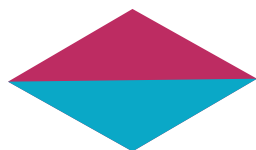


Quente & Frio

Depósitos, créditos e comissões

O negócio correu bem em 2015. O número de clientes captados em 2015 foi superior a 50% e, quando comparado com 2013, a base de clientes aumentou 183%. O crédito veio por arrasto. As comissões também aumentaram fruto da atividade, sobretudo do crédito concedido, uma vez que não tem os constrangimentos dos bancos que foram obrigados a fazer reestruturações na sua carteira. O produto bancário espelha este salto.



Rentabilidade e custos

Gerar maior rentabilidade é um dos desafios do banco, que conta apenas com sete anos. Em particular porque está a crescer nos depósitos, mas também está condicionado pela baixa das taxas de juro. O mesmo sucede com o crescimento do crédito, embora tenha uma carteira de crédito que é considerada de qualidade. No que toca ao custo do risco do crédito em resultados, o desempenho colocou-o no final da tabela face aos sete concorrentes analisados. Os custos são para controlar, assim como os rácios de capital.

Clientes dispararam em 2015

Estratégia do banco é “ambiciosa, mas simples”. Entre os bancos mais pequenos, foi o que mais cresceu em recursos / Texto Isabel Vicente

Em Portugal desde 2009, o Atlântico Europa alterou a sua estratégia de crescimento e alargamento de negócio. O ano de viragem deu-se em 2014, e em 2015 isso já foi visível, já que o propósito do banco controlado por capitais angolanos deu frutos. O presidente executivo, Diogo Cunha, explicou à *EXAME* o que mudou para que o banco arrebatasse o primeiro lugar entre os bancos que mais cresceram, afastando o Banco Carregosa do pódio a que teve direito em 2014, segundo os dados da análise da Informa DB e da Deloitte.

“Em 2014, o banco definiu uma estratégia de crescimento a três anos com o objetivo de levar avante o desenvolvimento de um modelo de banca com uma forte componente tecnológica e de maior apoio ao comércio internacional.” Esse facto, adianta, “permitiu-nos crescer em segmentos de negócio que estavam pouco explorados pelo banco, e em 2014 isso já se concretizou, consolidando-se mais em 2015”. Para o presidente do banco – que fez carreira no BIG durante 15 anos, desde a sua fundação, e chegou ao Atlântico Europa em 2014 –, esta nova etapa assenta “numa estratégia ambiciosa, mas simples”.

Cresceu em 2015 mais do que nos últimos cinco anos em termos de captação

de recursos, proeza que o responsável pelo destino do banco em Portugal diz ter sido possível devido “a uma maior diversificação das receitas e ao aumento da atividade com uma gestão de custos controlada – crescemos 10% nos custos”.

Diogo Cunha não enjeita o facto de o crescimento dos depósitos e a concessão de créditos representarem grandes desafios. Isto porque, como diz, “queremos ser competitivos na vertente dos depósitos e prestar um bom serviço aos aforradores, mas a aposta é em taxas adequadas e não necessariamente na remuneração dos depósitos por si só, porque as taxas de juro em termos gerais não o permitem e não iremos fazer algo que comprometa a rentabilidade ou sustentabilidade do banco”. Um problema comum a toda a banca, devido às taxas de juro na Zona Euro estarem a níveis historicamente baixos. A pergunta passa por saber, como refere o presidente executivo, “o que estão dispostos os clientes a pagar a troco de um melhor serviço? E isso ainda não é óbvio”. Mas reconhece que, enquanto banco de menor dimensão, “acabamos por beneficiar mais”, embora isso se deva também “a termos estruturas mais flexíveis e dinâmicas”.



2016 é o ano para solidificar o crescimento dos últimos dois anos e fazer a diferença pelo serviço, e não pelo preço

Banca Atlântico Europa Médio ou Pequeno Banco que Mais Cresceu



FOTO TIAGO MIRANDA

A instituição registou, no ano passado, um crescimento de quase 55% na captação de recursos – por outro lado, a que mais perdeu neste indicador foi a Caixa Económica Montepio Geral. Já no crédito, o crescimento do Atlântico Europa ascendeu a 46%, quando a grande maioria dos bancos analisados para este *ranking* registou quedas acentuadas. Apenas registaram variações positivas neste indicador o BIG, o Banco Invest e a Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo Geral (ver tabelas).

Para o aumento da concessão de crédito, Diogo Cunha explica que onde o banco está a crescer “é no segmento exportador, até porque é a única vertente onde verificamos efetiva rotação dos créditos de fundo de maneio, o tipo de crédito que encaixa melhor no nosso perfil”. No entanto, deixa o aviso: “Em 2017 iremos provavelmente testar novos segmentos de particulares, mas de forma muito cautelosa.”

Quanto a 2016, o presidente considera que será um ano ainda melhor, mas “com um crescimento mais moderado, porque também queremos garantir que o banco cresce de forma controlada e sólida”. Na

54,9%

foi quanto o banco cresceu em depósitos em 2015, um salto significativo, captando o maior número de clientes dos últimos cinco anos. Para isso também conta a base de clientes na partida. O banco está a crescer e a aposta também se fez pelo lado da concessão de crédito a novas empresas

129

é o número de trabalhadores da instituição que mais cresceu o negócio em 2015, entre os pequenos bancos.

O produto bancário subiu 10,11%, quando a maioria dos bancos comparáveis registou decréscimos

Diogo Cunha, Vice Presidente do Banco Privado Atlântico Europa, na sede da empresa em Lisboa

verdade, os rácios de capital e solvabilidade do Atlântico Europa, embora estejam nos dois dígitos, estão longe dos melhores dos seus concorrentes. O *tier1* está em 12,8%, o que o coloca nos últimos três lugares entre os oito bancos analisados. É por isso que Diogo Cunha afirma à *EXAME* que “2016 é o ano para solidificar o crescimento dos últimos dois anos e melhorar significativamente os nossos processos, de forma a fazer a diferença pelo serviço e não pelo preço, alargando também a nossa oferta, que era limitada”, mas sem perder “o maior desafio, que é gerar rentabilidade e ter rácios de solvabilidade mais robustos”.

Já os principais desafios em 2017 passam por entrar num “novo ciclo de crescimento a três anos, mas num patamar ainda mais exigente, dando sequência consistente à internacionalização iniciada com a abertura do banco na Namíbia, no final de 2015”. Pelo caminho ficou a aquisição do Ativo Bank 7, do BCP, e o interesse no Best (operação *online* do Novo Banco). **E**