas pelo BNA para estímulo da concessão de crédito, como o Aviso n.º 06/2021, que veio alargar o prazo de vigência do Aviso n.º 10/2020, de 3 de Abril, que estabeleceu regras para os Bancos concederem crédito com base no valor do seu Activo.

A tendência de diminuição verificada em anos anteriores foi invertida, contudo continua-se a verificar que o peso do crédito na estrutura global de activos fica aquém dos valores registados em mercados mais maduros, nomeadamente Nigéria, EUA e Portugal. Não foi possível obter a informação desagregada recente para a África do Sul, mas foi possível confirmar que o peso do crédito a clientes sobre o total de activo ronda os 71% em 2022 e 2021.

Em contrapartida, o peso dos títulos e valores mobiliários continua a ser superior ao verificado em mercados mais maduros, fruto da exposição significativa dos Bancos nacionais à dívida pública angolana, que se manteve praticamente inalterado face ao registado 2021, representado agora cerca de 34% do total da estrutura de Activos do Sistema Financeiro Nacional (SFN). A única excepção é a Nigéria que apresenta um peso em títulos e valores mobiliários muito similar a Angola.

Importa referir que a exclusão do BE desta análise para 2022, por indisponibilidade de informação, pode resultar em alterações das conclusões agora indicadas.

Figura 18 – Estrutura de Activos

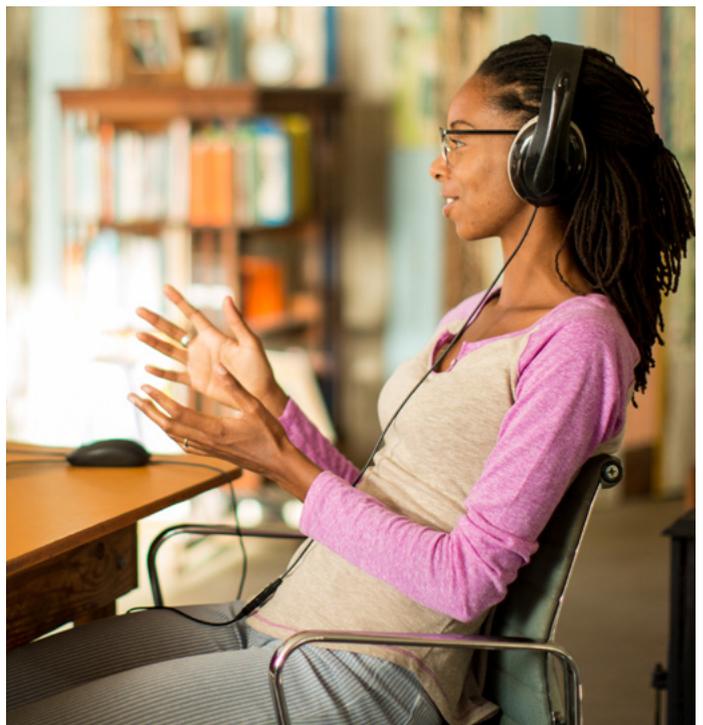


Legenda

Unidade: Repartição %.

- Caixa e disponibilidades
- Crédito a clientes
- Outros valores
- Títulos e valores mobiliários
- Outros activos remunerados

Fonte: Bancos Centrais; Demonstrações Financeiras dos Bancos



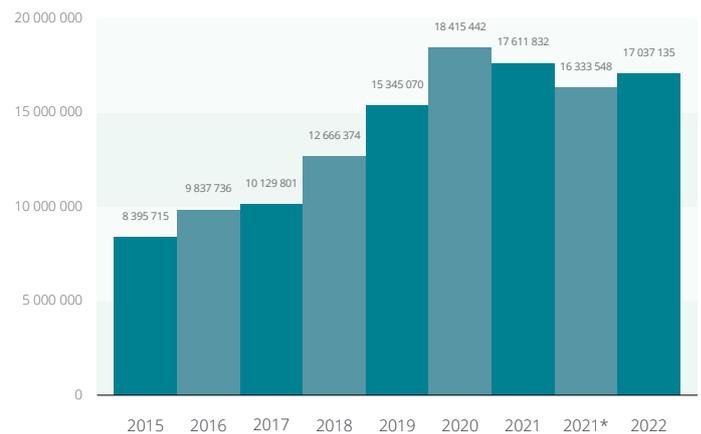
Activos totais

VISÃO AGREGADA

O valor total dos activos dos Bancos em análise equivale a 17 037 135 milhões de kwanzas no final do exercício de 2022, correspondendo a um decréscimo de aproximadamente 3,3%, face ao exercício de 2021. A evolução apresentada considera a informação relativa ao BE com referência a 31 de Dezembro de 2021. Caso não fosse considerada a informação do BE, com referência a 2021, o total dos activos do sector cresceu 4,3%.

Após um período de cerca de 8 anos de crescimento, de 2012 a 2020, o valor total dos activos apresentou uma ligeira redução, não sendo alheio o facto da valorização e posterior estabilização do Kwanza face ao Dólar norte-americano e ao Euro, observada em 2021 e 2022, em oposição à desvalorização acentuada observada nos períodos compreendidos entre 2017 e 2020.

Figura 19 – Evolução do Total de Activos



* Para efeitos comparativos, não foi incluída a informação financeira do BE de 2021

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)



POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

Depois de, no ano de 2017, o *ranking* do total de activos ter sido liderado pelo BPC, o BAI assumiu essa liderança em 2018, tendo vindo a consolidar a mesma durante os exercícios seguintes, com um total de 3 039 249 e 3 194 900 milhões de kwanzas em 2021 e 2022, respectivamente, seguido pelo BFA, BIC, BPC e ATL.

No exercício de 2022, a posição relativa entre os cinco maiores Bancos não teve qualquer alteração face a 2021.

Adicionalmente, no final de 2022, os cinco maiores Bancos representavam 65% do total dos activos dos Bancos em estudo, face uma concentração de 69% em 2021 (sem considerar a informação de 2021 do BE), uma vez que TOP 5 registou uma redução dos seus activos totais, cerca de 1,5%, sendo que a mesma se concentrou no BIC, BPC e ATL, que viram os seus activos reduzir em cerca de 401 mil milhões de kwanzas.

Nos restantes bancos, verificou-se que a maioria dos bancos (12 dos 17 Bancos) registaram um crescimento no valor dos seus activos em 2022.

Importa referir que a exclusão do BE desta análise para 2022, por indisponibilidade de informação, pode resultar em alterações das conclusões agora indicadas.

Figura 20 – *Ranking* Total de Activos

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	BAI	3 194 900	1	BAI	3 039 249
2	BFA	2 708 905	2	BFA	2 632 275
3	BIC	1 920 321	3	BIC	1 997 040
4	BPC	1 692 923	4	BPC	1 887 339
5	ATL	1 584 278	5	ATL	1 714 018
6	SBA	1 080 819	6	BE	1 278 285
7	BSOL	828 752	7	SBA	968 274
8	BCGA	791 759	8	BSOL	751 086
9	BCI	719 267	9	BCGA	740 163
10	KEVE	611 620	10	BDA	436 345
11	BDA	484 592	11	BCI	398 917
12	BNI	355 837	12	BNI	387 524
13	BIR	214 491	13	KEVE	331 292
14	BCS	175 245	14	VTB	199 637
15	FNB	139 881	15	BIR	154 025
16	YETU	136 619	16	BCS	130 888
17	BCA	96 071	17	FNB	129 411
18	VTB	92 133	18	BCA	94 199
19	BCH	66 017	19	YETU	68 229
20	BVB	56 940	20	BVB	57 936
21	BOCLB	43 997	21	BCH	56 374
22	SCBA	41 769	22	SCBA	51 719
23	BE*	n.d.	23	BOCLB	48 808
			24	BPG	36 457
			25	BMF	22 341

* Banco sem informação financeira disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)

Créditos a clientes

VISÃO AGREGADA

Considerando os Bancos analisados, o total de crédito líquido ascendeu a 3 479 567 milhões de kwanzas em 2022, o que corresponde a um aumento de cerca de 11% face a 2021, sendo que a variação entre 2020 e 2021 cifrou-se em 4,9%. A evolução apresentada considera a informação relativa ao Banco Económico, com referência a 31 de Dezembro de 2021. Caso não fosse considerada a informação do BE, com referência a 2021, o total do crédito líquido do sector cresceu 13,4%.

Embora a evolução do crédito líquido apresente uma tendência de crescimento desde 2019, motivada pelas medidas de estímulo ao financiamento adoptadas pelo Executivo, em 2021, o ritmo de crescimento abrandou, tendo voltado a acelerar em 2022 motivado pela retoma da economia mundial e da economia nacional.

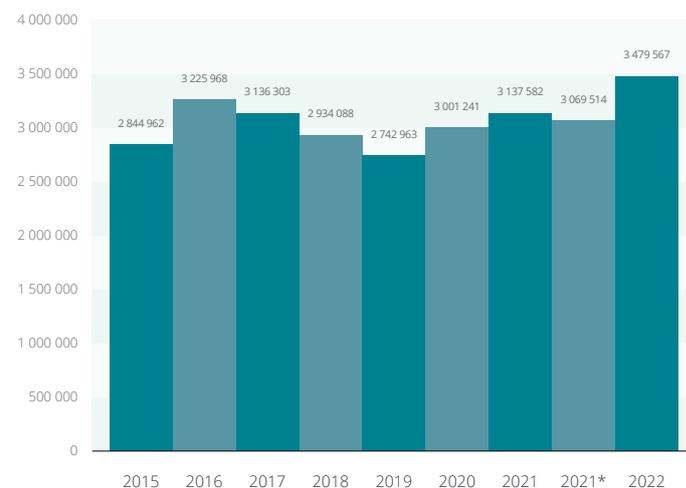
Após um período de cerca de 4 anos, entre 2017 e 2020, em que se observou uma tendência de aumento do peso do crédito em moeda estrangeira face ao crédito total, em 2021 essa tendência registou uma inversão.

No exercício de 2022, o crédito em moeda estrangeira representou aproximadamente 21% do crédito total concedido, uma variação de cerca de 8 pontos percentuais face ao verificado no exercício de 2021.

Para este aspecto, contribui de forma muito significativa o efeito da valorização e posterior estabilização cambial do Kwanza face ao Dólar norte-americano, observado em 2021 e 2022.

Relativamente ao período de 2018 a 2020 o aumento do peso do crédito em moeda estrangeira, resultou, essencialmente, da desvalorização do Kwanza face ao Dólar norte-americano.

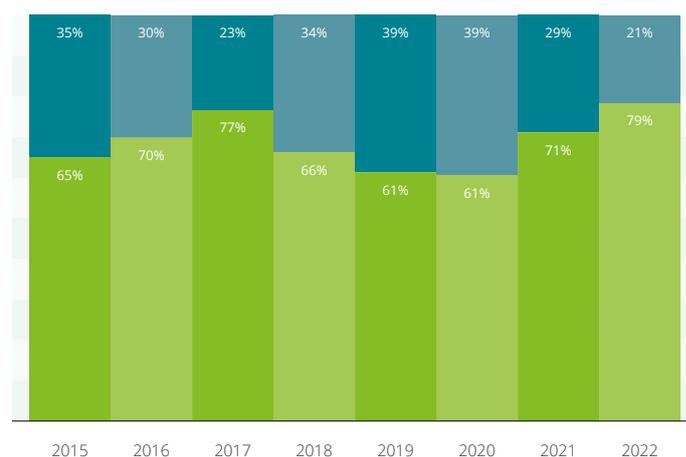
Figura 21 – Evolução do Crédito Líquido a Clientes



* Para efeitos comparativos, não foi incluída a informação financeira do BE de 2021

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)

Figura 22 – Estrutura de Créditos por Moeda



Legenda

Moeda nacional Moeda estrangeira

Fonte: Banco Nacional de Angola - Boletim Estatístico (2015-2022)

No que se refere à exposição bruta de crédito a clientes, é possível verificar que em 2022 a mesma teve um decréscimo de cerca de 3 pontos percentuais, para um total de 4 445 985 milhões de kwanzas, face aos 4 585 198 registados em 2021, sem considerar a informação financeira do BE para esta data. De referir que esta tendência é inversa ao registado entre 2020 e 2021 em que a exposição teve um aumento de cerca de 3,8 pontos percentuais.

Caso o BPC fosse desconsiderado do Estudo, como pode ser observado na Figura 23.b, a evolução da exposição bruta de crédito a clientes tem vindo a registar uma tendência crescente com uma variação de 3,2% entre 2020 e 2021 e 3,9% entre 2021 e 2022, sem considerar a informação financeira do BE com referência a 2021.

Por outro lado, durante o ano de 2022 o volume de imparidade apresentou uma descida significativa de 34%, ascendendo aos 1 001 767 milhões de kwanzas, a qual é explicada pelo desagravamento de imparidade das carteiras do BAI e do BPC. Relativamente ao BPC, foi efectuado um abate de créditos ao activo no montante de 447 036 milhões de kwanzas, os quais já tinham registado imparidades da totalidade do crédito. Paralelamente, o BAI procedeu ao abate de créditos da sua carteira no montante de 145 600 milhões de kwanzas respeitantes a projectos no sector da promoção imobiliária, originados em 2008 e 2013, sendo que estes créditos apresentavam imparidade de 100%.

Caso o BPC não fosse considerado nesta análise, o total de imparidade dos bancos objecto de análise tinha verificado uma redução de 12,1%, a qual é maioritariamente explicada, tal como referido anteriormente pela redução de imparidade de crédito do BAI verificada em 2022.

No que respeita ao rácio de cobertura da imparidade, o mesmo tem vindo a reduzir nos últimos anos, com uma redução significativa da taxa de cobertura em 2022, para 23%, face a 33% registado em 2021 (20% caso não fosse considerado o BPC), denotando que os Bancos têm vindo a reduzir e/ou estabilizar as perdas de imparidade das suas carteiras de crédito.

A informação apresentada poderia ter algumas alterações caso existisse informação disponível relativamente ao BE para 2022.

Figura 23.a – Exposição bruta de crédito a clientes e stock de imparidade de crédito (Balanço) – Total



Legenda

■ Exposição bruta — Imparidade

* Para efeitos comparativos, não foi incluída a informação financeira do BE de 2021
 ** Bancos excluídos da análise, por indisponibilidade de informação: BE e BIR

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)

Figura 23.b – Exposição bruta de crédito a clientes e stock de imparidade de crédito (Balanço) – Excluindo o BPC



Legenda

■ Exposição bruta — Imparidade

* Esta análise não considera o BPC.

** Para efeitos comparativos, não foi incluída a informação financeira do BE de 2021

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)

Com a entrada em vigor da Norma Internacional de Relato Financeiro 9 – Instrumentos Financeiros (IFRS 9), em 2018, as exposições creditícias passaram a ser classificadas por diferentes estágios consoante a evolução do seu risco de crédito desde a data de reconhecimento inicial:

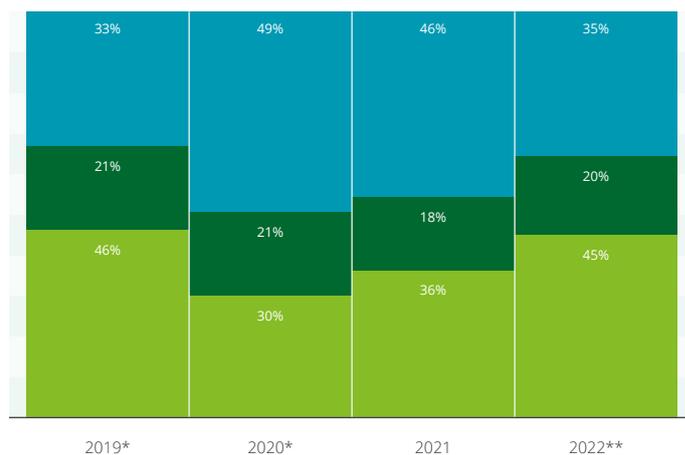
- Estágio 1 – Sem aumento significativo de risco de crédito (crédito regular);
- Estágio 2 – Com aumento significativo de risco de crédito;
- Estágio 3 – Exposições em Imparidade (crédito em incumprimento).

De seguida apresenta-se uma análise da evolução dos estágios das carteiras de crédito (em %) dos Bancos objecto de análise por (i) exposição bruta de crédito a clientes por estágio e (ii) imparidade de crédito por estágio.

Fruto da pandemia COVID-19, em 2020 houve um agravamento no risco da carteira de crédito dos Bancos, o que é possível verificar pelo valor de exposição bruta em Estágio 3 que passou a representar 49% do total da exposição bruta analisada.

Este cenário alterou-se em 2021 e 2022, fruto da recuperação económica, com o Estágio 3 a representar 35% do total da exposição bruta de crédito a clientes. Esta percepção de melhoria da qualidade de crédito também é possível verificar no aumento do valor das exposições classificadas em Estágio 1 que passaram para 45% do total, face a 36% em 2021, passando a ser o estágio com maior peso relativo na classificação da exposição bruta de crédito em 2022, facto que não é alheio à melhoria do *rating* de Angola em 2021 e da melhoria das condições macroeconómicas verificadas em 2022, com a retoma do crescimento económico.

Figura 24 – Exposição bruta de crédito a clientes por estágio



Legenda

- Estágio 1
- Estágio 2
- Estágio 3

* Bancos excluídos da análise, por indisponibilidade de informação: KEVE

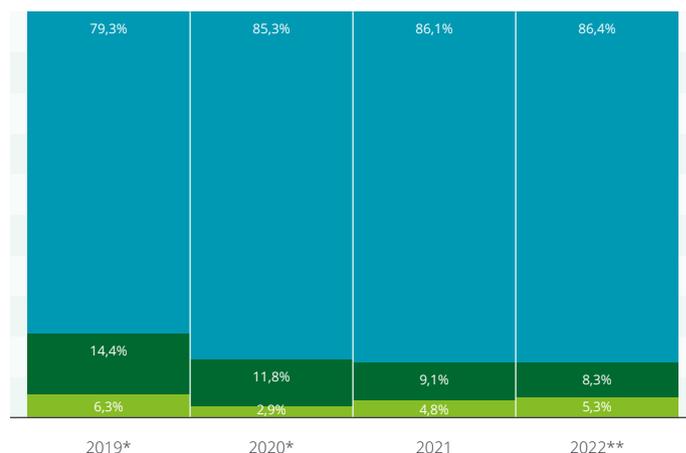
** Bancos excluídos da análise, por indisponibilidade de informação: BE e BIR

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em percentagens)

Por outro lado, a classificação da imparidade de crédito por estágio continuou a registar a mesma tendência de distribuição, com o Estágio 3 a manter o maior peso face aos demais, entre 2019 e 2022, para os Bancos considerados no Estudo, depois de um aumento significativo do aumento do peso da imparidade associada às exposições em Estágio 3 entre 2020 e 2022, cifrando-se em 86% em 2022, face a 79% de peso deste estágio em 2019, o que significa que os Bancos têm vindo a efectuar um reforço da imparidade nos créditos classificados em Estágio 3. Adicionalmente, verificou-se um aumento muito ligeiro do peso da imparidade associada ao Estágio 1.

A informação apresentada poderia ter algumas alterações caso existisse informação disponível da distribuição por estágio da exposição bruta de crédito a clientes e da imparidade de crédito dos Bancos BE, BIR e VTB para 2022 e para o KEVE para 2019 e 2020.

Figura 25 – Imparidade de crédito por estágio



Legenda

■ Estágio 1 ■ Estágio 2 ■ Estágio 3

* Bancos excluídos da análise, por indisponibilidade de informação: KEVE

** Bancos excluídos da análise, por indisponibilidade de informação: BE, BIR e VTB

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em percentagens)

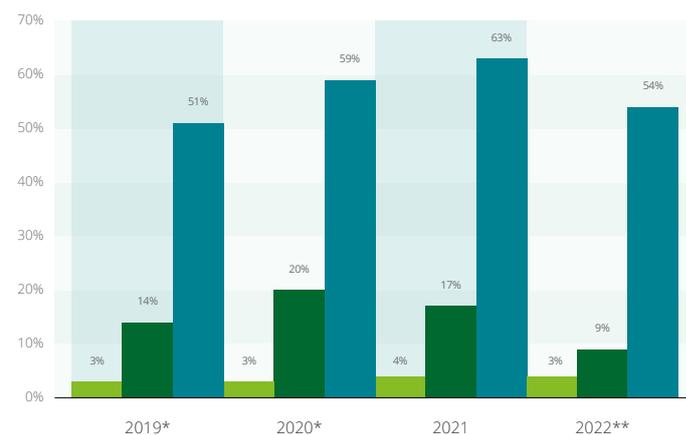


A cobertura de imparidade por estágio, registou uma descida no Estágio 3, de 63% para cerca de 54%, entre 2021 e 2022. Esta variação é justificada pela redução de cerca de 28% do montante da exposição bruta classificada em Estágio 3 e a redução de 39% da imparidade de crédito associada a este estágio, maioritariamente explicado pela redução de crédito associado a este estágio (exposição bruta e imparidade) verificada no BPC e BAI relacionada com o abate de créditos ao activo verificado em 2022, situação já mencionada anteriormente.

Ao nível da cobertura da imparidade do crédito classificado em Estágio 1 apresentou uma ligeira redução, uma vez que o valor de imparidade reduziu e a exposição bruta aumentou.

A informação apresentada poderia ter algumas alterações caso existisse informação disponível da distribuição por estágio da exposição bruta de crédito a clientes e da imparidade de crédito dos Bancos BE, BIR e VTB para 2022 e para o KEVE para 2019 e 2020.

Figura 26 – Cobertura da imparidade por estágio



Legenda

■ Estágio 1 ■ Estágio 2 ■ Estágio 3

* Bancos excluídos da análise, por indisponibilidade de informação: KEVE

** Bancos excluídos da análise, por indisponibilidade de informação: BE e BIR

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em percentagens)



POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

No que diz respeito ao posicionamento dos cinco Bancos com maior volume de crédito líquido, com excepção do BFA e do BAI que trocaram de posições em 2022, os restantes Bancos do TOP 5 mantiveram o posicionamento similar, nomeadamente o Banco BIC que cimentou a posição de liderança que ocupa desde 2019, com o ATL e SBA na 2.^a e 5.^a posição, respectivamente.

Os bancos que registaram maior crescimento em 2022, foi o BCS, o BPC e o KEVE, com taxas de crescimento de 148%, 136% e 85%, respectivamente. A nível de variação absoluta no crédito líquido a clientes, temos o SBA, o BFA, o BDA e o BPC, que apresentaram uma variação positiva superior a 45 mil milhões de kwanzas face a 2021.

Adicionalmente, no final do ano de 2021, os cinco maiores Bancos representam cerca de 63% do total do crédito líquido a clientes concedidos pelos Bancos em estudo. Em 2022, este rácio ascendeu a cerca de 62%, verificando-se uma ligeira diminuição na concentração do crédito concedido no exercício de 2022.

A informação apresentada poderia ter algumas alterações, caso existisse informação disponível relativamente ao BE para 2022.

Figura 27 – Ranking Crédito Líquido a Clientes

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	BIC	603 277	1	BIC	585 166
2	ATL	453 783	2	ATL	440 985
3	BFA	417 426	3	BAI	356 920
4	BAI	392 351	4	BFA	352 959
5	SBA	297 185	5	SBA	234 174
6	BDA	263 013	6	BDA	214 618
7	BSOL	246 897	7	BSOL	214 177
8	BPC	185 592	8	BCGA	167 932
9	BCGA	168 282	9	BNI	137 201
10	KEVE	120 992	10	BPC	78 699
11	BNI	113 478	11	BE	68 068
12	BCS	50 183	12	KEVE	65 228
13	BCI	50 169	13	BCI	52 379
14	BIR	35 348	14	BIR	48 304
15	FNB	21 609	15	FNB	26 051
16	YETU	18 917	16	BOCLB	25 223
17	BOCLB	14 921	17	BCS	20 196
18	VTB	14 720	18	VTB	19 162
19	BCA	5 648	19	YETU	11 054
20	BVB	3 370	20	BCA	7 642
21	BCH	1 980	21	BVB	5 264
22	SCBA	426	22	BPG	2 803
23	BE*	n.d.	23	BCH	2 100
			24	SCBA	746
			25	BMF	531

* Banco sem informação financeira disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)

Crédito Líquido sobre Depósitos

(Rácio de transformação)

VISÃO AGREGADA

De acordo com as Demonstrações Financeiras dos Bancos em análise, em 2022 verificou-se uma elevação do rácio de transformação do sector, em cerca de 3,8 pontos percentuais.

Esta variação positiva é resultante da subida de 13% do crédito a clientes e um aumento de 6% dos depósitos captados, em 2022, ou seja, o crédito cresceu a um ritmo superior aos depósitos captados.

Adicionalmente, verificou-se a diferença de aproximadamente 55 pontos percentuais, entre o sector bancário nacional e sector bancário em Portugal (e cerca de 65 pontos percentuais face à África do Sul), no que diz respeito ao rácio de Crédito Líquido sobre Depósitos. A Nigéria, por sua vez, é um mercado que apresenta rácios mais próximos aos registados na realidade angolana com um diferencial a rondar os 40 pontos percentuais em 2022.

No entanto, de forma geral, é possível verificar que se tem vindo a verificar uma redução do rácio de transformação nas geografias analisadas, nos últimos anos, com excepção da Nigéria, que apresentou um aumento em 2021 e 2022, que apresenta legislação desde 2019, em que refere que este rácio não deve ser inferior a 65%.

A informação apresentada poderia ter algumas alterações caso existisse informação disponível relativamente ao BE para 2022.

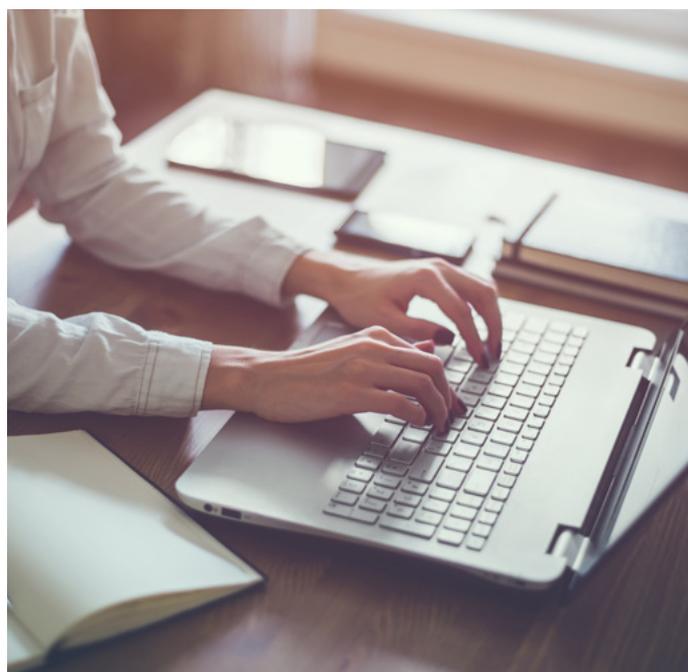
Figura 29 – Crédito Líquido sobre Depósitos



Legenda

■ Angola — Portugal — África do Sul — Nigéria

Fonte: World Bank; Bancos Centrais; Demonstrações Financeiras dos Bancos



POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

Em 2022, os cinco Bancos que apresentaram o maior rácio de transformação foram o BOCLB, o BIC, o BNI, o BCS e o SBA, para os quais foi apurado, um rácio de transformação de 203%, 49%, 45%, 44%, 40%, respectivamente.

Relativamente a este rácio, importa destacar o BIR saiu da 4.^a posição em 2021 para a 12.^a em 2022, resultante do maior crescimento dos depósitos captados face ao menor aumento verificado no crédito concedido.

Por outro lado, o BOCLB mantém a liderança, de forma destacada, no que diz respeito ao rácio de transformação, não obstante o valor registado em 2022, de 203%, seja consideravelmente inferior ao registado em 2021 (716%), resultante do aumento expressivo nos depósitos captados e a redução da concessão de crédito a clientes.

O BCS também registou um aumento significativo do seu rácio de transformação fruto, principalmente, do crescimento significativo do crédito concedido a clientes (cerca de 148%), que cresceu numa percentagem superior dos depósitos captados (cerca de 49%).

Figura 30 – Ranking Rácio de transformação (Crédito líquido/ depósitos totais)

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	BOCLB	203%	1	BOCLB	716%
2	BIC	49%	2	BNI	49%
3	BNI	45%	3	BIC	45%
4	BCS	44%	4	BIR	39%
5	SBA	40%	5	SBA	35%
6	BSOL	35%	6	BSOL	33%
7	ATL	33%	7	YETU	33%
8	BCGA	26%	8	ATL	31%
9	KEVE	25%	9	FNB	29%
10	YETU	24%	10	BCGA	27%
11	FNB	23%	11	KEVE	27%
12	BIR	21%	12	BCS	27%
13	BFA	20%	13	BFA	18%
14	VTB	19%	14	BCA	17%
15	BPC	15%	15	BCI	16%
16	BAI	15%	16	BAI	14%
17	BCA	11%	17	BVB	14%
18	BVB	9%	18	BPG	13%
19	BCH	8%	19	BCH	12%
20	BCI	8%	20	VTB	12%
21	SCBA	2%	21	BPC	6%
22	BE*	n.d.	22	BE	5%
23	BDA**	n.a.	23	BMF	5%
			24	SCBA	2%
			25	BDA**	n.a.

* Banco sem informação financeira disponível

** Banco sem qualquer depósito captado, devido à natureza da sua actividade

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

Crédito Líquido e Dívida Pública sobre Depósitos

(Rácio de transformação ajustado)

De forma a complementar à análise efectuada ao rácio de transformação dos Bancos, é igualmente apresentado o rácio de transformação ajustado, o qual pretende para além do crédito líquido incluir a dívida pública, considerando deste modo a perspectiva de financiamento à economia de forma mais lata, ou seja, pela via directa (concessão de crédito a clientes) e indirecta (aquisição de dívida pública).

Em 2022 os 5 Bancos que registaram um rácio de transformação ajustado mais elevado foram o BOCLB, BCA, YETU, BIR e BCS com um rácio de 288%, 116%, 94%, 93% e 87%, respectivamente.

De referir, que à semelhança do observado na análise do rácio de transformação, o BOCLB mantém igualmente a liderança no que diz respeito ao rácio de transformação ajustado (que considera o impacto da componente de dívida pública), registando um rácio de cerca de 288% em 2022 face aos 989% registados em 2021. Embora este rácio continue extremamente elevado devido ao elevado volume de crédito concedido pelo Banco em função do nível de depósitos relativamente baixo, esta redução no rácio de transformação ajustado é justificada pelo facto da base de depósitos de clientes ter aumentado em maior proporção que o crédito líquido e o *stock* de dívida pública.

Comparando com o *ranking* do rácio de transformação (Figura 30), é possível observar que Bancos que tiveram rácios de transformação relativamente baixos (abaixo dos 25%) como o BCA, BIR e YETU, estão no TOP 5 no que respeita ao Rácio de Transformação Ajustado, com um valor acima dos 90%. Este facto demonstra uma aposta no financiamento indirecto à economia por intermédio da aquisição de dívida pública, uma vez que é considerado um produto com menor risco de crédito.

Relativamente aos 5 maiores Bancos do sistema financeiro em termos de activos, o BPC lidera este rácio com 83%, seguido do BIC (78%), BFA (72%), BAI (64%) e do ATL com um rácio de transformação ajustado de 60%, o que representa um aumento significativo face aos valores de rácio de transformação apurados, pelos motivos anteriormente apresentados.

Figura 31 – Rácio de transformação ajustado (Crédito líquido e dívida pública/depósitos totais)

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	BOCLB	288%	1	BOCLB	989%
2	BCA	116%	2	BCH	187%
3	YETU	94%	3	BMF	133%
4	BIR	93%	4	BPG	116%
5	BCS	87%	5	BCA	104%
6	BPC	83%	6	YETU	94%
7	BCH	82%	7	BIC	88%
8	BIC	78%	8	BIR	85%
9	SBA	76%	9	BFA	78%
10	BNI	75%	10	BPC	75%
11	BVB	73%	11	BNI	74%
12	BSOL	72%	12	BCS	74%
13	BFA	72%	13	BVB	72%
14	BCGA	69%	14	SBA	72%
15	BAI	64%	15	KEVE	66%
16	KEVE	60%	16	BCGA	63%
17	ATL	60%	17	SCBA	60%
18	FNB	48%	18	BAI	59%
19	SCBA	41%	19	ATL	57%
20	VTB	27%	20	FNB	55%
21	BCI	17%	21	BSOL	55%
22	BE*	n.d.	22	BCI	37%
23	BDA*	n.a.	23	VTB	23%
			24	BE	15%
			25	BDA*	n.a.

* Banco sem qualquer depósito captado, devido à natureza da sua actividade

** Banco sem informação financeira disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

Por outro lado, o BCI é o único Banco que apresenta um rácio de transformação ajustado inferior a 20% em 2022, sendo que este valor é justificado porque o Banco tem um valor significativo do seu activo em Caixa e disponibilidades em Bancos Centrais, para cumprimento das reservas mínimas obrigatórias relacionadas com os recursos dos governos centrais.

De forma geral, comparando entre 2021 e 2022 observa-se que o rácio de transformação ajustado do sector, subiu ligeiramente de 65% para 71%, tendência que acompanha a subida do rácio de transformação do sector.

Importa referir que a exclusão do BE do *ranking* de 2022, está relacionada com a indisponibilidade de informação para o período referido.



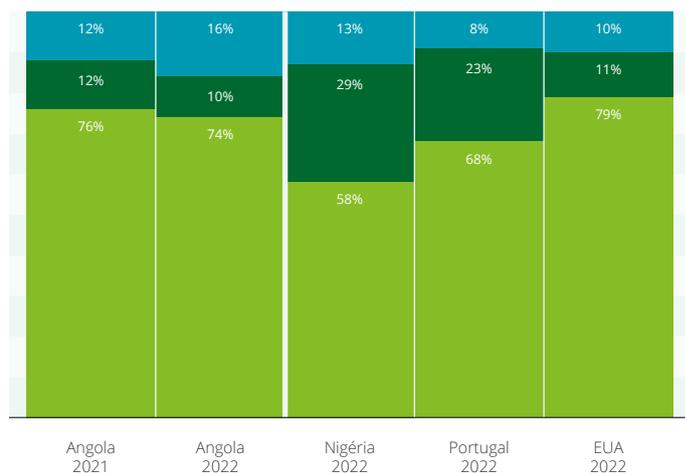
Estrutura de *Funding*

Na estrutura de *funding* do balanço, no caso de Angola, é possível verificar que, têm ocorrido algumas alterações nos últimos anos, nomeadamente uma tendência de aumento do peso dos Fundos Próprios, que registou em 2022 um peso superior a 16% no total do *funding*. Em 2021, o valor dos fundos próprios do sistema foi impactado pelos fundos próprios negativos registados pelo BE em 2021 (não existindo informação disponível para 2022).

No que concerne às outras economias objecto de análise, é possível verificar que a estrutura de *funding* dos Bancos dos EUA e Portugal são as mais similares a Angola. Por outro lado, a Nigéria tem uma estrutura diferente ao nível do peso dos depósitos que é substancialmente menor que a verificadas nas outras economias objecto de análise.

Importa referir que a exclusão do BE para 2022, por indisponibilidade de informação, pode resultar em alterações pontuais das conclusões agora indicadas.

Figura 32 – Estrutura de *Funding*



Legenda

■ Depósitos de clientes ■ Outros passivos ■ Fundos próprios

Fonte: Bancos Centrais; Demonstrações Financeiras dos Bancos



Depósitos de Clientes

VISÃO AGREGADA

De acordo com as Demonstrações Financeiras dos Bancos em análise, em 2022 o total dos depósitos no sector bancário nacional no final de 2022 era de cerca de 12 684 mil milhões de kwanzas, o que representa um crescimento de, aproximadamente, 6% face a 2021, não considerando para efeitos comparativos a informação financeira de 2021 do BE.

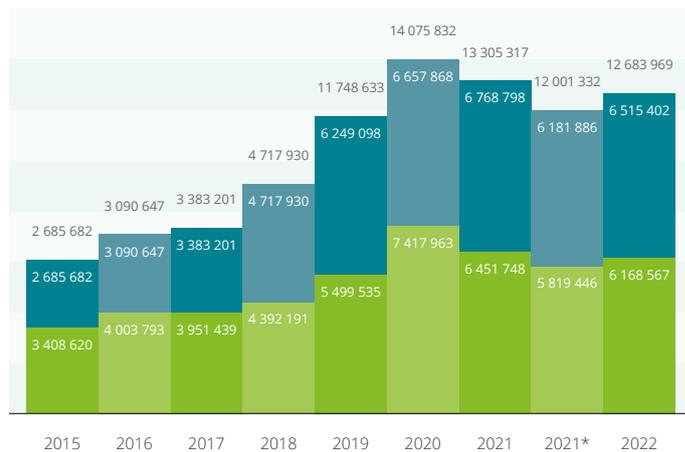
Após um período de 7 anos, entre 2014 e 2020, em que se verificou uma tendência de aumento do valor total dos depósitos em cerca de 163%, em 2021 houve uma reversão desta tendência, sendo que o impacto maior foi verificado nos depósitos à ordem, com uma redução de cerca de 13%. Esta redução é resultante da valorização do Kwanza face às moedas de referência (Dólar norte-americano e Euro), o que impactou na redução de depósitos em moeda estrangeira.

Ainda referente à composição dos depósitos por natureza, é possível verificar que os depósitos a prazo representam cerca de 51% do total de depósitos, com um peso semelhante ao verificado em 2019 e 2018. O peso dos depósitos a prazo tem vindo a aumentar desde 2015, onde apresentava um peso de 44%, tendo esse ciclo de crescimento sido quebrado em 2020, onde os depósitos à ordem representaram cerca de 53% do total dos depósitos.

De acordo com os dados publicados pelo BNA, o peso dos depósitos em moeda nacional ascendeu aos 60% dos depósitos totais face aos 49% registados em 2021, contrariando a tendência de descréscimo verificada entre 2017 e 2020.

A redução do peso dos depósitos em moeda estrangeira está de forma global relacionada com a valorização e posterior estabilização cambial do Kwanza face ao Dólar norte-americano e ao Euro, verificada em 2021 e 2022, após um período de desvalorização acentuada, verificado entre 2018 e 2020.

Figura 33 – Evolução dos Depósitos por Natureza



Legenda

■ Depósitos à ordem ■ Depósitos a prazo

* Para efeitos comparativos, não foi incluída a informação financeira do BE de 2021

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas) e Relatórios e Contas do BNA

Figura 34 – Estrutura de Depósitos por Moeda



Legenda

■ Moeda nacional ■ Moeda estrangeira

Fonte: Boletim Estatístico do BNA (2014-2022)

POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

Em virtude de não se encontrar disponível a informação do BE, o *ranking* dos depósitos dos clientes, sofre uma alteração na posição dos 5 maiores bancos (o BE ocupava o 4.º lugar em 2021), passando o BIC e o BPC, a assumir a 4.ª e 5.ª posição respectivamente.

Para além do exposto acima, a posição dos três maiores bancos em termos de depósitos de clientes, permanece inalterada, com o BAI a manter a liderança, seguido do BFA e do ATL. Importa destacar que dos cinco maiores bancos, apenas o BAI e o BFA cresceram cerca de 3%, tendo o ATL, BIC e BPC, apresentado uma redução nos montantes captados na ordem do 4,9%, em contraciclo com o crescimento global dos depósitos no sector, de cerca de 6%.

De forma geral, houve pouca variação em termos de posicionamento dos Bancos, apenas destacando a subida de 4 posições do YETU e a descida de 3 posições no *ranking* do VTB, que fruto das sanções impostas à Federação Russa e ao seu sistema financeiro tem vindo a deparar-se com alguns constrangimentos na sua operação, conduzindo a uma fuga de depósitos.

Por último, no final de 2022 os cinco maiores Bancos em estudo representam, aproximadamente, 67% do total dos depósitos captados pelos Bancos, sendo esta quota de mercado ligeiramente superior face ao exercício de 2021 (64%), o que representa um nível de concentração elevado nos depósitos de clientes.

Tal como referido anteriormente, a informação apresentada poderia ter alterações relevantes, caso existisse informação disponível relativamente ao BE para 2022, quer em termos de posições relativas, quer no nível de concentração dos depósitos.

Figura 35 – *Ranking* Depósitos de Clientes

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	BAI	2 637 146	1	BAI	2 525 618
2	BFA	2 040 285	2	BFA	2 005 319
3	ATL	1 364 668	3	ATL	1 422 950
4	BIC	1 233 088	4	BE	1 303 985
5	BPC	1 227 905	5	BIC	1 301 873
6	SBA	743 388	6	BPC	1 299 906
7	BSOL	706 033	7	SBA	678 258
8	BCGA	656 158	8	BSOL	639 850
9	BCI	650 980	9	BCGA	610 761
10	KEVE	493 668	10	BCI	335 707
11	BNI	254 199	11	BNI	281 490
12	BIR	169 787	12	KEVE	243 879
13	BCS	113 517	13	VTB	164 573
14	FNB	95 224	14	BIR	122 868
15	YETU	79 381	15	FNB	88 492
16	VTB	77 557	16	BCS	76 172
17	BCA	49 453	17	BCA	45 208
18	BVB	37 313	18	BVB	38 806
19	BCH	23 943	19	YETU	33 620
20	SCBA	22 936	20	SCBA	31 699
21	BOCLB	7 341	21	BPG	22 385
22	BE**	n.d.	22	BCH	17 176
23	BDA*	n.a.	23	BMF	11 202
			24	BOCLB	3 522
			25	BDA*	n.a.

* Banco sem qualquer depósito captado, devido à natureza da sua actividade

** Banco sem informação financeira disponível.

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)

Capitais Próprios

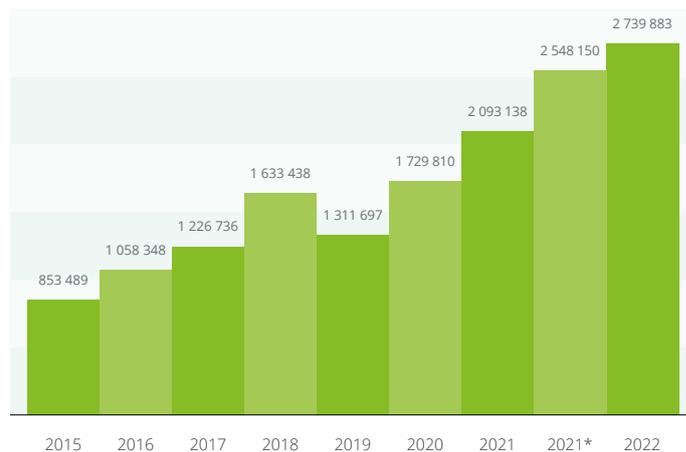
VISÃO AGREGADA

Com base na informação disponível o valor total dos capitais próprios dos Bancos em análise ascendeu a 2 740 mil milhões de kwanzas no final do exercício de 2022, sendo que o BE ainda não disponibilizou informação relativa a 2022. Neste contexto, verificou-se um reforço dos capitais próprios por parte do sector bancário, de cerca de 8% face a 2021, sendo que para efeitos comparativos não foi incluída a informação financeira do BE de 2021. Embora mantenha a tendência de crescimento, em 2022 o crescimento dos capitais próprios foi consideravelmente menor que o registado entre 2020 e 2021, que se situou nos 21%.

Importa referir que o ano de 2019, foi influenciado por prejuízos muito avultados do BE e do BPC, que registaram prejuízos de cerca de 531 mil milhões de kwanzas e 405 mil milhões kwanzas, respectivamente.

O valor total dos capitais próprios tem vindo a apresentar uma clara tendência de crescimento desde 2014 (com excepção de 2019), tendo-se verificado um aumento entre 2015 e 2022 a rondar os 321%.

Figura 36 – Evolução dos Capitais Próprios



* Para efeitos comparativos, não foi incluída a informação financeira do BE de 2021

Fonte: ABANC; Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)



POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

No que respeita aos capitais próprios, verificou-se que o BFA voltou a destronar o BIC, em 2022, com um total de 484 290 milhões de kwanzas, depois de em 2021, o valor dos capitais próprios ter sofrido uma redução, fruto de uma distribuição extraordinária de dividendos deliberada no final do primeiro semestre de 2021. Em 2022, o aumento verificado no BFA resulta em grande medida da incorporação de parte do resultado líquido do exercício de 2021.

Do TOP 5, com exceção da troca na liderança deste *ranking*, e do SBA que ultrapassou o ATL, os restantes Bancos, nomeadamente BAI e BDA mantiveram a mesma posição que a verificada em 2021.

Adicionalmente, do TOP 5, com exceção do BIC, todos os restantes Bancos registaram um crescimento dos seus capitais próprios, com o BAI a registar um crescimento de 12%, sendo que essa variação foi motivada em parte pelo aumento em cerca de 76% de outras reservas e resultados transitados. Já o BDA teve o crescimento do seu capital próprio impulsionado pelo reforço de 19% do Capital Social, de 22 000 milhões de kwanzas em 2022.

De forma generalizada, observa-se um aumento dos Capitais Próprios dos Bancos, num total de 18 Bancos, o que é um indicador muito positivo para o sector.

Importa salientar, que em 2021, apenas o BE apresentou Capitais Próprios negativos, estando em curso a implementação do Plano de Recapitalização e Reestruturação aprovado pelo BNA no final de 2021, não tendo apresentado, até à data de publicação do Estudo, informação financeira de 2022.

Figura 37 – *Ranking* dos Capitais Próprios

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	BFA	484 290	1	BIC	457 056
2	BAI	467 734	2	BFA	422 070
3	BIC	429 987	3	BAI	418 400
4	BDA	242 314	4	BDA	217 720
5	SBA	198 876	5	ATL	185 983
6	ATL	189 709	6	SBA	169 486
7	BCGA	119 520	7	BPC	135 102
8	BPC	88 008	8	BCGA	102 183
9	BSOL	85 591	9	BSOL	75 946
10	BNI	54 765	10	BCS	47 034
11	BCS	54 759	11	BNI	44 515
12	KEVE	47 361	12	BCH	37 324
13	BCH	40 690	13	BCA	35 018
14	BIR	39 387	14	FNB	32 452
15	FNB	37 159	15	BIR	26 745
16	BCA	36 521	16	YETU	23 516
17	BCI	36 378	17	KEVE	20 427
18	YETU	31 559	18	BCI	19 060
19	BVB	18 395	19	BVB	17 327
20	SCBA	14 353	20	VTB	17 056
21	BOCLB	11 994	21	SCBA	14 693
22	VTB	10 534	22	BMF	10 144
23	BE*	n.d.	23	BOCLB	9 809
			24	BPG	9 084
			25	BE	- 455 012

* Banco sem informação financeira disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)

Produto Bancário

VISÃO AGREGADA

De acordo com as Demonstrações Financeiras dos Bancos em estudo, a margem financeira no final do exercício de 2022 ascendeu a 927 546 milhões de kwanzas, o que corresponde a um aumento de cerca de 10% face a 2021. A margem complementar no final de 2022 teve uma redução de cerca de 4%, fixando-se em 328 113 milhões de kwanzas, face ao valor de 343 066 milhões de kwanzas registado em 2021.

O agregado da margem financeira e da margem complementar levou ao crescimento de aproximadamente 6% do produto bancário em 2022, que passou de 1 185 717 milhões de kwanzas em 2021 para 1 255 659 milhões de kwanzas em 2022.

Caso não fosse considerado para efeitos comparativos a informação do BE, com referência a 2021 (figura 38.b), a margem financeira tinha aumentado cerca de 6%, a margem complementar, cerca de 148%, o que resultaria num aumento do produto bancário de 25%. O impacto na margem complementar é justificado pelo valor nos Outros resultados exploração do BE, que totalizam em 2021, cerca de 104 997 milhões de kwanzas, influenciado pelo ganho extraordinário relacionado com a reestruturação do passivo subordinado com o Novo Banco, que se tratava de uma das medidas previstas no PRR.

A informação apresentada poderia ter alterações relevantes, caso existisse informação disponível relativamente ao BE para 2022.

Figura 38.a – Componentes do Produto Bancário

Total



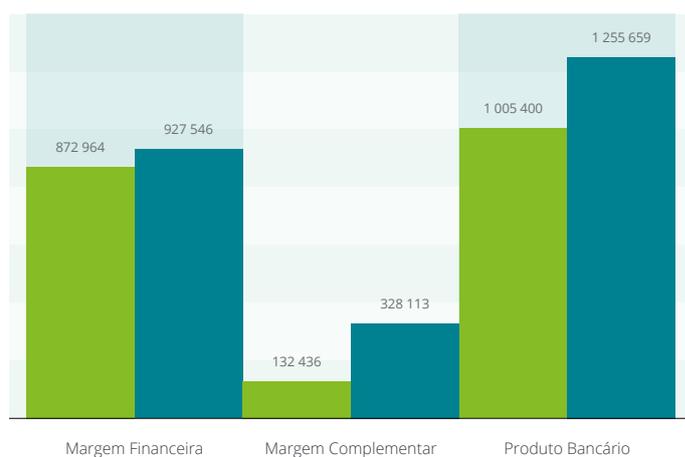
Legenda

■ 2021 ■ 2022

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)

Figura 38.b – Componentes do Produto Bancário

Sem considerar informação do BE para 2021



Legenda

■ 2021* ■ 2022

* Para efeitos comparativos, não foi incluída a informação financeira do BE de 2021

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)

POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

No que respeita a este indicador, verificou-se a manutenção da posição de liderança do BFA, tendo apresentado um total de produto bancário de 269 056 milhões de kwanzas, o que corresponde a um aumento de cerca de 12% comparativamente ao ano de 2021, o qual teve um contributo significativo do aumento dos resultados cambiais.

Relativamente ao restante TOP 5, importa referir que o BAI permanece na 2.ª posição, tendo o SBA passado a ocupar o 3.º lugar. Adicionalmente, o BPC subiu 10 posições no *ranking* passando a ocupar o 4.º lugar, fruto da melhoria dos resultados cambiais e dos resultados de investimentos ao custo amortizado. O BIC mantém a posição alcançada em 2021, ou seja, a 4.ª posição.

Importa referir que o BE foi excluído do *ranking* de 2022, por indisponibilidade de informação.

Figura 39 – *Ranking* do Produto Bancário

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	BFA	269 056	1	BFA	241 380
2	BAI	263 964	2	BAI	206 112
3	SBA	125 779	3	BE	180 317
4	BPC	93 669	4	SBA	122 183
5	BIC	86 879	5	BIC	69 180
6	ATL	63 970	6	ATL	59 231
7	BCGA	60 749	7	BNI	49 981
8	BSOL	56 061	8	BCGA	49 733
9	KEVE	37 936	9	BCI	24 257
10	YETU	34 028	10	BSOL	21 977
11	BIR	28 486	11	BCS	20 897
12	BCS	25 741	12	YETU	20 601
13	BCI	21 537	13	BIR	19 387
14	BDA	18 705	14	BPC	16 481
15	BNI	13 127	15	VTB	14 894
16	FNB	11 197	16	KEVE	10 746
17	BCA	10 296	17	SCBA	10 179
18	BCH	9 653	18	BCA	10 100
19	VTB	7 842	19	BCH	9 264
20	BVB	7 308	20	BDA	8 410
21	SCBA	5 080	21	FNB	7 557
22	BOCLB	4 596	22	BVB	5 798
23	BE*	n.d.	23	BOCLB	4 632
			24	BMF	4 214
			25	BPG	- 1 795

* Banco sem informação financeira disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)

CUSTOS OPERACIONAIS, PERDAS POR IMPARIDADE E OUTROS CUSTOS

De acordo com as Demonstrações Financeiras dos Bancos em estudo, as dotações líquidas de provisões e imparidades atingiram um montante de 210 687, que corresponde a um aumento de 340%. Esta subida é justificada porque em 2021 existiu uma reversão de imparidades decorrentes da melhoria do *rating* de Angola, cujo valor global de reversão dos bancos alvo de análise ascendeu a 375 565 milhões de kwanzas. Este facto não é recorrente e tem muito impacto na comparação entre 2021 e 2022.

Os custos operacionais reduziram cerca de 4% em 2022 para 692 328 milhões de kwanzas, sendo a principal variação na rubrica de fornecimentos e serviços de terceiros que reduziu 14% face a 2021, o que demonstra uma preocupação dos bancos com a redução dos custos da operação bancária.

Os Outros Custos no ano de 2022 reduziram para -14 004 milhões de kwanzas, o que corresponde a uma redução de aproximadamente 62% face a 2021, influenciada pelo aumento de 27% nas rubricas de Impostos sobre os resultados.

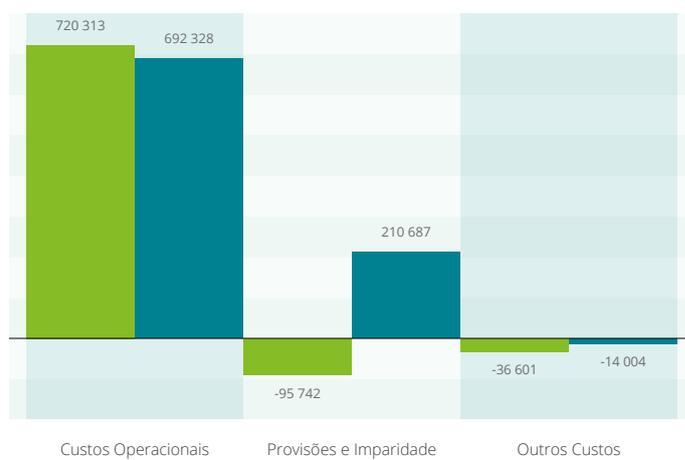
Importa salientar que a exclusão do BPC dos Custos operacionais, perdas por imparidade e outros custos tem um impacto reduzido nesta análise, pelo que não foi apresentada informação específica.

Caso não fosse considerado para efeitos comparativos a informação do BE, com referência a 2021 (figura 40.b), os impactos não são materiais, mas teríamos as seguintes variações: (i) aumento de 0,4% nos Custos operacionais, (ii) aumento de 391% nas Provisões e imparidades e (iii) a uma redução de 62% nos Outros custos.

A informação apresentada poderia ter alterações relevantes, caso existisse informação disponível relativamente ao BE para 2022.

Figura 40.a – Custos operacionais, perdas por imparidade e outros custos

Total



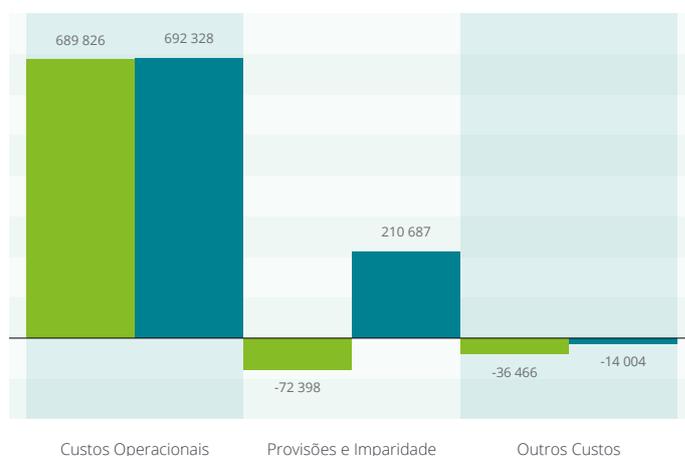
Legenda

■ 2021 ■ 2022

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)

Figura 40.b – Custos operacionais, perdas por imparidade e outros custos

Sem considerar informação do BE para 2021



Legenda

■ 2021* ■ 2022

* Para efeitos comparativos, não foi incluída a informação financeira do BE de 2021

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)

Resultados Líquidos

VISÃO AGREGADA

De acordo com as Demonstrações Financeiras dos Bancos em análise, em 2022 o total dos resultados líquidos no sector bancário nacional no final de 2022 era de cerca de 366 647 milhões de kwanzas, o que representa uma redução acentuada de, aproximadamente, 13,6% face a 2021, não considerando para efeitos comparativos a informação financeira de 2021 do BE.

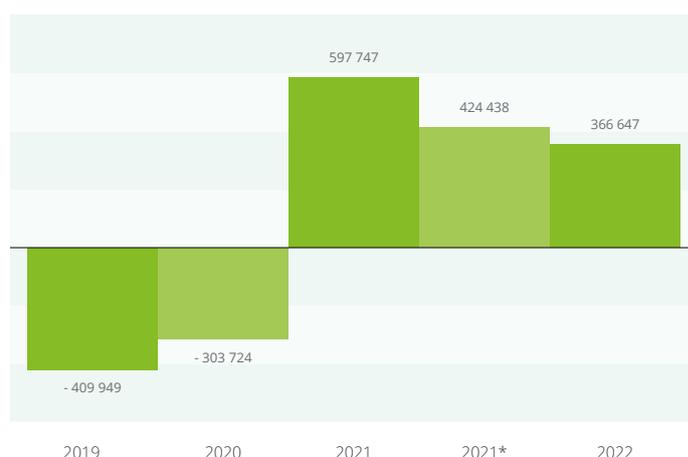
Esta redução é maioritariamente justificada pela reversão de imparidades ocorrida em 2021 decorrente da melhoria do *rating* de Angola, cujo valor global de reversão dos bancos alvo de análise ascendeu a 375 565 milhões de kwanzas. Este facto não é recorrente e tem muito impacto na comparação entre 2021 e 2022. Adicionalmente, também penalizaram os resultados do sector o agravamento dos resultados líquidos negativos do BPC que passaram para 120 mil milhões de kwanzas, face ao prejuízo de 83 mil milhões de kwanzas registado em 2021.

A descida do resultado líquido do sector é atenuada pelo aumento significativo dos resultados cambiais que aumentaram em 2022 cerca de 421% (2022: 125 150 milhões de kwanzas e 2021: 24 032 milhões de kwanzas, sendo que foi excluído deste montante a informação do BE, para efeitos comparativos), bem como da variação positiva nos Resultados de investimentos ao custo amortizado, nomeadamente no BAI onde foi totalizado um ganho em 2022 de 54 mil milhões de kwanzas decorrente essencialmente da mais-valia obtida com a alienação de Obrigações do Tesouro em moeda estrangeira.

A informação apresentada poderia ter algumas alterações relevantes caso existisse informação disponível relativamente ao BE para 2022

Figura 41.a – Evolução dos Resultados Líquidos

Total



* Para efeitos comparativos, não foi incluída a informação financeira do BE de 2021

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)

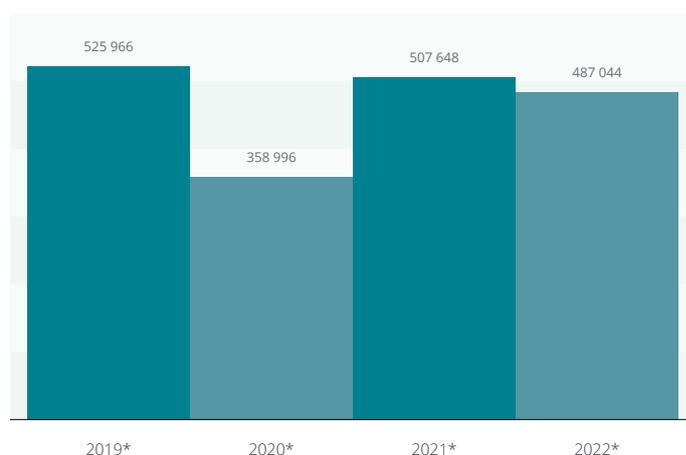


Devido aos impactos resultantes dos resultados negativos apresentados pelo BPC e BE nos últimos anos, com destaque para 2019 e 2020, apresentamos na Figura 41.b, o gráfico com a evolução dos resultados considerando a exclusão do BPC e BE na informação apresentada. O principal motivo para estes prejuízos decorreu da necessidade do reforço muito significativo das provisões para perdas por imparidade originadas pelo exercício de Avaliação da Qualidade dos Activos (AQA), promovido pelo BNA em 2019 onde estes bancos concentraram cerca de 96% do total das necessidades de recapitalização dos bancos objecto deste exercício.

Mesmo considerando a exclusão do BPC e BE desta análise, os Resultados Líquidos em 2022 registaram uma diminuição de 4% face a 2021, que se trata de uma inversão do cenário de recuperação verificado em 2021.

Figura 41.b – Evolução dos Resultados Líquidos

Excluindo o BPC e o BE



* Esta análise exclui a informação do BPC e do BE

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)



POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

De acordo com as Demonstrações Financeiras dos Bancos que foram objecto do presente Estudo, em 2022 verificou-se que o topo da tabela se mantém inalterado face a 2021, com excepção do BE que ocupava a 1.ª posição em 2021 e até à data não apresentou informação relativa a 2022. Neste contexto o BFA é o líder dos lucros no sector bancário, seguido do BAI, SBA, BIC e BCGA.

De destacar a recuperação do KEVE que apresentou um resultado líquido em 2022 de 26 501 milhões de kwanzas, quando em 2021, tinha apresentado um resultado líquido de 20 357 milhões de kwanzas, resultante do crescimento do produto bancário em cerca de 253%, com especial impacto da melhoria da margem financeira e dos resultados cambiais.

Após apresentar o segundo maior prejuízo da história da Banca angolana em 2020, cerca de 524 923 milhões de kwanzas (o maior foi o prejuízo do BE de 531 183 milhões de kwanzas registado em 2019), o BPC apresentou continua a apresentar um resultado líquido negativo de 120 397 milhões de kwanzas em 2022.

Os Bancos VTB e BCI registaram igualmente prejuízos em 2022, embora o BCI tenha reduzido bastante o valor face a 2021, tendo apresentado um resultado líquido negativo em 2022 de 329 milhões de kwanzas. Tal como referido anteriormente, o VTB tem tido alguns constrangimentos na sua actividade bancária, apresentando um produto bancário negativo em 2022.

Figura 42 – Ranking dos Resultados Líquidos

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	BFA	140 455	1	BE	173 309
2	BAI	100 228	2	BFA	156 472
3	SBA	65 657	3	BAI	141 541
4	BIC	41 662	4	SBA	75 736
5	BCGA	34 480	5	BIC	50 126
6	KEVE	26 501	6	BCGA	34 416
7	BIR	16 260	7	YETU	10 584
8	BSOL	16 018	8	BIR	9 042
9	YETU	14 486	9	BCS	8 835
10	BCS	11 258	10	BSOL	7 780
11	BCH	6 366	11	SCBA	6 922
12	BDA	4 542	12	BCH	6 356
13	FNB	3 720	13	VTB	5 345
14	ATL	3 498	14	FNB	4 768
15	BVB	3 448	15	BNI	4 050
16	BCA	2 603	16	ATL	3 428
17	BOCLB	2 185	17	BOCLB	3 121
18	BNI	280	18	BVB	2 644
19	SCBA	249	19	BCA	2 495
20	BCI	- 329	20	BDA	1 934
21	VTB	-6.522	21	BMF	1 612
22	BPC	-120.397	22	BPG	-1 689
23	BE*	n.d.	23	BCI	-7 515
			24	KEVE	-20 357
			25	BPC	-83 211

* Banco sem informação financeira disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)

Distribuição de dividendos

Com base na informação publicamente disponível, os dividendos relativos ao exercício de 2022 registaram uma redução de 27% face a 2021, com um valor global de 164 680 milhões de kwanzas (226 166 milhões de kwanzas em 2021), com uma percentagem de distribuição média de dividendos a rondar os 33% dos resultados líquidos passíveis de distribuição. Em 2021 a percentagem média de distribuição de dividendos ascendeu a 32%.

O SBA é o banco que registou a taxa distribuição de dividendos mais elevada, com uma percentagem de 65% do resultado líquido do exercício. O BCGA, BCS e o FNB com uma percentagem de distribuição de dividendos de 50% fecham o grupo de bancos que distribuíram um valor igual a 50% do seu resultado líquido em 2022. Em 2021, os Bancos que apresentaram uma percentagem de distribuição mais elevada são idênticos à lista de 2022, com excepção do BCS que distribuiu uma percentagem dos resultados líquidos menor em 2021. De referir que o BFA reduziu a proposta de distribuição de dividendos em 2022 para 40%, quando em 2021, este valor ascendeu a 50%.

Em 2021 e 2022, por decisão dos respectivos Conselhos de Administração, existem um conjunto de bancos que optaram por não distribuíram dividendos, embora tenham apresentado resultados líquidos do exercício positivos. Tal facto teve como objectivo reforçar os seus capitais próprios, de modo a manter uma política coerente e uma gestão prudente e responsável.

Relativamente ao *ranking* de distribuição de dividendos propriamente dito, é possível observar que o BFA se mantém como líder dos Bancos que distribuí mais dividendos do sector bancário nacional, tendo o SBA ultrapassado o BAI em 2022, invertendo a posição no *ranking*, entre a 2.ª e a 3.ª posição. A fechar o TOP 5 temos o BCGA que mantém a 4.ª posição já alcançada em 2021 e o BCS que ocupa a 5.ª posição.



O número de Bancos que distribuíram dividendos em 2022 é de 7 Bancos, número bastante inferior aos 12 Bancos que distribuíram dividendos em 2021. Para esta diferença pode contribuir o facto de não existir informação disponível sobre esta matéria para 6 Bancos.

Por outro lado, os Bancos BCI, BPC e VTB registaram resultados líquidos negativos em 2022, pelo que não é aplicável a distribuição de dividendos nestes casos.

Importa ressaltar, que não foi possível obter informação sobre a distribuição de dividendos do BIR, BNI, BSOL, BVB e YETU para 2022, sendo que o BE ainda não publicou qualquer informação financeira relativa a 2022.

Figura 43 – Ranking de distribuição de dividendos

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	BFA	56 182	1	BFA	78 236
2	SBA	42 677	2	BAI	49 539
3	BAI	40 091	3	SBA	46 917
4	BCGA	17 240	4	BCGA	17 208
5	BCS	5 629	5	BIC	12 532
6	FNB	1 860	6	VTB	4 810
7	BCA	1 000	7	BIR	3 617
8	ATL	0	8	BCS	3 534
9	BCH	0	9	BSOL	3 268
10	BDA	0	10	YETU	3 122
11	BIC	0	11	FNB	2 384
12	BOCLB	0	12	BCA	1 000
13	KEVE	0	13	ATL	0
14	SCBA	0	14	BCH	0
15	BCI*	n.a.	15	BDA	0
16	BPC*	n.a.	16	BE	0
17	VTB*	n.a.	17	BMF	0
18	BE**	n.d.	18	BNI	0
19	BIR**	n.d.	19	BOCLB	0
20	BNI**	n.d.	20	BVB	0
21	BSOL**	n.d.	21	SCBA*	n.a.
22	BVB**	n.d.	22	BCI*	n.a.
23	YETU	n.d.	23	BPC*	n.a.
			24	BPG*	n.a.
			25	KEVE*	n.a.

* Banco com resultado líquido negativo

** Banco sem informação disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos (valores em milhões de kwanzas)



Rentabilidade

VISÃO AGREGADA

No ano de 2022, o Retorno dos Activos Médios (ROAA) dos Bancos analisados, diminuiu ligeiramente face ao ano de 2021, cerca de 1,2 pontos percentuais.

No que respeita ao Retorno dos Fundos Próprios Médios (ROAE) dos Bancos analisados diminuíram 16 pontos percentuais, em função da redução dos resultados líquidos verificada em 2022.

Relativamente à Margem financeira em percentagem dos activos, este indicador registou um aumento em 2022 de cerca de 70 pontos base, que reflecte uma melhoria da margem financeira dos bancos.

Importa referir que o impacto do BPC na análise dos indicadores de rentabilidade é cada vez menor, fruto da melhoria dos indicadores do Banco em 2022 e 2021. Caso não fosse considerado o BPC, o sector bancário nacional teria registado um ROAA de 3,1% e 4,3%, em 2022 e 2021 respectivamente. No caso do ROAE, este indicador passaria para 21,2% e 37,9% em 2022 e 2021, respectivamente, sendo que as variações relativas seriam praticamente as mesmas.

POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

Em 2022, os cinco Bancos que apresentaram os indicadores mais elevados no que se refere ao peso da Margem Financeira sobre os activos foram o BCH, BCA, BCS, BIR e o BFA, tendo o BCH apresentado um valor de 11,8%. O BCA, o BCS, o BIR e o BFA apresentaram valores de 9,7%, 9,0%, 8,9% e 8,1%, respectivamente.

O primeiro Banco de grande dimensão neste *ranking* é o BFA que ocupa a 5.ª posição com um peso da Margem Financeira sobre os activos de 8,1%, substancialmente maior que a maioria dos grandes bancos do sistema (em 2021 ocupava a 8.ª posição, com 7,2%).

Os restantes Bancos de elevada dimensão (BAI, BIC, BPC e ATL), apresentam margens financeiras em % dos activos compreendidas entre os 2,0% (ATL) e os 6,1% (BAI).

Figura 44 – Indicadores de Rentabilidade

Indicadores de Rentabilidade	2022*	2022	2021*	2021	2020*	2020	2019
Margem Financeira em % dos Activos	5,4%	5,4%	4,6%	4,7%	4,4%	4,3%	4,2%
Retorno dos Activos Médios (ROAA)	3,1%	2,1%	4,3%	3,3%	1,5%	-1,8%	-2,9%
Retorno dos Capitais Próprios Médios (ROAE)	21,2%	15,2%	37,9%	31,3%	14,6%	-20,0%	-27,5%

* Indicadores de Rentabilidade excluindo o BPC

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

Figura 45 – Ranking Margem Financeira em % dos activos

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	BCH	11,8%	1	BMF	14,2%
2	BCA	9,7%	2	BCH	12,8%
3	BCS	9,0%	3	YETU	10,6%
4	BIR	8,9%	4	BCA	8,4%
5	BFA	8,1%	5	SCBA	8,3%
6	SCBA	8,0%	6	BCS	8,3%
7	BDA	8,0%	7	SBA	8,3%
8	SBA	7,8%	8	BFA	7,2%
9	YETU	6,9%	9	BIR	7,0%
10	FNB	6,6%	10	BDA	6,8%
11	BAI	6,1%	11	BCI	5,7%
12	BVB	5,9%	12	BAI	5,5%
13	BCGA	5,6%	13	BCGA	5,4%
14	BSOL	5,5%	14	FNB	5,3%
15	BPC	4,7%	15	BPC	5,1%
16	BIC	4,4%	16	BIC	5,1%
17	KEVE	4,2%	17	BVB	5,0%
18	VTB	4,1%	18	BOCLB	4,6%
19	BOCLB	4,0%	19	BNI	4,0%
20	BCI	2,2%	20	BSOL	2,7%
21	ATL	2,0%	21	VTB	2,6%
22	BNI	1,8%	22	ATL	1,2%
23	BE*	n.d.	23	KEVE	1,1%
			24	BPG	0,6%
			25	BE	-2,1%

* Banco sem informação disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

No que respeita ao Retorno dos Activos Médios (ROAA), o YETU manteve a 1.ª posição já alcançada em 2021, com um retorno de 14,1%. O BCH subiu uma posição, ocupando em 2022 a 2.ª posição com um ROAA de 10,4%, sendo que o BIR subiu da 8.ª posição para o 3.º lugar. O BCS também subiu 2 posições, passando para o 4.º lugar deste *ranking*, sendo que o TOP 5 é fechado com o SBA com a mesma posição que ocupava em 2021.

Também de destacar a melhoria significativa do KEVE que subiu da 25.ª posição para a 7.ª posição em 2021, em resultado do crescimento expressivo dos resultados líquidos no exercício de 2022, face a 2021.

No sentido inverso temos o SCBA que passou da 2.ª para a 17.ª posição, em consequência da quebra acentuada do seu resultado líquido na ordem dos 96% em 2022.

Dos 5 maiores bancos do SFA, em termos de activos, destaque para o BFA, que ocupa a 8.ª posição com um ROAA de 5,3%, seguido do BAI com um ROAA de 3,2%, que por sua vez ocupa a 11.ª posição. Por outro lado, o BPC encontra-se na 22.ª posição fruto de ter continuado a apresentar prejuízos em 2022.

Figura 46 – *Ranking* do Retorno dos Activos Médios (ROAA)

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	YETU	14,1%	1	YETU	17,7%
2	BCH	10,4%	2	SCBA	12,6%
3	BIR	8,8%	3	BCH	12,1%
4	BCS	7,4%	4	BE	12,1%
5	SBA	6,4%	5	SBA	8,2%
6	BVB	6,0%	6	BCS	7,7%
7	KEVE	5,6%	7	BMF	7,5%
8	BFA	5,3%	8	BIR	6,6%
9	BOCLB	4,7%	9	BOCLB	5,7%
10	BCGA	4,5%	10	BFA	5,7%
11	BAI	3,2%	11	BCGA	5,1%
12	FNB	2,8%	12	BAI	4,6%
13	BCA	2,7%	13	BVB	4,3%
14	BIC	2,1%	14	FNB	3,5%
15	BSOL	2,0%	15	VTB	2,7%
16	BDA	1,0%	16	BCA	2,6%
17	SCBA	0,5%	17	BIC	2,5%
18	ATL	0,2%	18	BSOL	1,1%
19	BNI	0,1%	19	BNI	1,0%
20	BCI	-0,1%	20	BDA	0,4%
21	VTB	-4,5%	21	ATL	0,2%
22	BPC	-6,7%	22	BCI	-1,7%
23	BE*	n.d.	23	BPC	-3,9%
			24	BPG	-4,1%
			25	KEVE	-8,1%

* Banco sem informação disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

No que respeita ao Retorno dos Capitais Próprios Médios (ROAE), verificaram-se alterações significativas na posição relativa dos Bancos, entre 2021 e 2022.

O KEVE assumiu a liderança deste *ranking* em 2022, saindo da 25.ª posição em 2021, por troca com o SCBA que ocupa agora a 18.ª posição. Esta *performance* decorre do KEVE ter regressado aos lucros em 2022, na ordem dos 25 501 milhões de kwanzas, após um prejuízo registado em 2021 de 20 357 milhões de kwanzas.

Destaca-se a subida do YETU à 2.ª posição do *ranking*, no ano em que registou o maior lucro da sua história, tendo subido da 3.ª posição ocupada em 2021. Também se destaca a *performance* do BIR, SBA e BCGA que fecham o TOP 5 e que no anterior já ocupavam lugares cimeiros neste *ranking*.

Figura 47 – Ranking Retorno dos Capitais Próprios Médios (ROAE)

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	KEVE	78%	1	SCBA	56%
2	YETU	53%	2	SBA	53%
3	BIR	49%	3	YETU	53%
4	SBA	36%	4	BAI	40%
5	BCGA	31%	5	BCGA	38%
6	BFA	31%	6	BOCLB	38%
7	BAI	23%	7	BIR	36%
8	BCS	22%	8	BFA	34%
9	BOCLB	20%	9	VTB	28%
10	BSOL	20%	10	BCS	21%
11	BVB	19%	11	BCH	19%
12	BCH	16%	12	BMF	17%
13	FNB	11%	13	BVB	17%
14	BIC	9%	14	FNB	16%
15	BCA	7%	15	BNI	12%
16	BDA	2%	16	BIC	11%
17	ATL	2%	17	BSOL	10%
18	SCBA	2%	18	BCA	7%
19	BNI	1%	19	ATL	2%
20	BCI	-1%	20	BDA	1%
21	VTB	-47%	21	BPG	-16%
22	BPC	-108%	22	BE*	-32%
23	BE**	n.d.	23	BCI	-33%
			24	BPC	-73%
			25	KEVE	-79%

* Banco com capitais próprios negativos em 2021

** Banco sem informação financeira disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

Eficiência

VISÃO AGREGADA

De acordo com a informação reportada pelos Bancos nas respectivas Demonstrações Financeiras, em 2022 verificou-se uma redução de cerca de 5,6 pontos percentuais do rácio *cost-to-income* (2022: 55,1%) e uma diminuição de cerca de 20 pontos base dos Custos Operacionais sobre os Activos (2022: 4,0%), decorrente da melhoria de *performance* do sector bancário em 2022. Em 2021, o rácio *cost-to-income* foi de 60,7%, ao passo que os Custos Operacionais sobre os Activos corresponderam a 4,2% dos Activos.

Caso não fosse considerado o BPC no rácio *cost-to-income* do sector bancário, este indicador seria de 54,5% e 55,6% em 2022 e 2021, respectivamente, o que denota que o BPC já não é um *outlier* do sector bancário e o impacto da sua exclusão neste indicador é cada vez menor. No que respeita aos Custos Operacionais sobre os Activos, este indicador seria de 4,2% em 2022 e 4,3% em 2021, mantendo a mesma tendência referida anteriormente.

A diminuição do rácio do *cost-to-income*, é maioritariamente explicada pelo aumento de 32% no Produto Bancário total (decorrente do aumento dos resultados cambiais), sendo que os custos de estrutura apenas registaram um aumento ligeiro de 0,4%.

Figura 48 – Indicadores de Eficiência

Indicadores de Eficiência	2022*	2022	2021*	2021	2020*	2020	2019
<i>Cost-to-income</i>	54,5%	55,1%	55,6%	60,7%	34,9%	86,9%	36,2%
Custos operacionais (% Activos)	4,2%	4,0%	4,3%	4,2%	4,0%	3,9%	4,1%

* Indicadores de Rentabilidade excluindo o BPC.

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos.



POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

No que respeita ao *cost-to-income*, verificou-se uma tendência generalizada de redução deste indicador, resultado de uma melhoria de *performance* dos Bancos, que resultaram em alterações significativas na posição relativa dos Bancos, entre 2021 e 2022. Do TOP 5 registado em 2021, o BCH, BCGA e SBA permaneceram em 2022, tendo o BCH subido da 2.^a para a 1.^a posição, o BCGA da 5.^a para a 2.^a posição em 2021 e o SBA perdeu uma posição no *ranking*.

Os restantes Bancos do TOP 5 são o BFA que ocupa o 3.^o lugar do *ranking* (6.^o lugar em 2021), com um rácio de 38%, e o BCS, que ocupa o 5.^o lugar do *ranking* (11.^o lugar em 2021), com um rácio de 39%, o qual registou uma redução de cerca de 9 pontos percentuais que revela a melhoria da eficiência do Banco.

Por outro lado, o BNI deixou a 7.^a posição do *ranking*, com o agravamento do seu rácio de 44%, em 2021, para 141%, em 2022, tendo caído para a 22.^a posição, justificado pela diminuição muito acentuada dos resultados cambiais, resultante em grande medida da reavaliação da carteira de Obrigações do Tesouro indexadas ao Dólar dos Estados Unidos e em moeda estrangeira, bem como da redução da margem financeira em 2022.

Figura 49 – *Ranking Cost-to-Income*

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	BCH	31%	1	BE	17%
2	BCGA	34%	2	BCH	32%
3	BFA	38%	3	SBA	32%
4	SBA	38%	4	YETU	38%
5	BCS	39%	5	BCGA	40%
6	BIR	40%	6	BFA	42%
7	YETU	41%	7	BNI	44%
8	BOCLB	44%	8	SCBA	45%
9	VTB	48%	9	VTB	46%
10	KEVE	49%	10	BOCLB	47%
11	BAI	54%	11	BCS	48%
12	BDA	59%	12	BIR	57%
13	BVB	60%	13	BAI	62%
14	FNB	61%	14	BVB	74%
15	BPC	63%	15	BMF	79%
16	BCA	76%	16	FNB	82%
17	BSOL	78%	17	BCA	83%
18	ATL	87%	18	ATL	95%
19	BIC	92%	19	BIC	116%
20	SCBA	102%	20	BDA	123%
21	BCI	111%	21	BCI	140%
22	BNI	141%	22	BSOL	167%
23	BE**	n.d.	23	KEVE	204%
			24	BPC	426%
			25	BPG*	n.a.

* Banco com produto bancário negativo

** Banco sem informação financeira disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

Em 2022, o VTB, BDA, BPC, o BCGA e o FNB foram os cinco Bancos que apresentaram a menor percentagem de Custos Operacionais sobre os Activos, tendo sido apurados rácios de 2,37% para o VTB, 2,38% para o BDA, 2,62% para o BPC e um rácio a rondar os 3% para o BCGA e FNB.

Da análise efectuada verifica-se uma melhoria neste indicador, sendo que apenas o SCBA registou um agravamento nos Custos operacionais sobre os Activos acima de 1%, com um incremento de 1,8% face a 2021.

Por outro lado, o KEVE e o BCI foram os Bancos que registaram uma melhoria neste indicador mais acentuada, com uma redução de 4,29% e 3,60%, respectivamente, o que lhes permitiu uma subida de 8 posições no *ranking*, passando o BCI a ocupar a 9.ª posição e o KEVE a 11.ª posição em 2022.

Figura 50 – *Ranking* Custos Operacionais (% Activos)

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	VTB	2,37%	1	BE	2,12%
2	BDA	2,38%	2	BDA	2,21%
3	BPC	2,62%	3	BCGA	3,01%
4	BCGA	2,80%	4	BOCLB	3,45%
5	FNB	2,95%	5	VTB	3,73%
6	ATL	3,36%	6	BPC	3,79%
7	BFA	4,09%	7	ATL	3,87%
8	BIC	4,16%	8	BIC	4,07%
9	BCI	4,26%	9	BFA	4,08%
10	BOCLB	4,32%	10	FNB	4,24%
11	KEVE	4,40%	11	BAI	4,26%
12	BAI	4,70%	12	SBA	4,29%
13	SBA	4,72%	13	BSOL	5,33%
14	BCH	4,84%	14	BCH	5,61%
15	BNI	4,93%	15	BNI	5,91%
16	BSOL	5,51%	16	BVB	7,00%
17	BIR	6,15%	17	BCI	7,86%
18	BCS	7,21%	18	BIR	8,05%
19	BVB	7,66%	19	KEVE	8,69%
20	BCA	8,40%	20	BCS	8,81%
21	SCBA	10,64%	21	SCBA	8,82%
22	YETU	13,86%	22	BCA	8,86%
23	BE*	n.d.	23	BPG	9,35%
			24	YETU	13,16%
			25	BMF	14,99%

* Banco sem informação financeira disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

Adequação de Capital

VISÃO AGREGADA

De acordo com os Indicadores de Solidez Financeira do Sector Bancário de Dezembro de 2022 publicados pelo BNA, em 2022 verificou-se uma subida de 4,17 pontos percentuais do rácio de solvabilidade (ou Rácio de Fundos Próprios Regulamentares) do sistema financeiro, tendo o mesmo se situado em 28,41%, face ao rácio de 24,24%, apurado em 2021, evidenciando a resiliência aos riscos inerentes à actividade do sector, com um nível agregado de adequação de capital muito acima do limite mínimo regulamentar.

Esta melhoria do rácio de solvabilidade do sector, resultou do aumento dos capitais sociais de alguns bancos, com destaque para o BPC, BCGA, BDA, BCI e BNI, reflectindo um impacto positivo sobre os fundos próprios regulamentares.

Figura 51 – Indicadores de Adequação de Capital

Indicadores de Adequação de Capital	2022	2021	2020	2019	2018
Rácio de solvabilidade	28,41%	24,24%	19,66%	21,91%	25,41%

Fonte: Indicadores de Solidez Financeira do Sector Bancário de Dezembro de 2022 (BNA) e Relatório de Estabilidade Financeira Anual de 2021 e 2020 (BNA)



POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

De acordo com a informação reportada pelos Bancos, observa-se que, em 2022, o TOP 3 tem uma alteração no 3.º lugar, com o BCH, BOCLB e o SCBA a apresentaram os rácios de solvabilidade mais elevados com referência a 31 de Dezembro de 2022.

Em 2022, verificou-se uma redução dos rácios do BOCLB e SCBA passando para 133,2% e 84,1%, em 2022, face aos 144,9% e 91,2% registados em 2021. Também o Finibanco e o SBA registaram uma redução de mais de 10 pontos percentuais no rácio de solvabilidade em 2021.

Em sentido inverso, regista-se a recuperação do BCI e do KEVE com um rácio de solvabilidade 21,0% e 20,4% em 2022, respectivamente, comparativamente com o rácio de 12,1% e 10,0% em 2021, que representava pouco mais que o mínimo exigido por lei.

Em suma, para os Bancos que disponibilizaram esta informação, verifica-se que todos cumprem com o Rácio de Solvabilidade Regulamentar exigido. Não obstante, o VTB e o BPC apresentam um Rácio de Solvabilidade Regulamentar ligeiramente acima e/ou igual ao mínimo exigido (15,3% e 10,1%, respectivamente).

Não obstante de não ter informação disponível para 31 de Dezembro de 2022, o BE tem em curso um Plano de Recapitalização e Reestruturação de modo a recuperar os níveis de solvência do Banco, o qual foi aprovado pelo BNA no final de 2021.

Figura 52 – *Ranking* Rácio de Solvabilidade

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	BCH	231,0%	1	BCH	205,2%
2	BOCLB	133,2%	2	BOCLB	144,9%
3	SCBA	84,1%	3	BMF	108,0%
4	BDA	80,0%	4	SCBA	91,2%
5	BCA	72,9%	5	BDA	79,8%
6	BVB	70,5%	6	BVB	79,2%
7	YETU	51,0%	7	BCA	73,8%
8	BCS	48,6%	8	FNB	61,5%
9	BFA	43,5%	9	YETU	49,0%
10	BCGA	35,7%	10	BFA	46,2%
11	SBA	35,0%	11	BCS	45,6%
12	BIC	29,9%	12	SBA	44,7%
13	BAI	28,2%	13	BIR	43,4%
14	BCI	21,0%	14	BAI	34,6%
15	KEVE	20,4%	15	BIC	31,7%
16	FNB	19,3%	16	BCGA	31,1%
17	BNI	19,2%	17	BPG	28,9%
18	ATL	19,1%	18	VTB	24,3%
19	VTB	15,3%	19	ATL	20,5%
20	BPC	10,1%	20	BSOL	20,4%
21	BSOL*	n.d.	21	BPC	18,7%
22	BIR*	n.d.	22	BNI	16,3%
23	BE*	n.d.	23	BCI	12,1%
			24	KEVE	10,0%
			25	BE	-28,0%

* Banco sem esta informação disponível

Fonte: Relatórios e Contas dos Bancos

Crescimento

VISÃO AGREGADA

De acordo com as Demonstrações Financeiras dos Bancos que foram objecto do presente estudo em 2022, e tendo sido expurgada informação de 2021 do BE, para efeitos comparativos, o activo do sector bancário apresentou um crescimento de 4,3%, em oposição à redução de 4,4% registada em 2021.

Relativamente ao Crédito Líquido a Clientes, este indicador apresentou um crescimento de cerca de 13,4 pontos percentuais, face ao registado em 2021.

Os Depósitos de Clientes registaram um aumento de cerca de 6% em 2022, que reflecte uma inversão do decréscimo deste indicador verificado em 2021.

No que respeita à margem financeira, este indicador apresentou um aumento de 6,3 pontos percentuais face a 2021, sendo que o produto bancário registou um aumento de 25%, fruto da melhoria dos resultados cambiais. Por outro lado, a diminuição de cerca de 13,6% nos resultados líquidos do exercício, é maioritariamente explicada porque em 2021 houve uma reversão muito significativa de imparidade de outros activos, devido à subida de *rating* da República de Angola, o que teve um impacto muito relevante nas contas de 2021, com uma variação face a 2022 de -353 145 milhões de kwanzas.

Em 2021 o crescimento verificado no produto bancário e resultado líquido do exercício, foi bastante influenciado pela performance mais positiva do BPC e do BE em 2021.

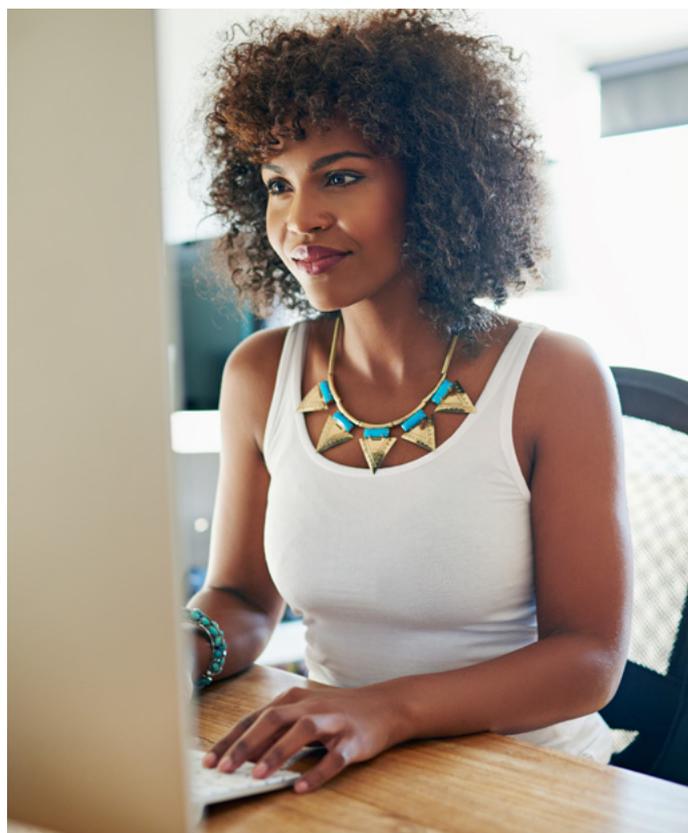
Importa realçar, novamente, que a informação apresentada poderia ter algumas alterações pontuais caso existisse informação disponível relativamente ao BE para 2022, sendo que nestes indicadores de crescimento também foram considerados os dados de 2021 dos bancos que cessaram a actividade em 2022, nomeadamente o BMF e o BPG.

Figura 53 – Indicadores de Crescimento

Indicadores de Crescimento	2022*	2022	2021	2020	2019
Activo (%)	4,3%	-3,3%	-4,4%	20,0%	21,1%
Crédito líquido a clientes (%)	13,4%	10,9%	4,5%	9,4%	-6,5%
Depósitos de clientes (%)	5,7%	-4,7%	-5,5%	19,8%	29,0%
Margem financeira (%)	6,3%	10,1%	16,9%	23,4%	-3,8%
Produto bancário (%)	24,9%	5,9%	67,2%	-50,3%	-1,2%
Resultado líquido do exercício (%)	-13,6%	-38,7%	296,8%	25,9%	-181,9%

* Para efeitos comparativos, não foi incluída a informação financeira do BE de 2021

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos



POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

Em 2022, o YETU atingiu a 1.ª posição deste *ranking*, sendo o Banco com o maior crescimento dos Activos, com uma taxa de crescimento de 100%, tendo trocado posição com o KEVE que registou uma taxa de crescimento de 85%, muito em linha com o valor registado em 2021.

O restante TOP 5 é composto pelo BCI com um crescimento de 80% nos seus activos, BIR com 39% e BCS com 34%, respectivamente.

Importa destacar, que 3 dos 5 maiores Bancos do sistema financeiro em termos de activos, registaram um decréscimo no valor dos seus activos, com o BPC a decrescer 10%, seguido do ATL com um decréscimo de 8% e o BIC com redução mais moderada na ordem dos 4%.

De forma geral, o total de activos dos Bancos aumentou em cerca de 4,3% (não considerando para efeitos comparativos a informação do BE, com referência a 2021), com cerca de 63% dos Bancos a apresentar variações positivas (apenas 8 Bancos registaram variações negativas), com especial destaque para o VTB que tem vindo a deparar-se com alguns constrangimentos na sua operação por estar impossibilitado de efectuar transacções em Dólares Americanos e em Euros através do sistema de pagamentos internacional – SWIFT.

Outro aspecto a destacar é que os cinco Bancos que mais cresceram, em termos de activos, face a 2021, são Bancos de pequena e média dimensão, o que não deixa de ser um fenómeno expectável tendo em consideração a maior margem de crescimento desses Bancos, em percentagem dos seus activos, face aos activos totais dos Bancos de dimensão mais elevada.

Figura 54 – *Ranking* Crescimento do Activo

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	YETU	100%	1	KEVE	92%
2	KEVE	85%	2	YETU	32%
3	BCI	80%	3	BCS	32%
4	BIR	39%	4	BIR	30%
5	BCS	34%	5	BCGA	21%
6	BCH	17%	6	BCH	16%
7	SBA	12%	7	BSOL	13%
8	BDA	11%	8	SBA	10%
9	BSOL	10%	9	BMF	8%
10	FNB	8%	10	VTB	0%
11	BCGA	7%	11	BAI	-1%
12	BAI	5%	12	ATL	-2%
13	BFA	3%	13	BIC	-3%
14	BCA	2%	14	BCA	-3%
15	BVB	-2%	15	FNB	-7%
16	BIC	-4%	16	BFA	-8%
17	ATL	-8%	17	SCBA	-11%
18	BNI	-8%	18	BVB	-12%
19	BOCLB	-10%	19	BNI	-12%
20	BPC	-10%	20	BDA	-12%
21	SCBA	-19%	21	BCI	-15%
22	VTB	-54%	22	BOCLB	-19%
23	BE*	n.d.	23	BPG	-19%
			24	BE	-20%
			25	BPC	-20%

* Banco sem informação financeira disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

Em 2022, os cinco Bancos que registaram uma taxa de crescimento mais significativa no crédito concedido foram o BCS, o BPC, o KEVE, o YETU, e o SBA, tendo o crédito concedido por estes Bancos aumentado em 148%, 136%, 85%, 71%, 27% respectivamente, face a 2021.

O crescimento exponencial do BCS explica-se pela aceleração na concessão de crédito à economia, embora que o valor global ainda não é suficiente para figurar no TOP 10, ocupando o 12.º lugar no *ranking* de crédito líquido a clientes. Também de assinalar o crescimento acentuado do crédito líquido concedido pelo BPC, que foi motivado por um aumento real de crédito concedido pelo Banco, conciliado com o abate de créditos ao activo de 447 036 milhões de kwanzas, os quais já tinham registado imparidades da totalidade do crédito.

De referir que o crescimento do Crédito Líquido a Clientes registado no BCS, KEVE, YETU, SBA, é, em grande medida, justificado pelo cumprimento dos montantes mínimos a conceder ao abrigo do Aviso n.º 10/2020.

Por outro lado, destaca-se a presença do SCBA e BIR, que diminuíram o seu posicionamento no *ranking*, passando de 1.º e 4.º lugar para 22.º e 19.º lugar, com um crescimento negativo de -43% e -27%, respectivamente.

No que diz respeito aos cinco maiores Bancos do sistema financeiro em termos de activos (BAI, BFA, BIC, BPC e ATL), verificou-se que os mesmos apresentaram taxas de crescimento que variaram entre os 3% e os 136%, tendo o ATL e o BIC um aumento ligeiro no crédito líquido a clientes de aproximadamente 3%, ao passo que o BAI e o BFA apresentaram uma taxa de crescimento positiva de 10% e 18%, respectivamente. Tal como referido anteriormente o BPC apresentou uma taxa de crescimento do crédito de 136%.

Figura 55 – *Ranking* Crescimento do Crédito Líquido a Clientes

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	BCS	148%	1	SCBA	157%
2	BPC	136%	2	BCH	148%
3	KEVE	85%	3	YETU	147%
4	YETU	71%	4	BIR	82%
5	SBA	27%	5	VTB	81%
6	BDA	23%	6	SBA	67%
7	BFA	18%	7	BCGA	40%
8	BSOL	15%	8	FNB	30%
9	BAI	10%	9	BCA	28%
10	BIC	3%	10	BPC	22%
11	ATL	3%	11	BCS	15%
12	BCGA	0%	12	BCI	11%
13	BCI	-4%	13	BNI	8%
14	BCH	-6%	14	BDA	6%
15	FNB	-17%	15	KEVE	6%
16	BNI	-17%	16	BFA	6%
17	VTB	-23%	17	BSOL	5%
18	BCA	-26%	18	BAI	-3%
19	BIR	-27%	19	ATL	-3%
20	BVB	-36%	20	BPG	-5%
21	BOCLB	-41%	21	BIC	-12%
22	SCBA	-43%	22	BE	-15%
23	BE*	n.d.	23	BOCLB	-35%
			24	BMF	-38%
			25	BVB	-38%

* Banco sem informação financeira disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

Em 2022, os cinco Bancos que registaram maiores taxas de crescimento na captação dos depósitos de clientes foram o YETU, BOCLB, KEVE, BCI e BCS, tendo os depósitos captados por estas Instituições aumentado em 136%, 108%, 102%, 94% e 49%, respectivamente, face a 2021. De referir que três destes Bancos, designadamente o BOCLB, o KEVE e o BCS já figuravam no TOP 5 deste *ranking* em 2021.

Importa destacar que os cinco Bancos que apresentaram maiores taxas de crescimento dos depósitos captados em 2022 são Bancos de pequena e média dimensão, sendo que a soma total dos depósitos captados pelos mesmos representa apenas cerca de 11% do total dos depósitos captados pelos Bancos que foram objecto do presente Estudo. Considerando que os Bancos de pequena e média dimensão têm uma maior margem de progressão, é expectável que os depósitos captados pelos mesmos apresentem taxas de crescimento mais elevadas face aos depósitos captados pelos Bancos de grande dimensão.

No que diz respeito aos cinco maiores Bancos de elevada dimensão do sistema financeiro em termos de activos (BAI, BFA, BIC, BPC e ATL), verificou-se que apresentaram taxas de crescimento que variaram entre os -6% e 4%, tendo o BPC sido o Banco que apresentou o maior decréscimo de depósitos captados entre estes Bancos, com -6%, ao passo que o BAI teve o melhor desempenho, com um aumento dos depósitos captados na ordem dos 4%.

Adicionalmente, na análise deste indicador, não deverá ser descurado o efeito da valorização do Kwanza face ao Dólar norte americano e ao Euro, em 2021 e 2022, revertendo a tendência de desvalorização acentuada observada entre 2017 e 2020.

Figura 56 – *Ranking* Crescimento dos Depósitos de Clientes

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	YETU	136%	1	KEVE	90%
2	BOCLB	108%	2	BCS	89%
3	KEVE	102%	3	BOCLB	66%
4	BCI	94%	4	BIR	55%
5	BCS	49%	5	BSOL	22%
6	BCH	39%	6	YETU	22%
7	BIR	38%	7	BCGA	17%
8	BSOL	10%	8	BCA	16%
9	SBA	10%	9	BPG	14%
10	BCA	9%	10	BCH	9%
11	FNB	8%	11	BMF	1%
12	BCGA	7%	12	VTB	0%
13	BAI	4%	13	SBA	-2%
14	BFA	2%	14	BIC	-3%
15	BVB	-4%	15	BAI	-7%
16	ATL	-4%	16	ATL	-7%
17	BIC	-5%	17	BPC	-10%
18	BPC	-6%	18	BFA	-11%
19	BNI	-10%	19	FNB	-14%
20	SCBA	-28%	20	BE	-18%
21	VTB	-53%	21	BNI	-18%
22	BE**	n.d.	22	SCBA	-19%
23	BDA*	n.a.	23	BCI	-20%
			24	BVB	-20%
			25	BDA*	n.a.

* Banco sem qualquer depósito captado, devido à natureza da sua actividade.

** Banco sem informação financeira disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

Em 2022, os cinco Bancos que registaram as maiores taxas de crescimento da margem financeira foram o KEVE, o BSOL, o BIR, o ATL e o BCS, tendo a margem financeira destes Bancos aumentado 643%, 124%, 72%, 62% e 45%, respectivamente, face a 2021.

Destaque para o KEVE, dado que em 2021 a margem financeira apurada foi de 2 659 milhões de kwanzas, tendo passado para uma margem financeira 19 758 milhões de kwanzas em 2022 (variação de 643%) e para o BSOL que manteve a 2.ª posição do *ranking* com uma variação positiva de mais de 100% da sua margem financeira, ascendendo aos 43 394 milhões de kwanzas em 2022 face aos 19 377 milhões de kwanzas registados em 2021, justificado maioritariamente pela subida de 48% nos proveitos de juros e rendimentos similares.

Relativamente aos cinco maiores Bancos do sistema financeiro em termos de activos (BAI, BFA, BIC, BPC e ATL), o ATL foi o Banco que registou a taxa de crescimento mais elevada da margem financeira, encontrando-se na 4.ª posição do *ranking* global, com uma taxa de crescimento de 62%. O BAI e o BFA registaram uma taxa de crescimento de 12% e 8%, respectivamente, face a 2021.

Em sentido inverso, destaca-se o BPC e o BIC que registaram uma contracção de 22% e 15%, respectivamente na sua margem financeira, em 2022, em virtude da redução significativa nos juros e rendimentos similares e aumento do custo do seu *funding*.

Figura 57 – *Ranking* Crescimento da Margem Financeira

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	KEVE	643%	1	VTB	411%
2	BSOL	124%	2	BSOL	209%
3	BIR	72%	3	BCS	105%
4	ATL	62%	4	BOCLB	87%
5	BCS	45%	5	YETU	73%
6	FNB	23%	6	SBA	49%
7	BCGA	17%	7	BCA	44%
8	VTB	16%	8	BCI	40%
9	BDA	15%	9	BMF	34%
10	BCA	15%	10	BCGA	32%
11	BAI	12%	11	BPC	31%
12	YETU	12%	12	SCBA	29%
13	BVB	9%	13	BAI	28%
14	BFA	8%	14	BIC	18%
15	BCH	8%	15	BE	14%
16	SBA	5%	16	FNB	12%
17	BIC	-15%	17	BCH	7%
18	SCBA	-18%	18	BFA	7%
19	BPC	-22%	19	BNI	-7%
20	BOCLB	-27%	20	BIR	-8%
21	BCI	-51%	21	BDA	-17%
22	BNI	-61%	22	BVB	-44%
23	BE*	n.d.	23	ATL	-55%
			24	KEVE	-79%
			25	BPG	-80%

* Banco sem informação financeira disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

No que respeita à taxa de crescimento do produto bancário, os cinco Bancos que registaram as maiores taxas de crescimento em 2022 foram o BPC, o KEVE, o BSOL, o BDA e o YETU, tendo o produto bancário destes Bancos aumentado em 468%, 253%, 155%, 122% e 65%, respectivamente, face a 2021.

O crescimento do BPC está relacionado com a melhoria significativa nos resultados cambiais e nos resultados de investimentos ao custo amortizado, face a 2021.

Relativamente aos cinco maiores Bancos do sistema em termos de activos (BAI, BFA, BIC, BPC e ATL), com excepção do BPC, os mesmos registaram um crescimento moderado com o BAI a crescer 28%, o BIC 26%, o BFA 11% e ATL a registar um crescimento mais moderado de 8%.

De modo geral, nota-se uma tendência de crescimento do produto bancário para a generalidade dos Bancos em 2022, sendo que apenas 5 Bancos registaram um decréscimo no seu produto bancário, nomeadamente BOCLB, BCI, VTB, SCBA e BNI, o qual é explicado pela redução dos resultados cambiais em alguns destes bancos, bem como redução da margem financeira.

Figura 58 – Ranking Crescimento do Produto Bancário

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	BPC	468%	1	BPC	102%
2	KEVE	253%	2	YETU	78%
3	BSOL	155%	3	BOCLB	49%
4	BDA	122%	4	SBA	46%
5	YETU	65%	5	SCBA	40%
6	FNB	48%	6	BE	31%
7	BIR	47%	7	BCGA	17%
8	BAI	28%	8	BNI	-1%
9	BVB	26%	9	BMF	-3%
10	BIC	26%	10	BCH	-5%
11	BCS	23%	11	BIR	-7%
12	BCGA	22%	12	BCI	-10%
13	BFA	11%	13	BCS	-12%
14	ATL	8%	14	BAI	-12%
15	BCH	4%	15	BFA	-12%
16	SBA	3%	16	VTB	-28%
17	BCA	2%	17	BVB	-40%
18	BOCLB	-1%	18	BCA	-42%
19	BCI	-11%	19	ATL	-45%
20	VTB	-47%	20	BSOL	-48%
21	SCBA	-50%	21	FNB	-55%
22	BNI	-74%	22	KEVE	-64%
23	BE*	n.d.	23	BIC	-74%
			24	BDA	-94%
			25	BPG	-118%

* Banco sem informação financeira disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

POSIÇÃO RELATIVA DOS BANCOS

Em 2022, os cinco Bancos que registaram as maiores taxas de crescimento do resultado líquido do exercício foram o KEVE, BDA, BSOL, BCI e BIR, tendo o resultado líquido destes Bancos aumentado em 230%, 135%, 106%, 96% e 80%, respectivamente, face a 2021. De destacar o KEVE que passa da última posição para o 1.º lugar do *ranking* em 2022, resultante da subida exponencial do seu resultado líquido, que era negativo em 2021, passando a ser positivo em 2022. O incremento do resultado líquido do KEVE em 2022 está relacionado com (i) a melhoria da margem financeira do Banco, em cerca de 643%, (ii) o crescimento de 370% dos resultados cambiais, e (iii) a redução de imparidade para crédito.

Quanto ao BDA, que ocupava a 22.ª posição em 2021, apresentou um crescimento de 135%, assente na melhoria dos resultados cambiais e da margem financeira. Adicionalmente, o BCI que ocupava a 24.ª posição em 2021, continuou a registar prejuízos em 2022 (cerca de 329 milhões de kwanzas), embora muito menores face a 2021, onde registou um prejuízo de 7 515 milhões de kwanzas, sendo que esta melhoria está relacionada com uma diminuição muito relevante nos custos com pessoal, fruto do processo de reestruturação em curso e dos resultados de alienação de outros activos.

De referir que o TOP 3 de 2021, nomeadamente SCBA, BOCLB e BAI registaram um decréscimo de 96%, 30% e 29%, respectivamente, ocupando as posições 21.ª, 18.ª e 17.ª no *ranking* de 2022.

Relativamente aos cinco maiores Bancos do sistema financeiro em termos de activos, o BAI, BFA, BIC, BPC e ATL, somente o ATL registou um crescimento de 2%, face a 2021. Os demais bancos apresentaram um decréscimo na ordem de 29% (BAI), 10% (BFA), 17% (BIC) e 45% (BPC). De referir que o BPC embora tenha registado uma melhoria do produto da sua actividade bancária, agravou o valor de prejuízos registados face a 2021.

Figura 59 – Ranking Crescimento do Resultado Líquido do Exercício

2022			2021		
Ranking	Banco	Valor	Ranking	Banco	Valor
1	KEVE	230%	1	SCBA	32 715%
2	BDA	135%	2	BOCLB	2 389%
3	BSOL	106%	3	BAI	394%
4	BCI	96%	4	BE	226%
5	BIR	80%	5	BMF	179%
6	YETU	37%	6	BCGA	175%
7	BVB	30%	7	YETU	156%
8	BCS	27%	8	BIC	135%
9	BCA	4%	9	SBA	110%
10	ATL	2%	10	BPC	84%
11	BCGA	0%	11	BFA	74%
12	BCH	0%	12	BNI	19%
13	BFA	-10%	13	BCH	2%
14	SBA	-13%	14	BCS	-6%
15	BIC	-17%	15	BSOL	-12%
16	FNB	-22%	16	FNB	-16%
17	BAI	-29%	17	BIR	-22%
18	BOCLB	-30%	18	BVB	-40%
19	BPC	-45%	19	VTB	-47%
20	BNI	-93%	20	BCA	-63%
21	SCBA	-96%	21	ATL	-78%
22	VTB	-222%	22	BDA	-97%
23	BE*	n.d.	23	BPG	-147%
			24	BCI	-279%
			25	KEVE	-1292%

* Banco sem informação financeira disponível

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

Audidores Externos

O Banco Nacional de Angola tem vindo a reforçar a regulação em torno do sector bancário de modo a adequar o sistema financeiro aos padrões internacionais, e tendo em consideração a importância da Auditoria Externa para o reforço da confiança na informação contabilística e de natureza prudencial, o BNA emitiu o Aviso n.º 9/21, de 6 de Julho. Este Aviso revogou o Aviso n.º 04/2013, de 22 de Abril, e visa regular a actividade de auditoria externa nas Instituições Financeiras autorizadas pelo BNA, cujo objecto principal é a análise das demonstrações financeiras à data de fecho de contas.

Neste contexto, a edição deste ano do Estudo, pretende efectuar uma análise sintética dos auditores externos do sector bancário, com referência a 31 de Dezembro de 2022.

Tal como é possível verificar na Figura 60, o líder de mercado em termos de número de auditorias externas, é a Crowe Horwath Angola, com um total de 7 bancos auditados com uma quota de cerca de 30%, seguida da Deloitte Angola, que audita 5 Bancos e da PwC Angola que fecha este TOP 3 com a auditoria externa a 4 Bancos.

Adicionalmente, três das empresas de auditoria das denominadas "Big 4" (i.e. Deloitte, KPMG e PwC) auditam cerca de 52% do total do número de Bancos do Sistema, sendo que a EY não é Auditora Externa de qualquer Banco com referência a 31 de Dezembro de 2022.

Importa referir que o BE ainda não apresentou informação financeira de 2022, pelo que não existe informação pública quanto ao seu Auditor Externo.

Figura 60 – Quota de mercado dos Auditores Externos em 2022

2022		
Auditor	Número de Bancos auditados	Quota de mercado (%)
Crowe Horwath Angola	7	30%
Deloitte Angola	5	22%
PwC Angola	4	17%
KPMG Angola	3	13%
C&S - Assurance and Advisory	2	9%
Baker Tilly Angola	1	4%
n.d.	1	4%
Total	23	100%



Conclusões e perspectivas futuras

Tal como foi referido anteriormente, o ano de 2022 foi marcado, em Angola, pelo crescimento do Produto Interno Bruto de 3%, controlo da inflação, diminuição das taxas de juro no mercado de capitais, sendo que em termos do mercado cambial assistimos a uma valorização significativa do Kwanza no primeiro semestre e a uma desvalorização no segundo semestre, tendo acabado o ano com uma ligeira valorização face a 2021.

Para 2023, as perspectivas eram igualmente animadoras, mas em resultado do actual contexto de desvalorização da moeda nacional, observado mais acentuadamente no final do primeiro semestre de 2023, as projecções económicas do Executivo e FMI poderão encontrar-se optimistas. Assim, a depreciação cambial, poderá impactar o desempenho global da economia nacional, no quadro do reforço da política monetária restritiva, de um ciclo inflacionista mais persistente e nos respectivos impactos nas finanças públicas do país, com os impactos inerentes no sector bancário nacional.

No que diz respeito ao balanço dos Bancos com referência ao exercício de 2022, verificámos um aumento do nível de crédito líquido a clientes (+13%), impulsionado, em grande parte, pelas medidas de incentivo à concessão de vários tipos de crédito emanadas pelo BNA e pelo Executivo, especialmente, nos últimos 2 anos e que obrigou vários bancos a terem de concederem crédito para atingirem os limites legalmente definidos, o que veio melhorar a taxa de transformação de depósitos em crédito. A contrapartida desse aumento foi a redução de Outros valores, tendo a percentagem dos Títulos e valores mobiliários mantido o peso relativo que representam no total de activos face a 2021. Uma vez que a carteira de títulos e valores mobiliários está investida maioritariamente em obrigações de dívida pública, emitida pela República de Angola, o Estado Angolano continua a ser, de forma indirecta, o maior beneficiário do crédito concedido pelos Bancos,

Do lado do crédito continuamos a verificar uma melhoria paulatina da sua qualidade. Houve um aumento significativo dos créditos em Estágio 1, por contrapartida dos créditos em Estágio 3. Esta situação é, em grande medida, explicada porque os bancos têm estado a limpar os seus balanços

de posições antigas que detinham em carteira e que já estavam totalmente provisionadas, como foi o caso do BPC e BAI. Adicionalmente, o rácio de crédito vencido, de acordo com as Demonstrações Financeiras em análise, sofreu uma redução significativa, tendo-se cifrado em 20,8% em 2022, face a 29,8% verificado em 2021, em parte explicado pelos motivos anteriormente referidos e pela melhoria da situação macroeconómica. Estes dados são uma boa notícia, porque é essencial que a qualidade dos créditos concedidos apresente sinais de melhoria, porque caso contrário o custo associado à actividade de concessão de crédito penalizará as taxas de juros pagas pelos clientes.

No lado do *funding*, verificou-se um aumento de 6% dos depósitos dos clientes, se excluirmos os dados de 2021 do Banco Económico, uma vez que ainda não apresentou informação financeira relativa a 2022 até à data de publicação deste estudo. Este facto é notável num ano em que o agregado monetário M2, o qual mede o dinheiro em circulação na economia, diminuiu 1,4%. Dito de outra forma, os Bancos estão a conseguir captar dinheiro que estava fora do sistema financeiro. Para este facto terão contribuído as soluções tecnológicas que os bancos vão fornecendo aos clientes, bem como as iniciativas do BNA para que as transacções monetárias liquidem de forma instantânea, levando a que haja uma maior confiança no sistema bancário e dessa forma atrair novos clientes, que antes apenas faziam as suas transacções com dinheiro vivo.

Os resultados líquidos dos bancos apresentaram um decréscimo de 13,6% face a 2021. Esta redução é maioritariamente justificada pelo agravamento dos prejuízos do BPC e pela reversão de imparidades, ocorrida em 2021, decorrente da melhoria do *rating* de Angola, cujo valor global de reversão dos bancos alvo de análise ascendeu a 375 565 milhões de kwanzas. Esta ano voltou-se a verificar um aumento significativo do resultado cambial de cerca de 420%. Para este efeito não é alheio o facto de ter ocorrido uma forte valorização do kwanza até meados do ano, o que motivou uma procura maior por moeda estrangeira. Olhando para o lado da eficiência verificou-se uma redução de cerca de 5,6 pontos percentuais do rácio *cost-to-income* (2022: 55,1%), decorrente da melhoria de *performance* do sector

bancário em 2022, influenciado pela melhoria na margem financeira do sector,

Fruto de uma política seguida pelo BNA que visa fortalecer a sustentabilidade do sistema financeiro, relembramos o aumento do capital social mínimo dos bancos de 7,5 milhões para 15 milhões de kwanzas, o rácio de solvabilidade tem vindo a apresentar um acréscimo desde 2020.

Adicionalmente, para o ano de 2022, o número de colaboradores registou uma diminuição de 6,2%, tendo esta diminuição sido fortemente impactada pela encerramento das operações em 2022 do Banco Prestígio e da dissolução voluntária do Banco BAI Micro Finanças, que tinham uma força de trabalho de cerca de 280 trabalhadores (dados de 2021), bem como pelos processos de reestruturação em curso de alguns bancos, como o BPC, BCI e KEVE. Desde 2017, o número de colaboradores da banca já caiu cerca de 17%.

O número de balcões registou uma diminuição acentuada de aproximadamente 16,5%, com destaque para o encerramento de Balcões do BPC, ATL BCI, BE, KEVE e BAI Micro Finanças. Desde 2017 (ano em que se registou o maior número de balcões), foi registado um decréscimo de 35% no total de balcões no território nacional, fruto do processo de digitalização dos serviços financeiros e reorganização da rede comercial levada a cabo por vários bancos.

Em termos de política monetária, em virtude dos indicadores de inflação verificados em 2022 e no início de 2023, o BNA estava a levar a cabo uma redução da taxa básica de juro, tendo sido fixada em 17% no Comité de Política Monetária do BNA realizado no dia 26 de Março de 2023, que já tinha sido reduzida em 300 pontos bases desde o Comité de Política Monetária realizado em 29 de Julho de 2022. Face ao actual contexto macroeconómico, estima-se que este cenário de redução da taxa básica de juro seja invertido. A título ilustrativo, a taxa LUIBOR a 3 meses, que ascendia a 12,28% no fecho de 2022, tem vindo a subir de forma significativa ao longo do ano de 2023, estando actualmente a rondar os 21%, depois de ter fechado no mês de Maio de 2023, com um valor a rondar os 14,5%.

Em 2022 a legislação lançada pelo BNA visou mais a condução da política monetária do que o mercado cambial ou alterações no sector financeiro.

Relativamente aos primeiros meses de 2023, importa referir que o BNA veio efectuar algumas de recomendações, entre as quais: (i) a criação de canais de comunicação entre reguladores, bancos e demais participantes do sistema financeiro; e (ii) o cumprimento das etapas do processo de consolidação da agenda ESG (melhoria dos impactos ambientais, sociais e de gestão). Neste enlace o BNA, conjuntamente com a CMC e a ARSEG, efectuou um diagnóstico sobre os Níveis de Maturidade Sustentável ao mercado, sob a forma de questionário de auto-avaliação, tendo obtido uma taxa de resposta de cerca de 83% das instituições financeiras bancárias, o que denota um interesse cada vez maior dos Bancos por esta temática.

Das três temáticas do ESG (Ambiente, Social e Governança), de acordo com informações prestadas pelo BNA, a que apresenta uma maior taxa de integração/maturidade nos Bancos é a temática de Governança, seguida da componente Social, sendo a componente Ambiental a que apresenta um menor nível de integração/maturidade. Já era possível antecipar este resultado porque relativamente à parte de governança corporativa, o BNA tem vindo a emanar um conjunto de normativos e reforçar a supervisão nesta matéria. Por outro lado, os Bancos também têm vindo a efectuar um esforço significativo para se adequar à legislação em vigor e às melhores práticas internacionais em matéria de *Governance*. Relativamente às outras duas temáticas do ESG, ainda existe um caminho a ser feito e os Bancos têm vindo a dar alguns passos para reforçar estas componentes, sendo que é expectável que o Banco Nacional de Angola proceda à publicação de um Guia de Boas Práticas de adopção dos critérios ESG no Sistema Financeiro Angolano, que visa dar as *guidelines* principais sobre esta temática.

No que respeita ao processo de Avaliação Mútua de Angola ao Sistema da prevenção e combate ao branqueamento de capitais, financiamento do terrorismo e proliferação de armas de destruição em massa (BC/FT & PADM), realizado em 2022 pela equipa de avaliadores do GAFI, foi recentemente

publicado no dia 16 de Junho o resultado das acções levadas a cabo. No relatório foram apresentadas as notações de Angola, quanto ao cumprimento das 40 Recomendações do GAFI, bem como o seu nível da eficácia. De um modo geral, tendo em vista as conclusões do documento, Angola apresenta necessidades de melhorias, quanto à prevenção e combate do BC/FT & PADM, estando agora numa fase de acompanhamento das recomendações dos avaliadores, constantes no relatório. No relatório ficou patente que os Bancos têm vindo a apresentar melhorias neste quesito e que demonstram uma compreensão mais sólida do risco de branqueamento de capitais e das obrigações em matéria de luta contra o branqueamento de capitais e o financiamento do terrorismo, o que é de salutar, mas ainda existe um trabalho a fazer que deve unir todos os agentes do mercado para serem resolvidas as insuficiências identificadas.

Por último, o ano de 2023 foi marcado pelo processo de venda da posição representante de 48,1% do capital do BFA detido pelo Banco BPI. Processo esse que foi suspenso, no dia 10 de Julho, uma semana antes do prazo estabelecido para a formalização da proposta final, tendo o argumento apresentado sido a forte desvalorização cambial do Kwanza ocorrida no mês de Junho.

Também no início de Julho, o BNA, no âmbito das suas atribuições de Autoridade Macroprudencial, comunicou aos Bancos que vai promover um exercício abrangente para aferir a qualidade dos dados do Sistema Financeiro Nacional (SFN), nomeadamente a consistência entre (i) os reportes de informação efectuados ao BNA sobre crédito, informação financeira, entre outros, (ii) a informação constante das Bases de Dados dos Bancos e (iii) a documentação contratual de suporte às operações. Na nossa visão, antecipa-se que, à semelhança do exercício de Avaliação da Qualidade dos Activos (AQA), seja um projecto de enorme complexidade e de grande exigência, e será um importante marco para avaliar com maior detalhe e definir acções correctivas para mitigar um dos principais factores de risco/vulnerabilidades que impactam actualmente na estabilidade do SFN.

Ao nível de perspectivas futuras, os Bancos devem manter o cliente no centro do negócio, tornando a experiência do Cliente cada vez mais diferenciada, devendo para isso envidar esforços para desenvolver os seus modelos de negócio num esforço de diversificação da oferta que assegure a geração de receitas com comissões e o alinhamento com as necessidades dos seus clientes na melhoria dos serviços prestados. Para isto é absolutamente vital uma aposta na melhoria na qualidade das bases de dados, que permita o acompanhamento eficiente na relação com os clientes levando à identificação de oportunidades para o aumento de rentabilidade.

O sucesso na implementação destas medidas irá traduzir-se num aumento da bancarização e captação de negócio no mercado informal que actualmente “vive” fora do sistema financeiro e irá contribuir para fortalecimento da confiança dos Clientes no sector bancário.

Por último, os Bancos devem também (i) reforçar significativamente os seus investimentos em tecnologia e cibersegurança, para dar resposta às mudanças de comportamento e expectativas dos clientes, bem como aos desafios da própria actividade bancária (i.e. inteligência artificial e robotização), e (ii) reforçar as suas políticas de captação e retenção de recursos/ talentos, bem como continuar a apostar na capacitação dos seus quadros, para tornar a sua actividade mais eficiente (redução do *cost-to-income*) e aumentar a rentabilidade (*cost-to-serve*).

Demonstrações Financeiras 2022 e 2021

Balanço dos Bancos 2022

	ATL	BAI	BCA	BCGA	BCH	BCI	BCS	BDA	BE	BFA
Activo										
Caixa e disponibilidades em bancos centrais	214 231	661 714	15 182	150 046	3 732	502 308	27 021	3 678	n.d.	426 305
Disponibilidades em outras instituições de crédito	46 169	39 938	1 536	114 684	741	12 358	20 539	13 342	n.d.	24 122
Aplicações em bancos centrais e em outras instituições de crédito	30 547	602 367	12 231	51 306	39 980	43 082	12 949	57 353	n.d.	726 047
Activos financeiros ao justo valor através de resultados	260 204	615 608	0	0	0	0	0	18 169	n.d.	104 831
Activos financeiros ao justo valor através de outro rendimento integral	54 236	2 066	52 119	184	44	240	68	4 561	n.d.	0
Investimentos ao custo amortizado	306 297	690 054	0	283 873	17 670	61 630	48 298	81 265	n.d.	948 368
Derivados de cobertura	0	0	0	0	0	0	0	0	n.d.	0
Crédito a clientes	453 783	392 351	5 648	168 282	1 980	50 169	50 183	263 013	n.d.	417 426
Activos não correntes detidos para venda	0	0	0	0	0	1 400	0	0	n.d.	0
Outros activos tangíveis	103 860	101 699	6 904	12 012	1 032	25 387	9 922	3 764	n.d.	36 685
Activos intangíveis	13 022	12 505	602	2 617	600	453	38	4	n.d.	8 120
Investimentos em filiais, associadas e empreendimentos conjuntos	0	28 437	0	0	0	0	0	0	n.d.	1 117
Activos por impostos correntes	2 547	1 674	111	0	0	235	126	356	n.d.	145
Activos por impostos diferidos	3 750	12	715	3 735	6	0	0	21 828	n.d.	0
Outros activos	95 632	46 474	1 024	5 020	232	22 003	6 099	17 257	n.d.	15 739
TOTAL DO ACTIVO	1 584 278	3 194 900	96 071	791 759	66 017	719 267	175 245	484 592	n.d.	2 708 905
Passivo										
Recursos de bancos centrais e de outras instituições de crédito	7 322	27 463	315	1 761	0	14 204	250	42 425	n.d.	3 697
Recursos de clientes e outros empréstimos	1 364 668	2 637 146	49 453	656 158	23 943	650 980	113 517	0	n.d.	2 040 285
Responsabilidades representadas por títulos	0	0	0	0	0	0	0	0	n.d.	0
Passivos financeiros ao justo valor através de resultados	2 030	0	0	0	0	0	0	0	n.d.	546
Derivados de cobertura	0	0	0	0	0	0	0	0	n.d.	0
Passivos financeiros associados a activos transferidos	0	0	0	0	0	0	0	0	n.d.	0
Passivos não correntes detidos para venda	0	0	0	0	0	0	0	0	n.d.	0
Provisões	2 927	13 999	102	1 438	22	2 298	1 754	145	n.d.	51 578
Passivos por impostos correntes	0	3 101	0	4 502	321	0	1 583	0	n.d.	10 985
Passivos por impostos diferidos	153	368	0	0	0	5 935	229	0	n.d.	0
Passivos subordinados	0	0	0	0	0	0	0	134 133	n.d.	0
Outros passivos	17 469	45 088	9 680	8 379	1 042	9 472	3 152	65 576	n.d.	117 525
TOTAL DO PASSIVO	1 394 569	2 727 166	59 550	672 239	25 327	682 890	120 486	242 278	n.d.	2 224 615
Capital Próprio										
Capital Social	142 325	157 545	7 500	60 000	10 000	82 276	17 000	140 522	n.d.	15 000
Prémios de emissão	70 707	- 13 408	0	0	0	- 2 617	0	0	n.d.	0
(-) Acções próprias	- 842	- 5 296	0	0	- 3 000	0	0	0	n.d.	0
Outros instrumentos de capital	0	0	0	0	0	0	0	0	n.d.	0
Reservas de reavaliação	284	697	- 94	159	0	15 672	0	1 979	n.d.	0
Outras reservas e resultados transitados	- 26 264	227 967	26 513	24 881	27 324	- 58 625	26 501	95 270	n.d.	328 834
(-) Dividendos antecipados	0	0	0	0	0	0	0	0	n.d.	0
Resultado líquido do exercício	3 498	100 228	2 603	34 480	6 366	- 329	11 258	4 542	n.d.	140 455
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	189 709	467 734	36 521	119 520	40 690	36 378	54 759	242 314	n.d.	484 290
TOTAL DO PASSIVO E DO CAPITAL PRÓPRIO	1 584 278	3 194 900	96 071	791 759	66 017	719 267	175 245	484 592	n.d.	2 708 905

Milhões de kwanzas

BIC	BIR	BNI	BOCLB	BPC	BSOL	BVB	FNB	KEVE	SBA	SCBA	VTB	YETU	TOTAL
391 337	30 548	48 296	5 431	129 627	169 117	12 259	17 944	64 186	261 119	9 508	5 615	31 648	3 180 853
109 849	10 763	19 649	10 075	134 537	18 533	6 854	24 516	59 712	40 771	893	61 772	7 786	779 142
328 557	1 015	28 884	6 966	122 644	18 780	8 044	24 427	131 617	132 120	19 502	2 580	8 005	2 409 002
0	50 504	41 593	0	0	28 480	0	0	0	6 394	0	0	46 521	1 172 304
69 673	0	744	0	151 718	0	0	37	0	168 436	8 966	37	153	513 281
325 705	72 252	46 517	6 222	687 200	236 172	23 956	24 315	176 296	93 349	0	5 969	8 817	4 144 225
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
603 277	35 348	113 478	14 921	185 592	246 897	3 370	21 609	120 992	297 185	426	14 720	18 917	3 479 567
11 938	0	26 753	0	4 140	28 925	0	0	14 379	0	0	0	0	87 534
23 898	11 467	9 616	262	111 178	39 626	1 702	22 877	29 179	41 150	1 355	858	11 192	605 627
2 132	1 296	1 959	5	9 123	15	154	1 338	552	9 460	60	0	187	64 243
396	0	0	0	5 249	6 323	0	0	90	0	0	0	0	41 611
0	343	2 963	46	1 524	1 541	17	68	271	1 512	0	0	0	13 478
13 364	0	11 491	0	0	0	0	1 900	2 088	8 777	0	0	0	67 667
40 196	954	3 893	70	150 391	34 344	584	851	12 259	20 544	1 058	582	3 394	478 601
1 920 321	214 491	355 837	43 997	1 692 923	828 752	56 940	139 881	611 620	1 080 819	41 769	92 133	136 619	17 037 135
149 285	0	28 103	0	271 232	11 550	49	90	60 851	42 539	0	1 222	14 288	676 645
1 233 088	169 787	254 199	7 341	1 227 905	706 033	37 313	95 224	493 668	743 388	22 936	77 557	79 381	12 683 969
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2 576
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
27 399	30	1 735	1	75 981	11 028	2	475	1 316	4 148	414	706	348	197 846
2 193	0	0	58	60	0	0	4 152	0	1 734	0	374	5 237	34 300
0	0	916	0	0	0	0	40	0	9 724	0	0	248	17 613
0	0	6 720	24 396	0	0	0	0	0	15 387	0	0	0	180 635
78 370	5 287	9 399	208	29 738	14 549	1 181	2 742	8 424	65 023	4 066	1 740	5 559	503 669
1 490 334	175 103	301 072	32 003	1 604 915	743 160	38 545	102 722	564 259	881 943	27 417	81 599	105 060	14 297 252
20 000	10 000	36 880	9 960	1 242 331	30 000	9 262	7 516	20 000	9 530	8 742	7 500	13 000	2 065 755
0	0	0	0	113 507	0	0	556	0	0	0	0	0	168 746
0	0	- 71	0	0	0	0	0	- 111	0	0	0	0	- 9 320
0	0	16 101	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16 101
199 778	0	2 484	0	13 028	2 628	0	8 866	0	2 576	194	0	- 39	239 347
168 547	13 128	- 909	- 151	- 1 160 461	36 945	5 685	16 500	972	121 113	5 168	9 556	5 030	- 106 476
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	- 917	- 917
41 662	16 260	280	2 185	- 120 397	16 018	3 448	3 720	26 501	65 657	249	- 6 522	14 486	366 647
429 987	39 387	54 765	11 994	88 008	85 591	18 395	37 159	47 361	198 876	14 353	10 534	31 559	2 739 883
1 920 321	214 491	355 837	43 997	1 692 923	828 752	56 940	139 881	611 620	1 080 819	41 769	92 133	136 619	17 037 135

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

Demonstração dos Resultados 2022

	ATL	BAI	BCA	BCGA	BCH	BCI	BCS	BDA	BE	BFA
1. Juros e rendimentos similares	95 774	268 911	10 466	62 513	7 493	20 719	17 302	38 219	n.d.	267 676
2. (-) Juros e encargos similares	-63 319	-79 717	-1 242	-19 608	-244	-8 696	-3 520	-1 556	n.d.	-51 500
3. Margem Financeira (1+2)	32 454	189 194	9 224	42 905	7 249	12 023	13 782	36 663	n.d.	216 176
4. Rendimentos de instrumentos de capital	0	1 379	0	0	0	0	0	0	n.d.	0
5. Rendimentos de serviços e comissões	27 291	49 773	3 190	11 150	942	6 477	4 836	5 285	n.d.	30 908
6. (-) Encargos com serviços e comissões	-6 878	-19 110	-595	-3 232	-203	-3 331	-529	0	n.d.	-13 412
7. Resultados de activos e passivos financeiros avaliados ao justo valor através de resultados	-3 093	11 782	0	245	0	0	0	0	n.d.	16 957
8. Resultados de activos financeiros ao justo valor através de outro rendimento integral	0	0	0	0	0	0	0	-1 760	n.d.	0
9. Resultados de investimentos ao custo amortizado	134	54 329	0	0	0	0	0	-11	n.d.	0
10. Resultados em outros activos financeiros	0	0	0	0	0	0	0	0	n.d.	0
11. Resultados cambiais	22 451	-9 582	-649	8 847	2 654	331	8 996	-19 484	n.d.	17 287
12. Resultados de alienação de outros activos	-884	-250	-9	29	0	6 776	5	99	n.d.	74
13. Outros resultados de exploração	-7 506	-13 551	-865	805	-988	-738	-1 348	-2 086	n.d.	1 067
14. Produto da actividade bancária (3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13)	63 970	263 964	10 296	60 749	9 653	21 537	25 741	18 705	n.d.	269 056
15. (-) Custos com o pessoal	-26 994	-61 972	-3 905	-11 697	-1 259	-14 557	-5 595	-8 649	n.d.	-63 217
16. (-) Fornecimentos e serviços de terceiros	-18 434	-65 153	-3 022	-6 240	-1 349	-7 085	-3 491	-1 527	n.d.	-27 701
17. (-) Depreciações e amortizações do exercício	-10 139	-15 342	-949	-2 563	-355	-2 219	-1 045	-789	n.d.	-11 426
18. (-) Provisões líquidas de anulações	203	-3 910	-120	-946	0	56	-900	0	n.d.	-6 905
19. Imparidade para crédito a clientes líquida de reversões e recuperações	-12 446	-6 756	-108	410	-11	374	-830	-8 702	n.d.	-2 107
20. Imparidade para outros activos financeiros líquida de reversões e recuperações	378	5 634	-278	-284	54	1 866	-117	896	n.d.	2 516
21. Imparidade para outros activos líquida de reversões e recuperações	6 628	-1 708	20	-613	0	-302	0	0	n.d.	-65
22. Resultados de filiais, associadas e empreendimentos conjuntos (equivalência patrimonial)	0	0	0	0	0	0	0	0	n.d.	0
23. Resultado na posição monetária líquida	0	0	0	0	0	0	0	0	n.d.	0
24. Resultados antes de imposto de operações em continuação (14+15+16+17+18+19+20+21+22+23+24)	3 165	114 758	1 934	38 816	6 734	- 329	13 763	- 65	n.d.	160 152
25. Impostos sobre os resultados correntes	0	-14 529	0	-6 009	-368	0	-1 583	-4 694	n.d.	-19 697
26. Impostos sobre os resultados diferidos	333	0	669	1 674	0	0	-921	9 301	n.d.	0
27. Resultado após impostos de operações em continuação (25+26+27)	3 498	100 228	2 603	34 480	6 366	- 329	11 258	4 542	n.d.	140 455
28. Resultado de operações descontinuadas e/ou em descontinuação	0	0	0	0	0	0	0	0	n.d.	0
29. Resultado líquido do exercício (28+29)	3 498	100 228	2 603	34 480	6 366	- 329	11 258	4 542	n.d.	140 455

Milhões de kwanzas

BIC	BIR	BNI	BOCLB	BPC	BSOL	BVB	FNB	KEVE	SBA	SCBA	VTB	YETU	TOTAL
120 615	25 321	22 540	2 487	122 488	72 938	4 635	10 201	39 221	105 255	3 970	6 298	9 746	1 334 787
-33 784	-8 978	-15 998	-653	-38 290	-29 543	-1 233	-1 353	-19 464	-25 302	-210	-343	-2 687	-407 241
86 831	16 343	6 542	1 834	84 198	43 394	3 402	8 847	19 758	79 954	3 760	5 955	7 058	927 546
0	0	47	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1 426
15 814	5 627	5 451	345	13 884	13 504	1 012	1 869	8 184	17 285	980	458	4 955	229 220
-6 609	-1 011	-2 180	-8	-11 092	-3 933	-340	-298	-137	-5 798	-153	-68	-1 085	-80 003
0	1 886	2 700	0	6 884	0	0	0	0	502	0	0	2 147	40 009
0	0	0	0	0	0	0	0	0	1 091	0	0	0	-669
0	722	0	0	-5 668	0	0	0	0	0	0	0	0	49 506
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-5 902	7 694	-6 400	2 681	12 614	4 042	3 684	2 519	12 706	35 945	1 120	1 902	21 696	125 151
309	0	8 296	0	11	0	5	0	0	0	0	0	0	14 461
-3 566	-2 774	-1 329	-256	-7 162	-947	-455	-1 740	-2 574	-3 198	-628	-404	-743	-50 988
86 879	28 486	13 127	4 596	93 669	56 061	7 308	11 197	37 936	125 779	5 080	7 842	34 028	1 255 659
-51 842	-5 991	-7 413	-1 321	-42 564	-24 083	-1 899	-3 623	-7 981	-26 688	-2 852	-2 113	-7 169	-383 383
-22 593	-3 736	-8 750	-575	-13 550	-15 764	-1 410	-2 035	-7 588	-15 263	-2 003	-1 089	-5 205	-233 560
-5 456	-1 608	-2 355	-108	-3 055	-3 950	-1 093	-1 161	-2 975	-6 249	-326	-580	-1 643	-75 385
-1 627	-1	178	-1	12 266	240	0	2 841	-2 181	-115	208	319	-178	-575
-31 716	-386	-11 521	-262	-146 787	1 291	684	-2 901	9 578	-2 104	0	0	-121	-214 422
16 009	-506	315	45	-2 724	246	-143	-164	-88	113	150	-10 531	11	13 400
-1 956	0	8 940	0	-17 651	0	0	-206	-2 178	0	0	0	0	-9 091
-41	0	0	0	0	1 977	0	0	0	0	0	0	0	1 936
56 199	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	56 199
43 854	16 260	-7 479	2 374	-120 397	16 018	3 448	3 948	24 523	75 474	258	-6 151	19 723	410 778
-2 193	0	514	-189	0	0	0	-1 035	0	-9 817	-9	-371	-5 237	-65 215
0	0	7 245	0	0	0	0	807	1 977	0	0	0	0	21 084
41 662	16 260	280	2 185	-120 397	16 018	3 448	3 720	26 501	65 657	249	-6 522	14 486	366 647
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
41 662	16 260	280	2 185	-120 397	16 018	3 448	3 720	26 501	65 657	249	-6 522	14 486	366 647

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

Balanço dos Bancos 2021

	ATL	BAI	BCA	BCGA	BCH	BCI	BCS	BDA	BE	BFA	BIC
Activo											
Caixa e disponibilidades em bancos centrais	344 971	553 645	14 507	106 396	4 373	213 843	14 623	2 070	91 118	423 459	427 801
Disponibilidades em outras instituições de crédito	51 143	86 406	2 014	149 224	657	9 939	32 706	925	20 859	23 205	35 178
Aplicações em bancos centrais e em outras instituições de crédito	33 815	717 016	16 441	81 187	17 356	12 133	15 333	85 715	42 454	556 326	255 007
Activos financeiros ao justo valor através de resultados	268 231	70 647	0	0	0	0	0	22 227	1 531	94 985	0
Activos financeiros ao justo valor através de outro rendimento integral	3 014	446	43 930	120	44	204	68	5 546	153	0	0
Investimentos ao custo amortizado	369 305	1 076 782	0	214 292	29 972	70 742	35 971	96 487	129 013	1 127 786	561 476
Derivados de cobertura	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Crédito a clientes	440 985	356 920	7 642	167 932	2 100	52 379	20 196	214 618	68 068	352 959	585 166
Activos não correntes detidos para venda	0	18 683	0	0	0	5 979	0	0	3	92	55 291
Outros activos tangíveis	87 883	100 494	7 112	10 866	748	28 917	9 759	1 475	41 813	33 966	19 930
Activos intangíveis	15 477	11 838	832	2 089	603	282	49	6	8 424	1 750	3 175
Investimentos em filiais, associadas e empreendimentos conjuntos	0	13 147	0	0	0	0	0	50	2 252	50	684
Activos por impostos correntes	2 462	956	0	203	0	234	235	748	1 511	68	0
Activos por impostos diferidos	3 417	217	0	3 864	6	0	752	0	0	0	13 364
Outros activos	93 314	32 050	1 723	3 991	516	4 264	1 195	6 478	871 086	17 629	39 969
TOTAL DO ACTIVO	1 714 018	3 039 249	94 199	740 163	56 374	398 917	130 888	436 345	1 278 285	2 632 275	1 997 040
Passivo											
Recursos de bancos centrais e de outras instituições de crédito	83 715	23 086	326	11 245	0	25 954	159	51 115	262 316	1 854	145 187
Recursos de clientes e outros empréstimos	1 422 950	2 525 618	45 208	610 761	17 176	335 707	76 172	0	1 303 985	2 005 319	1 301 873
Responsabilidades representadas por títulos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Passivos financeiros ao justo valor através de resultados	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1 023	0
Derivados de cobertura	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Passivos financeiros associados a activos transferidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Passivos não correntes detidos para venda	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Provisões	3 561	11 986	132	738	22	3 760	801	145	3 728	48 971	28 389
Passivos por impostos correntes	0	3 101	572	5 317	707	0	2 997	0	0	1 979	923
Passivos por impostos diferidos	30	0	158	0	0	5 966	60	0	0	0	0
Passivos subordinados	0	0	0	0	0	0	0	119 914	63 698	0	0
Outros passivos	17 777	57 057	12 786	9 919	1 145	8 471	3 665	47 451	99 568	151 059	63 612
TOTAL DO PASSIVO	1 528 034	2 620 849	59 181	637 980	19 050	379 857	83 853	218 625	1 733 297	2 210 205	1 539 984
Capital Próprio											
Capital Social	142 325	157 545	7 500	9 377	10 000	67 254	17 000	118 522	72 000	15 000	20 000
Prémios de emissão	70 707	-9 204	0	0	0	-2 617	0	0	0	0	0
(-) Acções próprias	- 842	- 739	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Outros instrumentos de capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Reservas de reavaliação	57	- 350	6	671	0	15 529	0	2 697	0	0	255 977
Outras reservas e resultados transitados	- 29 692	129 607	25 017	57 719	20 968	- 53 591	21 200	94 567	- 700 321	250 598	130 953
(-) Dividendos antecipados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Resultado líquido do exercício	3 428	141 541	2 495	34 416	6 356	- 7 515	8 835	1 934	173 309	156 472	50 126
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	185 983	418 400	35 018	102 183	37 324	19 060	47 034	217 720	- 455 012	422 070	457 056
TOTAL DO PASSIVO E DO CAPITAL PRÓPRIO	1 714 018	3 039 249	94 199	740 163	56 374	398 917	130 888	436 345	1 278 285	2 632 275	1 997 040

Milhões de kwanzas

BIR	BMF	BNI	BOCLB	BPC	BPG	BSOL	BVB	FNB	KEVE	SBA	SCBA	VTB	YETU	TOTAL	TOTAL S/BE
29 484	4 283	30 332	3 481	176 979	6 354	160 320	10 618	15 254	37 060	119 628	9 522	32 548	15 793	2 848 465	2 757 347
8 630	700	16 851	10 192	155 178	154	51 807	9 985	19 516	30 619	92 578	6 833	97 527	4 170	916 995	896 136
0	843	45 602	0	134 467	99	88 469	6 376	32 648	81 674	186 984	14 105	28 675	10 574	2 463 297	2 420 843
41	0	24 617	0	0	6	0	0	0	0	182	18 117	0	12 009	512 591	511 060
0	0	602	0	189 431	0	19 394	0	37	90	162 789	0	37	105	426 007	425 854
55 706	14 346	75 983	9 615	708 716	23 141	116 670	22 727	22 929	95 331	91 706	0	19 291	8 386	4 976 372	4 847 358
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
48 304	531	137 201	25 223	78 699	2 803	214 177	5 264	26 051	65 228	234 174	746	19 162	11 054	3 137 582	3 069 514
0	0	17 757	0	7 345	0	29 876	0	0	1 135	0	0	0	0	136 161	136 158
9 129	1 401	16 440	230	105 769	361	41 477	2 272	10 273	14 471	43 200	1 116	1 422	3 380	593 903	552 090
1 355	86	1 435	18	5 540	104	20	126	839	1 701	8 675	103	0	290	64 818	56 393
0	0	0	0	1 049	0	4 346	0	0	0	0	0	0	0	21 578	19 326
379	0	2 046	9	1 496	67	1 541	17	93	0	892	0	0	0	12 957	11 446
0	0	14 158	0	0	2 147	0	0	349	0	5 589	0	0	0	43 864	43 864
997	152	4 499	40	322 670	1 221	22 992	552	1 425	3 984	21 877	1 178	976	2 469	1 457 244	586 157
154 025	22 341	387 524	48 808	1 887 339	36 457	751 086	57 936	129 411	331 292	968 274	51 719	199 637	68 229	17 611 832	16 333 548
0	40	26 314	59	282 884	3 211	17 528	202	531	61 177	26 524	0	1 274	5 096	1 029 799	767 483
122 868	11 202	281 490	3 522	1 299 906	22 385	639 850	38 806	88 492	243 879	678 258	31 699	164 573	33 620	13 305 317	12 001 332
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1 024	1 024
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
28	0	4 089	0	128 675	152	6 433	6	3 315	3 011	3 288	715	1 007	60	253 012	249 283
0	0	0	43	13	0	0	0	926	0	17 518	0	1 918	3 029	39 043	39 043
0	0	10 504	0	0	685	0	0	792	0	525	0	0	261	18 980	18 980
0	0	6 747	35 062	0	0	0	0	0	0	16 704	0	0	0	242 125	178 427
4 384	956	13 864	313	40 759	939	11 328	1 596	2 904	2 799	55 971	4 612	13 810	2 648	629 394	529 826
127 281	12 197	343 008	38 999	1 752 237	27 373	675 140	40 609	96 960	310 865	798 788	37 026	182 581	44 714	15 518 694	13 785 398
10 000	10 335	26 880	9 960	1 161 924	9 458	30 000	9 262	7 516	34 053	9 530	8 742	7 500	9 000	1 980 683	1 908 683
0	0	0	0	113 507	0	- 684	0	148	0	0	0	0	0	171 857	171 857
0	0	- 71	0	0	0	- 146	0	0	- 545	0	0	0	0	- 2 342	- 2 342
0	2 000	15 300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	17 300	17 300
0	0	949	0	42 851	0	528	0	0	0	975	784	0	- 39	320 663	320 634
7 702	- 3 804	- 2 594	- 3 272	- 1 099 970	1 315	38 467	5 421	20 020	7 276	83 245	- 1 754	4 211	3 971	- 992 769	- 292 419
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9 042	1 612	4 050	3 121	- 83 211	- 1 689	7 780	2 644	4 768	- 20 357	75 736	6 922	5 345	10 584	597 747	424 438
26 745	10 144	44 515	9 809	135 102	9 084	75 946	17 327	32 452	20 427	169 486	14 693	17 056	23 516	2 093 138	2 548 150
154 025	22 341	387 524	48 808	1 887 339	36 457	751 086	57 936	129 411	331 292	968 274	51 719	199 637	68 229	17 611 832	16 333 548

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

Demonstração dos Resultados 2021

	ATL	BAI	BCA	BCGA	BCH	BCI	BCS	BDA	BE	BFA	BIC
1. Juros e rendimentos similares	89 219	228 502	8 597	53 977	7 134	33 113	10 879	33 713	20 044	243 011	146 767
2. (-) Juros e encargos similares	-69 195	-59 610	- 572	-17 307	- 394	-8 431	-1 359	-1 826	-50 356	-43 599	-44 045
3. Margem Financeira (1+2)	20 024	168 892	8 025	36 670	6 740	24 682	9 520	31 886	-30 312	199 412	102 722
4. Rendimentos de instrumentos de capital	0	1 238	0	0	0	5 248	0	0	0	0	0
5. Rendimentos de serviços e comissões	21 190	33 679	2 747	9 868	1 118	-2 218	5 588	13 212	12 121	26 800	12 659
6. (-) Encargos com serviços e comissões	-4 882	-10 807	- 454	-2 040	- 253	0	- 248	0	-1 545	-7 380	-4 109
7. Resultados de activos e passivos financeiros avaliados ao justo valor através de resultados	3 945	5 159	0	- 14	0	0	0	1 377	38	9 202	0
8. Resultados de activos financeiros ao justo valor através de outro rendimento integral	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9. Resultados de investimentos ao custo amortizado	4 254	24 310	0	0	0	0	- 60	-4 481	0	0	6
10. Resultados em outros activos financeiros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11. Resultados cambiais	18 854	4 563	255	6 242	2 291	-1 781	6 872	-32 605	95 018	14 039	-35 336
12. Resultados de alienação de outros activos	4 604	- 932	0	11	0	0	7	13	0	28	291
13. Outros resultados de exploração	-8 759	-19 990	- 472	-1 003	- 633	-1 674	- 782	- 992	104 997	- 721	-7 054
14. Produto da actividade bancária (3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13)	59 231	206 112	10 100	49 733	9 264	24 257	20 897	8 410	180 317	241 380	69 180
15. (-) Custos com o pessoal	-26 784	-54 480	-3 789	-11 860	- 852	-20 676	-5 600	-6 260	-16 476	-58 125	-50 530
16. (-) Fornecimentos e serviços de terceiros	-18 451	-60 449	-3 692	-5 790	-1 755	-10 815	-3 414	-3 241	-10 653	-35 357	-25 794
17. (-) Depreciações e amortizações do exercício	-11 039	-11 924	- 937	-2 060	- 339	-2 403	-1 119	- 824	-3 357	-7 732	-3 884
18. (-) Provisões líquidas de anulações	-10 817	-3 087	- 57	- 623	0	- 144	0	0	1	-11 256	-2 101
19. Imparidade para crédito a clientes líquida de reversões e recuperações	-15 525	- 638	- 28	324	- 0	-2 205	- 762	- 552	-10 675	-5 606	-22 827
20. Imparidade para outros activos financeiros líquida de reversões e recuperações	26 823	65 893	1 837	12 907	814	4 574	755	-2 406	20 825	41 446	14 960
21. Imparidade para outros activos líquida de reversões e recuperações	13	113	- 2	- 195	0	- 104	0	0	13 194	- 179	0
22. Resultados de filiais, associadas e empreendimentos conjuntos (equivalência patrimonial)	0	0	0	0	0	0	0	0	135	0	802
23. Resultado na posição monetária líquida	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	69 381
24. Resultados antes de imposto de operações em continuação (14+15+16+17+18+19+20+21+22+23+24)	3 451	141 541	3 431	42 437	7 132	-7 515	10 758	-4 873	173 309	164 570	49 185
25. Impostos sobre os resultados correntes	0	0	- 572	-7 385	- 776	0	-2 975	-10 124	0	-6 525	0
26. Impostos sobre os resultados diferidos	- 23	0	- 365	- 636	0	0	1 052	16 931	0	-1 574	941
27. Resultado após impostos de operações em continuação (25+26+27)	3 428	141 541	2 495	34 417	6 356	-7 515	8 835	1 934	173 309	156 472	50 126
28. Resultado de operações descontinuadas e/ou em descontinuação	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
29. Resultado líquido do exercício (28+29)	3 428	141 541	2 495	34 417	6 356	-7 515	8 835	1 934	173 309	156 472	50 126

Milhões de kwanzas

BIR	BMF	BNI	BOCLB	BPC	BPG	BSOL	BVB	FNB	KEVE	SBA	SCBA	VTB	YETU	TOTAL	TOTAL S/BE
15 790	3 512	28 141	3 018	146 175	3 213	49 423	4 088	8 634	8 872	89 642	4 865	6 650	7 108	1 254 087	1 234 043
- 6 273	- 464	- 11 420	- 513	- 38 585	- 2 950	- 30 046	- 979	- 1 459	- 6 214	- 13 253	- 286	- 1 517	- 784	- 411 435	- 361 079
9 516	3 048	16 721	2 505	107 589	263	19 377	3 109	7 175	2 659	76 389	4 579	5 134	6 325	842 652	872 964
0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6 492	6 492
4 913	854	5 359	369	8 858	623	10 265	928	1 284	5 292	18 217	1 377	5 964	3 699	204 764	192 643
- 853	- 177	- 2 420	- 39	- 7 926	- 12	- 2 798	- 236	- 75	- 452	- 4 277	- 317	- 184	- 865	- 52 348	- 50 803
0	0	- 210	0	0	0	0	0	0	0	- 9	0	0	126	19 614	19 575
0	0	0	0	1 423	0	- 55	0	0	0	26	0	0	0	1 394	1 394
194	0	2 988	0	- 36 669	553	0	0	0	1 676	0	0	0	0	- 7 229	- 7 229
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6 615	1 167	22 112	2 061	- 43 004	- 2 441	- 4 320	1 846	- 41	2 704	35 860	1 065	5 309	11 704	119 049	24 032
0	0	6 461	0	0	0	0	3	0	70	0	0	0	0	10 556	10 556
- 999	- 678	- 1 037	- 265	- 13 791	- 780	- 492	148	- 785	- 1 202	- 4 023	3 476	- 1 329	- 387	40 774	- 64 223
19 387	4 214	49 981	4 632	16 481	- 1 795	21 977	5 798	7 557	10 746	122 183	10 179	14 894	20 601	1 185 717	1 005 400
- 4 152	- 1 169	- 9 634	- 1 412	- 40 430	- 2 296	- 18 297	- 1 757	- 3 181	- 9 401	- 21 701	- 2 310	- 3 890	- 4 121	- 379 182	- 362 706
- 5 626	- 1 821	- 10 140	- 658	- 24 524	- 1 307	- 14 658	- 1 488	- 2 483	- 10 322	- 13 041	- 1 978	- 2 285	- 2 295	- 272 038	- 261 385
- 1 205	- 322	- 2 061	- 127	- 5 201	- 219	- 3 802	- 1 074	- 543	- 2 162	- 4 345	- 300	- 713	- 1 398	- 69 092	- 65 735
27	92	- 2 646	314	- 10 247	0	- 953	0	496	0	- 529	- 254	- 551	- 75	- 42 411	- 42 412
491	0	- 22 273	131	- 193 970	- 21	18 081	- 82	- 91	- 6 543	- 2 291	- 0	0	- 5	- 265 068	- 254 392
1 459	627	9 245	241	185 099	1 533	5 344	1 249	3 488	- 2 674	0	1 586	- 50	766	396 340	375 515
0	0	- 6 889	0	- 10 419	0	0	- 2	0	0	11 349	0	0	0	6 881	- 6 313
0	0	0	0	0	0	924	0	0	0	0	0	0	0	1 860	1 725
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	69 381	69 381
10 380	1 621	5 583	3 121	- 83 211	- 4 104	8 615	2 644	5 243	- 20 357	91 624	6 922	7 405	13 472	632 387	459 078
- 1 337	- 9	2 385	0	0	0	0	0	- 917	0	5 589	0	- 2 085	- 2 889	- 27 619	- 27 619
0	0	- 3 917	0	0	2 416	- 835	0	441	0	- 21 477	0	0	0	- 7 046	- 7 046
9 042	1 612	4 050	3 121	- 83 211	- 1 689	7 780	2 644	4 768	- 20 357	75 736	6 922	5 320	10 584	597 722	424 413
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	24	0	24	24
9 042	1 612	4 050	3 121	- 83 211	- 1 689	7 780	2 644	4 768	- 20 357	75 736	6 922	5 345	10 584	597 747	424 438

Fonte: Demonstrações Financeiras dos Bancos

Contactos



José Barata
Presidente Deloitte Angola

jbarata@deloitte.co.ao



José Carlos Santos
Associate Partner

josecasantos@deloitte.co.ao



Diogo Maria Correia
Associate Partner

dcorreia@deloitte.co.ao

Deloitte.

“Deloitte”, “nós” e “nossos” refere-se a uma ou mais firmas-membro e entidades relacionadas da Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”). A DTTL (também referida como “Deloitte Global”) e cada uma das firmas-membro e entidades relacionadas são entidades legais separadas e independentes entre si e, conseqüentemente, para todos e quaisquer efeitos, não obrigam ou vinculam as demais. A DTTL e cada firma-membro da DTTL e respetivas entidades relacionadas são exclusivamente responsáveis pelos seus próprios atos e omissões não podendo ser responsabilizadas pelos atos e omissões das outras. A DTTL não presta serviços a clientes. Para mais informação, acesse a www.deloitte.com/pt/about.

A Deloitte é líder global na prestação de serviços de Audit & Assurance, Tax & Legal, Consulting, Financial Advisory e Risk Advisory a quase 90% da Fortune Global 500® entre milhares de empresas privadas. Os nossos profissionais apresentam resultados duradouros e mensuráveis, o que reforça a confiança pública nos mercados de capital, permitindo o sucesso dos nossos clientes e direcionando a uma economia mais forte, a uma sociedade mais equitativa e a um mundo mais sustentável. Com mais de 175 anos de história, a Deloitte está presente em mais de 150 países e territórios. Saiba como as 415.000 pessoas da Deloitte criam um impacto relevante no mundo em www.deloitte.com.

Esta comunicação apenas inclui informações gerais, pelo que nem a Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), nem as respetivas firmas-membro ou entidades relacionadas prestam serviços profissionais ou aconselhamento através da mesma. Antes de tomar alguma decisão ou medidas que o afetem financeiramente ou ao seu negócio, com base nesta comunicação, deve consultar um profissional qualificado. Não são dadas garantias (explícitas ou implícitas) relativamente à precisão ou detalhe da informação constante nesta comunicação, pelo que a DTTL, as suas firmas membro, entidades relacionadas ou colaboradores não são responsabilizáveis por quaisquer danos ou perdas decorrentes de ações ou omissões, direta ou indiretamente, baseadas nesta comunicação.