



**BANCASSURANCE EM ANGOLA:
UMA OPORTUNIDADE AGORA CLARIFICADA
PARA O SECTOR FINANCEIRO**

Entre a densificação normativa e o desafio da execução no
sistema financeiro Angolano

Autoria:
Dr. Joaquim Briote, Consultor da
ABANC, Especialista em Governação
Corporativa e Sistema de Controlo
Interno

DATA: 2026

BANCASSURANCE EM ANGOLA: UMA OPORTUNIDADE AGORA CLARIFICADA PARA O SECTOR FINANCEIRO

Entre a densificação normativa e o desafio da execução no sistema financeiro angolano

A Bancassurance deixou de ser apenas um tema teórico no sistema financeiro angolano. Hoje, temos um enquadramento jurídico claro. O que falta agora é transformar isso em acção.

Durante anos, a Bancassurance existiu, mas sem regras claras o suficiente para que as instituições financeiras pudessem implementá-la de forma consistente. Isso mudou. Com a aprovação da Lei n.º 6/24, de 3 de Junho, e, mais recentemente, com a Norma Regulamentar n.º 7/25, de 11 de Agosto, as regras ficaram mais claras e operacionais.

É importante notar que o tema não depende mais de interpretações ou soluções informais. Temos regras concretas que permitem às instituições financeiras entender o que podem fazer, como e com quais responsabilidades. A questão não é mais se os Bancos podem vender seguros, porque a resposta é sim. A questão agora é se estão preparados para fazer isso de forma estruturada e responsável.

Em termos simples, a Bancassurance é a venda de seguros por meio de instituições financeiras bancárias. É um modelo conhecido e testado em muitos lugares do mundo.

A ideia é usar a relação entre o Banco e o cliente para oferecer soluções de protecção quando elas são mais necessárias, como quando se contrai um crédito, se protege a renda ou se salvaguarda os activos.



A Bancassurance não é apenas mais um canal de venda. É uma forma de organizar a oferta financeira em torno do cliente. Em vez de fazer com que o cliente procure seguros fora do seu circuito financeiro habitual, o modelo integra essa solução no ponto de contacto mais imediato. Isso é especialmente importante em mercados onde a penetração de seguros ainda é baixa, como é o caso de Angola.

A lei que rege as instituições financeiras admite a mediação de seguros como uma actividade possível para instituições financeiras habilitadas. Essa previsão não é marginal, reconhece que a intermediação de seguros pode fazer parte do modelo de negócios das instituições bancárias, desde que sigam as regras aplicáveis.

No entanto, essa habilitação não é automática. O exercício da actividade depende do cumprimento do regime da mediação e corretagem de seguros. É aqui que a Lei n.º 6/24 e, especialmente, a Norma Regulamentar n.º 7/25 têm um papel importante.

Esses diplomas não criam a Bancassurance, mas estabelecem as condições para o seu exercício. Eles esclarecem requisitos, estabelecem procedimentos e definem expectativas. Essa distinção é crucial. O que mudou não foi a possibilidade jurídica, mas o grau de concretização dessa possibilidade. A actividade passou a ter um enquadramento operativo.

O impacto dessa clarificação é visível em vários aspectos.

Primeiro, no acesso à actividade: as instituições financeiras que pretendam actuar como mediadores de seguros devem cumprir um processo formal, que inclui deliberação do órgão de administração, registo junto do supervisor da actividade seguradora e demonstração de condições organizacionais adequadas. A Bancassurance deixa de poder ser tratada como uma extensão informal da actividade comercial.



Depois, em termos de requisitos internos: a mediação de seguros exige estrutura técnica, organização administrativa e recursos humanos qualificados. Não basta disponibilizar o produto na rede. É necessário garantir que existe capacidade efectiva para explicar, enquadrar e acompanhar.

Além disso, há o reforço das obrigações de conduta: o mediador deve conhecer o cliente, identificar as suas necessidades e propor soluções adequadas. Deve prestar informação clara, completa e compreensível. Essa exigência é particularmente relevante quando o seguro surge associado a produtos bancários. A integração não dispensa o dever de esclarecimento.

A ligação entre crédito e seguro ilustra bem esse ponto: trata-se de uma associação natural, mas que encontra limites. A norma afasta a possibilidade de impor seguros como condição de acesso a produtos bancários, salvo quando tal esteja devidamente justificado. O princípio é claro, a Bancassurance não pode traduzir-se em venda condicionada, mas em distribuição responsável.

O regime reforça ainda a responsabilização do mediador: a exigência de seguro de responsabilidade civil profissional visa assegurar que eventuais falhas na actividade possam ser reparadas. Esse elemento contribui para a protecção do cliente e para a credibilidade do sistema.

Em paralelo, o enquadramento institucional torna-se mais claro: a mediação de seguros permanece sob supervisão da Agência Angolana de Regulação e Supervisão de Seguros, enquanto as instituições financeiras bancárias continuam sob a supervisão do Banco Nacional de Angola. Assim, impõe-se o reforço dos mecanismos de cooperação entre o Banco Nacional de Angola e a Agência Angolana de Regulação e Supervisão de Seguros, com definição de responsabilidades claras e partilha efectiva de informação.

Perante este quadro, a actividade encontra-se juridicamente clarificada. No



entanto, a sua expressão prática continua aquém do potencial.

Essa realidade não resulta de uma única causa. Em primeiro lugar, muitas instituições ainda não integram a Bancassurance na sua estratégia. Ela surge como complemento, e não como eixo de desenvolvimento. Sem essa integração, dificilmente se atinge escala ou impacto relevante.

Em segundo lugar, a implementação exige investimento. Sistemas de suporte, integração tecnológica com seguradoras, formação de equipas e adaptação de processos internos são elementos indispensáveis. Sem essa base, a actividade tende a permanecer limitada.

Em terceiro lugar, subsiste um desafio de articulação interna. A Bancassurance cruza áreas de negócio, compliance, risco e auditoria. Exige alinhamento entre funções e definição clara de responsabilidades. Sem essa articulação, o risco de inconsistência aumenta.

Além disso, há o risco reputacional: a comercialização inadequada de seguros, designadamente quando não ajustados ao perfil do cliente ou mal explicados, pode gerar perda de confiança. Esse risco não é teórico; é um dos principais fatores que justificam a exigência regulatória.

Por outro lado, a percepção de complexidade regulatória continua a pesar. A conjugação de regras da mediação com as exigências prudenciais da banca é exigente. Contudo, essa exigência deve ser vista como factor de qualidade e não como obstáculo.

Importa ainda considerar o lado da procura. A penetração de seguros em Angola permanece limitada. Em muitos casos, o seguro é percebido como custo e não como instrumento de protecção. Sem um esforço consistente de educação financeira, a expansão da Bancassurance será necessariamente gradual.



Apesar desses constrangimentos, o potencial é significativo.

A banca dispõe de activos que o sector segurador dificilmente consegue replicar isoladamente: rede, base de clientes e canais digitais. O sector segurador dispõe de produtos com utilidade directa na gestão de risco. A Bancassurance permite ligar esses dois elementos de forma eficiente.

Mais do que uma oportunidade comercial, trata-se de um instrumento de desenvolvimento do sistema financeiro. Pode contribuir para o aumento da penetração de seguros, para a diversificação de receitas das instituições e para a melhoria da protecção financeira de famílias e empresas.

Para que esse potencial se concretize, são necessárias condições objectivas.

Desde logo, integração estratégica: a Bancassurance deve ser pensada como parte da proposta de valor do banco, e não como produto acessório.

Depois, simplificação operacional: a digitalização pode reduzir fricções, assegurar o cumprimento das obrigações legais e melhorar a experiência do cliente.

Importa, igualmente, investir na formação: a qualidade da distribuição depende da capacidade das equipas para compreender e explicar os produtos.

Além disso, a actividade deve estar plenamente integrada no sistema de controle interno, com intervenção efectiva das funções de compliance, risco e auditoria.

Por fim, a articulação entre supervisores será determinante para garantir previsibilidade e consistência na aplicação das normas.

Em síntese, o enquadramento normativo da Bancassurance em Angola encontra-se hoje substancialmente clarificado. A Lei n.º 6/24 e a Norma Regulamentar n.º 7/25 criaram as condições para uma actividade estruturada e exigente.

O desafio deixou de ser jurídico e passou a ser de execução.



Resta saber se o sector financeiro irá aproveitar essa oportunidade para reforçar a sua proposta de valor e contribuir para o desenvolvimento do mercado segurador, ou se continuará a tratar a Bancassurance como uma possibilidade reconhecida, mas ainda adiada.

