

ENTREVISTA**AMÍLCAR SILVA, PRESIDENTE, E NÍRIA ORAMALU, COORDENADORA DO NÚCLEO DE ESTUDOS E ESTATÍSTICAS DA ABANC**

“O RISCO SEMPRE EXISTIU E ESTAMOS TODOS SUJEITOS A ELE”

Na sede da Associação Angolana de Bancos (ABANC), o seu presidente Amílcar Silva e a coordenadora do Núcleo de Estudos e Estatísticas, Níria Oramalu, em entrevista à E&M, avançam que os crescentes níveis de concorrência e a maior exigência por parte dos consumidores têm contribuído para uma maior agilidade na introdução de novos produtos e serviços, como fonte de ganho competitivo. Asseguram, por outro lado, que a banca angolana tem sabido lidar com as exigências das petrolíferas e com a introdução da nova Lei Cambial para este sector. Acrescentam que o risco sempre existiu e todos os bancos estão sujeitos a ele.

Texto: Edjail dos Santos e Quingila Hebo
Fotografia: Carlos Aguiar

ECONOMIA & MERCADO (E&M) – Qual é a avaliação que a ABANC faz do sector bancário em Angola?

Associação Angolana de Bancos (ABANC) - No exercício de 2013, registou-se um aumento do resultado líquido agregado do sector. Esta rentabilidade proveio do aumento da margem financeira, correspondente a 61,4% do produto bancário bruto, que consiste na margem correspondente aos juros recebidos da concessão de crédito e da aplicação de outros instrumentos activos menos os juros pagos sobre os depósitos e outros instrumentos passivos. As outras fontes de receitas consistem nos resultados das operações cambiais e com resultados de prestação de serviços, que representam respectivamente 19,6% e 18,3% do produto

bancário bruto em 2013. Salienta-se o investimento no recrutamento e capacitação dos quadros, na expansão da rede de agências bancárias, nas estratégias de diversificação de serviços e na crescente sofisticação das plataformas e processos operacionais, de modo a acompanhar as exigências do mercado e alinhar-se com as práticas internacionais, sob coordenação do Banco Nacional de Angola. O contínuo crescimento dos custos administrativos confirma este crescimento e desenvolvimento, que afecta a dimensão e modernismo do sector bancário.

E&M – Qual é a vossa opinião em relação ao volume de crédito ao sector empresarial, no âmbito do fomento





empresarial e diversificação da economia?

ABANC - O crescimento da economia é sempre suportado e impulsionado por uma actividade bancária eficiente, e o financiamento da economia passa pelos bancos, que aplicam os seus recursos para o investimento de projectos nos sectores público e privado. Desagregando o crédito por ramos de actividade económica, 68% do crédito concedido foi direccionado ao sector de bens não transaccionáveis, como o crédito a particulares, ao comércio e à construção. Os sectores primário e secundário receberam em 2013 o equivalente a 17% do total de crédito concedido, com a indústria transformadora absorvendo 8%, a indústria extractiva com 3%, a agro-pecuária e pescas com 3%. Coincidentemente, os sectores do comércio, construção, agricultura, pescas e a indústria transformadora são os com maior peso na estrutura do PIB não petrolífero.

O RISCO SEMPRE EXISTIU E ESTAMOS TODOS SUJEITOS A ELE. O ACAUTELAMENTO DESSES RISCOS É QUE DEVE SER MAIOR OU MENOR DE ACORDO COM O CONTEXTO. SE HÁ MAIOR RISCO, OS BANCOS TÊM QUE MELHORAR AS ANÁLISES DE RISCO E OUTROS CUIDADOS COM OS RISCOS DE CRÉDITO, CAMBIAL, OPERACIONAL E OUTROS DE VÁRIA ORDEM, DE ACORDO COM A INCIDÊNCIA QUE ISSO TEM NAS OPERAÇÕES.

E&M - E os outros produtos (crédito habitação, automóvel e pessoal)?

ABANC - Cada instituição bancária define a sua carteira de produtos de acordo com a estratégia adoptada. O crédito concedido a particulares tem um peso de 19% sobre o total de crédito concedido no ano passado, e é do nosso entendimento que a carteira de produtos de crédito para este sector tem-se diversificado gradualmente, com maior incidência para o crédito automóvel e crédito pessoal.

“OS BANCOS NÃO SÃO NADA PREGUIÇOSOS”

E&M - Há quem diga que a nossa banca é preguiçosa, pois é o cliente que a procura quando devia ser o contrário?

ABANC - Os bancos não são nada preguiçosos. O banco, para ter resultados, ter dinheiro e ganhar dinheiro, tem que abordar clientes e, para mantê-los, tem que falar com eles e dar condições através da prestação de um bom serviço para que eles não saiam da instituição. Os bancos têm uma actividade muito grande e por isso estão sempre a formar e investir nos seus profissionais para responder à procura. Se analisarmos quem mais publicita ou comunica com os clientes nos órgãos de comunicação



social, apercebemo-nos que a banca não é preguiçosa já que lidera esse *ranking*.

E&M - O mercado exige mais inovação de serviços e formação de recursos humanos. Que comentários lhes merece esse assunto?

ABANC - O sistema bancário tem vivido profundas transformações na última década, com a introdução de um quadro regulatório e prudencial mais sofisticado e de acordo com as práticas aceites internacionalmente, com a maior eficiência e complexidade do sistema de pagamentos, a utilização de novas tecnologias em prol da melhoria da eficiência operativa e da qualidade dos serviços prestados. Este cenário exige uma maior valorização e especialização dos recursos humanos, que tem sido satisfeita gradualmente, como parte da

NA NOSSA REALIDADE, MESMO SEM EXISTIREM DETERMINADOS PRODUTOS, EXISTEM OUTROS QUE PODEM SER ALTERNATIVA. POR EXEMPLO, SE NÃO EXISTIR UM CRÉDITO VIAGEM, PODEMOS PEDIR UM CRÉDITO PESSOAL E FAZER A VIAGEM QUE QUISERMOS.

estratégia dos bancos, quer através da formação *on-job*, quer através do Instituto de Formação Bancária de Angola (IFBA) e outras entidades locais. Concomitantemente, na prossecução dos interesses dos seus associados, a ABANC tem contribuído para o aperfeiçoamento profissional da população bancária, com a organização, nos últimos quatro anos, de três cursos de Pós-Graduação em Gestão Bancária, com a participação de 120 quadros bancários. Decorre, neste momento, um Mestrado participado por 30 quadros seleccionados pelos cursos de Pós-Graduação, para além de uma idêntica capacitação de quadros feita através de acções de formação, aproveitando a oferta local e no estrangeiro.

EXPANSÃO PARA O INTERIOR E DIVERSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS

E&M - O aumento da carteira de clientes e a expansão para o interior com a abertura de mais balcões continuam a ser grande aposta dos bancos?

ABANC - O ano ficou marcado pelo contínuo crescimento do número de clientes bancários activos, com uma carteira de quase 6 milhões de clientes, denotando um aumento superior ao crescimento da população adulta. Em 2013, existiam 1 578 agências distribuídas por 103 municípios, uma cobertura de 64% dos 161 municípios de Angola. Analisando a distribuição da rede bancária por província, a maioria das agências está localizada nas províncias de Luanda, Benguela, Huíla e Huambo, que coincide com as áreas de maior densidade populacional e de maior concentração de empresas. Em termos globais, a cobertura dos serviços bancários está a expandir-se para toda a extensão do território nacional, de um modo gradual, facto evidenciado não só pela expansão territorial da rede bancária mas também pela redução da distância entre as agências e pela redução do número de clientes que cada agência serve.

E&M - São necessários mais produtos bancários?

ABANC - Essa questão dos produtos bancários é uma falsa questão porque eles já existem, pois tudo gira em volta dos depósitos e dos créditos. Por exemplo, o leasing é um produto que não teve muita aceitação na Europa, não sendo até ao momento um produto tradicional. Na nossa realidade, mesmo sem existirem determinados produtos, existem outros que podem ser alternativa. Por exemplo, se não existir um crédito viagem podemos pedir um crédito pessoal e fazer a viagem que quisermos.

HAVIA RECEIOS DE QUE OS BANCOS NÃO CONSEGUIRIAM FAZER AS TRANSFERÊNCIAS A TEMPO E HORAS, MAS TEM-SE DEMONSTRADO O CONTRÁRIO, PORQUE É ALGO QUE A BANCA JÁ FAZIA. POR OUTRO LADO, EXISTEM OUTRAS QUESTÕES QUE INFLUENCIAM PARA QUE OS BANCOS NÃO FAÇAM AS TRANSFERÊNCIAS, POR ISSO ESSAS ANÁLISES NÃO PODEM SER NO SENTIDO DE CRITICAR A BANCA, MAS DE PERCEBER O PAÍS E A SUA ECONOMIA.

E&M - O risco está na ordem do dia depois do caso BESA?

ABANC - O risco sempre existiu e estamos todos sujeitos a ele. O acautelamento desses riscos é que deve ser maior ou menor de acordo com o contexto. Se há maior risco, os bancos têm que melhorar as análises de risco e outros cuidados com os riscos de crédito, cambial, operacional e outros de vária ordem, de acordo com a incidência que isso tem nas operações. Os acautelamentos dos riscos são cada vez mais refinados, conhecendo melhor os clientes, impondo limites de crédito e outras regras que já existem há muito tempo, não surgiram agora com o Basileia II.

E&M - Qual é o balanço que se faz do serviço prestado pelos bancos às petrolíferas, com a entrada em vigor da nova Lei Cambial?

ABANC - Os bancos têm cumprido o seu papel. Havia receios de que os bancos não conseguiriam fazer as transferências a tempo e horas, mas tem-se demonstrado o contrário, porque é algo que a banca já fazia. Por outro lado, existem outras questões que influenciam para que os bancos não façam as transferências, por isso essas análises não podem ser no sentido de criticar a banca,



mas de perceber o país e a sua economia.

E&M - E qual é a vossa visão sobre a bancarização no país?

ABANC - O conceito de bancarização está intimamente ligado ao acesso dos agentes económicos aos serviços financeiros. Nestes últimos anos, a tendência que se verifica é do aumento da bancarização, da expansão da cobertura territorial pela rede de serviços e produtos bancários e da maior disponibilização de serviços bancários através de plataformas de homebanking, por meio da internet, de chamadas telefónicas ou por mensagens de telemóvel.

A taxa de bancarização da população total, calculada pelo número de clientes bancários activos em percentagem da população total, cifrou-se em 30,7%. A taxa de bancarização da população adulta rondou os 58,2%. Esta evolução é demonstrativa do investimento na maior inclusão social e financeira da população, na expansão da rede bancária pelo território nacional e na implementação de inovações tecnológicas que permitam a realização de operações financeiras sem a necessidade de se deslocar para uma agência física. A adopção de

soluções de mobile banking virá complementar este quadro, com um canal de acesso aos serviços bancários mais acessível e flexível, que capitaliza a extensa rede de dispositivos móveis, auxiliando no processo de bancarização, além de criar oportunidades para o estímulo da economia local e criação de novos postos de trabalho.

E&M - E o que é que têm a dizer sobre a Internacionalização da banca angolana?

ABANC - Na nossa relação com os nossos associados não existe a obrigatoriedade de os bancos nos comunicarem sempre que pretendam expandir a sua rede de serviços no estrangeiro. É de se salientar que a proximidade geográfica, económica e cultural tem bastante peso na escolha dos destinos de internacionalização por parte das instituições bancárias. Pela informação disponível, temos instituições associadas em expansão internacional, através de filiais, sucursais, escritórios de representação ou participações, em especial nos mercados vizinhos e noutros países de língua oficial portuguesa, nomeadamente Portugal, Cabo Verde, São Tomé e Príncipe, Brasil e Namíbia. &