

CLIPPER BOOK MIRANDA				 Miranda & Associados Sociedade de Advogados, SP, RL
MEDIA	MERCADO			
Nº PAG.	8	DATA	17 novembro 2017	

8 MERCADO 17.11.17

Banca

A RELAÇÃO DA BANCA COM SEGUROS

Os riscos associados ao negócio de *bancassurance*

Os bancos sólidos apostaram no *bancassurance*, dando sinais de evolução do negócio no sistema financeiro angolano.

POR FERNANDO BAXI

Os bancos e as seguradoras obtêm vantagens recíprocas com a realização do *bancassurance*, mas também há a possibilidade de ocorrerem situações que possam causar impacto negativo sobre o negócio, defendem especialistas ouvidos pelo Mercado.

Tais situações estão associadas ao risco. Num primeiro momento, pode ser de investimento, desde que “não resulte num aumento de receitas geradas pela actividade de *bancassurance*”, diz a advogada Raquel Dias, da Angola Disk de PLMJ.

Raquel Dias aponta também a perda de imagem como um dos riscos inerentes ao negócio de *bancassurance*, actividade financeira iniciada em França, nos anos 1980, actualmente com particular destaque em Espanha, França, Holanda e Áustria.

“Os bancos e as seguradoras têm uma marca junto dos clientes, podendo esta sair prejudicada em função da associação a outra marca”, refere a advogada ao Mercado.

Também constitui risco o “facto de os funcionários do banco passarem a comercializar seguros”, pois poderá causar insuficiência de conhecimento sobre os produtos e os “princípios da entidade seguradora que passam a representar”, afirma Raquel Dias.

O facto de se confiar a gestão de clientes a uma outra entidade financeira, segundo a advogada, pode apresentar riscos na relação com o cliente no que respeita à identificação das necessidades e consequentemente à confiança na instituição.

Ainda há o “risco de oferta de produtos substituíveis ou complementares pelas duas entidades. É possível que se verifique concorrência entre os canais de distribuição”, acrescenta.

Benedita Aires, advogada, diz que o risco do *bancassurance* para as instituições bancárias surge na limitação dos seguros a oferecer, dado que “este tipo de contrato apenas permite que o banco distribua seguros de uma só se-

guradora ou de várias seguradoras pertencentes a um único grupo, o que poderá ter impacto negativo no negócio”.

Do lado das seguradoras, como refere a associada coordenadora do escritório de advogados Vieira de Almeida, o *bancassurance* pode criar excessiva dependência perante um único banco distribuidor, “expondo-se ao risco acrescido, no caso de alteração dos termos da relação contratual estabelecida”, esclarece.

Existe uma tendência para os grandes grupos possuírem entidades bancárias, intermediários financeiros e seguradoras

O fenómeno citado pode ainda dar lugar a uma pressão do banco sobre a seguradora para que esta esmague as suas margens de lucro com as vendas dos seguros “para que seja possível oferecer ao cliente final um produto a preço mais competitivo”, defende.

Para Chindalena Lourenço, do escritório Fátima Freitas Advogados, o risco do *bancassurance* está nas “más vendas” ou “com a comercialização de produtos que não são adequados ao perfil dos clientes: Risco reputacional, regulatório (sanções por violação de deveres de KYC e adequação do produto à necessidade e perfil do cliente”.

Vantagens do negócio

Para Raquel Dias, a *bancassurance* permite aumentar as margens de lucros dos bancos, na medida em que a comercialização de seguros representa uma fonte de rendimento.

“Um banco que é capaz de comercializar seguros terá uma vantagem competitiva, consegue oferecer aos clientes todos os serviços, através de um canal, assegurando a comodidade na concentração de serviços múltiplos”, declara Raquel Dias, afirmando que o acesso privilegiado a base de clientes fidelizados do banco permite à seguradora aumentar a comercialização dos produtos. A nível operacional, as agências bancárias podem

emitir apólice e receber participações de sinistros, o que permite a redução do custo com o pessoal, defende a advogada, um ponto de vista perfilhado pelas especialistas acima referidas.

“A companhia de seguros adquire de forma imediata acesso à rede de clientes mais vasta do banco, sem ter de expandir a própria equipa de vendas ou criar uma rede de distribuidores de seguros, o que acarretaria custos acrescidos a nível de salários ou comissões”, esclareceu Benedita Aires.

Perspectiva da actividade em Angola

Raquel Dias considera que o mercado angolano demonstra sinais de evolução do *bancassurance*. “Os grandes bancos já iniciaram a comercialização de seguros em parcerias com seguradoras, nomeadamente o Banco Millennium Atlântico com a Fortaleza Seguros; BAI-Nossa Seguros; BIC-BIC Seguros; Standard Bank Angola”.

O Grupo Sol foi a última a entrar no mercado segurador (em 2017) com

o Sol Seguros, que exerce actividade ligada ao Banco Sol, instituição bancária da linha intermédia.

“Nesta medida, poder-se-á afirmar que o *bancassurance* será um modelo de futuro com fortes probabilidades de ganhar maior dimensão em Angola”, alega Raquel Dias.

Para Benedita Aires, o *bancassurance* é uma forma de distribuição de seguros úteis e adequada à tipologia de um mercado de serviços e produtos financeiros ainda em formação, permitindo o aproveitamento das redes capilares das agências bancárias.

O *bancassurance* pode ocorrer mesmo entre as entidades (banco e seguradora) que pertencem em grupos financeiros diferentes, mas é preferível que seja o mesmo.

“Existe uma tendência para os grandes grupos possuírem entidades bancárias, intermediários financeiros e empresas seguradoras, o recurso ao *bancassurance* potencia o *cross-selling* entre a base de clientes das várias entidades do grupo”, explica Benedita Aires. ■

