



MIGUEL ROLA COSTA, ADMINISTRADOR DO BNI

BNI Europa é um veículo facilitador de negócios entre Portugal e Angola

Nasceu há poucos meses, está a instalar-se, tem apenas um escritório em Lisboa e ainda não concretizou qualquer operação de crédito, mas tem ambições grandes. O BNI Europa é detido pelo angolano BNI, o qual tem capital do gestor Mário Palhares e do General João de Matos. O trade finance suportado nas PME é núcleo do negócio, disse ao OJE, Miguel Rola Costa, administrador da instituição financeira.



VÍTOR NORINHA
vnorinha@oje.pt

Quais as áreas "core" do BNI Europa?

Somos um banco de direito português mas que pretende ser uma extensão daquilo que é o negócio do banco em Angola. Apostamos no negócio local, através dos nichos do mercado. Entendemos haver espaço para aproveitar esses mesmos nichos por um banco da nossa dimensão. Trabalhamos a área corporate virada para o trade finance, sendo este suportado nas

PME. Captamos acionistas e cliente de topo para o private e alargamos a nossa atuação ao mercado de private português. É um mercado com uma dimensão não muito grande, mas que necessita de ser mais trabalhado. E, tão ou mais relevante, servimos de ponte para poder captar os investimentos dos empresários e particulares angolanos e vice-versa.

Que tipo de PME está a falar? Implica ter bom rating? Serem exportadoras?

Falamos de PME sempre com um nível de risco aceitável. E sempre com o foco na exportação e na importação. Pode ser para/e do mercado angolano. É vantajoso na perspetiva da sinergia que temos criado com os acionistas de refe-

rência, mas não significa que seja uma obrigatoriedade. Não estamos circunscritos nesse aspeto.

O BNI Lisboa também servirá de trampolim para o resto da Europa?

Quando se decidiu a constituição do banco em Portugal o objetivo era que ele fosse uma plataforma de extensão do negócio de Angola, permitindo que o banco em Lisboa, com uma jurisdição europeia, pudesse dar uma outra credibilidade e solidez à marca BNI que tem a sua origem em Angola.

Quem são os acionistas?

O BNI Europa é detido em 99,97% pelo BNI Angola e nesta instituição existe um conjunto de acionistas de referência, destacando-se o Dr.

“

Falamos de PME sempre com um nível de risco aceitável. E sempre com o foco na exportação e na importação. Pode ser para/e do mercado angolano

MIGUEL ROLA COSTA,
ADMINISTRADOR DO BNI

Mário Palhares, que é o PCA de ambas as instituições e que já foi vice-governador do banco central angolano, com 28,28%; depois o General João de Matos que tem 11,63%, depois vem a BGI com 10% (grupo cervejeiro Castle), com 6,76% o senhor Valdomiro Dondo, a par de muitos particulares, membros do CA.

Com base no que foi feito desde agosto até agora, o que se perspetiva para o BNI Europa?

Em 2015 pretendemos alargar o âmbito de produtos e serviços. Nesta fase inicial está circunscrito porque todo o processo de constituição de um banco e a sua operacionalização está dependente de um conjunto de processos burocráticos que estão encadeados en-

tre si e que não permitem que determinadas coisas aconteçam antes de outras. Não se pode, desde logo, tratar de sistemas de pagamentos ou de cartões se não se está a operar. Há um conjunto de ações para 2015 que já temos de ver substanciadas - e que ainda estamos a trabalhar nelas -, caso dos cartões e crédito e débito e tudo o que sejam sistemas de pagamentos. Falo da adesão aos sistemas de cheques, visa ou multibanco. Temos como objetivo ainda ter o nosso homebanking em funcionamento ainda em 2015. Tudo dentro de uma perspetiva de servir o cliente de uma forma mais alargada.

Podem aceitar depósitos?

Sim. Fazemos tudo o que qualquer outro banco pode fazer, os circuitos é que podem ser próprios ou não.

Vão entrar nos seguros?

Em Portugal não há essa intenção, mas sim em Angola, onde temos uma seguradora em constituição, mas esse é o caminho angolano.

Tomar participações em empresas, é um objetivo que não está no vosso horizonte?

De momento, o BNI Europa não tem em perspetiva tomar participações, mas isso não significa que não possa ocorrer porque, como sabe, os negócios acontecem. E boas oportunidades podem-se traduzir em aquisições, mas não estão nos nossos planos. Será puramente oportunístico.

Como é que entende o mercado financeiro nacional perante toda a turbulência conhecida, os pedidos de ajuda pública e a intervenção do Estado?

Se fizermos uma análise aos últimos seis anos, desde 2008, olhando para o mercado português, para a nossa dimensão, para o tipo de banca que tínhamos, parece que há algo que ressalta: o sistema financeiro saiu bastante mais robustecido dos últimos seis anos deste cenário mais adverso dos mercados. Logo, com um sistema mais robustecido todos ganham, ganha o país, as empresas, os clientes e ganham também os bancos que estão a operar no mercado. Havendo bancos todos mais sólidos, a probabilidade de haver uma concorrência com um pricing que seja um tanto desleal tenderá a não ser tão óbvio. Evidentemente que recentemente com a história do BES e do novo Banco vieram perturbar um pouco a paz que existia, mas também não vejo que isso seja um fator que coloque em causa o sistema financeiro. Pode ser sim uma oportunidade para os outros bancos de maior ou menor

dimensão, aproveitarem um conjunto de áreas de negócio.

Já aconteceu com o BNI?

Não estamos a equacionar nenhum ataque específico a nenhuma área de negócio do GES. Tanto quanto eu sei, não somos potenciais compradores de nada e qualquer grande operação não passaria por nós, mas pela casa-mãe.

Com a situação do país, torna-se difícil encontrar PME com as características mínimas para serem clientes do BNI?

Vamos ver. É interessante a forma como as PME sobreviveram. E é também interessante verificar que elas saíram mais robustecidas deste período de seis anos, pelo menos as que sobreviveram. Claro que as que não sobreviveram tiveram impacto sobre o sistema financeiro. As que sobrevieram foram fundamentalmente as que estavam ou em nichos de mercado e que estavam relativamente protegidas, ou as que se internacionalizaram. E não é à toa que o volume de exportações tem vindo a crescer nestes últimos anos, sobretudo pela necessidade de sobrevivência. As grandes empresas têm um papel relevante porque são as mais exportadoras, mas depois temos um conjunto de outras mais pequenas que têm valor. As empresas que se internacionalizaram ganharam uma capacidade de resposta diferente, introduzindo-se em novos mercados e muitas delas entraram em novos negócios. Não foi só a capacidade que ganharam de escoar os produtos ou serviços para outros mercados, foi a possibilidade que também tiveram de serem confrontados com outros negócios e com outras oportunidades. Obviamente que existe uma maior concorrência a nível do pricing.

As rendibilidades estão a ser esmagadas no negócio junto das melhores PME?

A forma de procurar rendibilidades não pode apenas ver-se num período curto de tempo, numa relação de clientes "face to face" que é aquela que pretendemos. Não queremos ser um banco de retalho como temos muitos em Portugal. Somos uma instituição de dimensão muito mais pequena e podemos prestar um serviço muito mais personalizado, muito mais próximo e as formas de rentabilização não são as tradicionais que vemos na generalidade dos bancos, que é o financiamento e uma conta corrente, ligando a rentabilidade de uma taxa de juro a uma operação e não muito mais. Se não apostamos numa massificação temos de apostar num outro tipo de "apport" ao cliente e é isso



Boas oportunidades podem-se traduzir em aquisições, mas não estão nos nossos planos. Será puramente oportunístico

MIGUEL ROLA COSTA,
ADMINISTRADOR DO BNI

que pretendemos. Dar valor ao cliente, fidelizá-lo e depois obter as tais rendibilidades. Se calhar num primeiro momento até não conseguimos ter (o apport). Se tivéssemos a falar há um ano, a visão seria diferente. Naquela altura o mercado estava muito retrativo na concessão de crédito, enquanto hoje o sinal é o contrário. As boas empresas, com bom rating, estão a ser assediadas por todos os bancos, a oferecerem facilidades de crédito a taxas perfeitamente ajustadas. Claro que isto acontece nos bancos de maior dimensão onde contratar 20 ou 25 milhões com um spread de 0,5% tem pouco impacto no balanço. Entendem que esta é mais uma forma de fidelizar um bom cliente. Mas claro que esse não é o preço adequado. Estamos com a taxa Euribor mais baixa de sempre, o que significa que um cliente com um spread de 0,5%, estará a pagar menos de 1% pela operação. Temo que isso possa prejudicar mercado,

mas ter também a prazo um reflexo na margem financeira dos bancos, mas cada banco faz a sua gestão. Acredito que isso se fará para riscos bons, pois para riscos maus far-se-á o contrário.

O que é, e de quanto é, no BNI Europa um bom spread?

Não vemos o tema de forma tão linear. Avaliar a operação tem muito a ver com o potencial que o cliente nos pode dar. Posso num primeiro momento aceder a dar-lhe uma taxa mais baixa porque tenho um conjunto de outros objetivos que sei que se fizer um bom trabalho irei atingir. Temos um precário, mas não quero antecipar aquilo que poderá ser um spread melhor ou pior porque isso poderá ser muito variável em função das circunstâncias.

É o mesmo que nos perguntarem qual o montante mínimo para abrir conta e a resposta é de não há montante mínimo. Tem a ver com o potencial do cliente. Em teoria posso não aceitar um cliente de 50 mil euros por que sei que ele não tem mais potencial, e aceitar um outro que abre uma conta com mil euros, mas sobre o qual sei que tem mais dois ou três milhões com que posso trabalhar. A perspetiva não é assim tão exclusiva do número.

Há objetivos em expandir a presença para além de Lisboa?

No modelo pensado não se inclui a opção pelo retalho. Isso não invalida que não possam surgir oportunidades. Poderemos ter uma presença física, mas apenas num plano muito estratégico.

Quando falo com qualquer banco grande ou pequeno diz que têm milhões para crédito imediato para as PME que respondam a estreitas exigências de solvabilidade e de capacidade de gestão. Quantos milhões tem o BNI Europa para emprestar aos projetos das PME?

Depende. Os bancos de que fala têm capacidade instalada diferente. Do nosso lado temos primeiro de captar o funding, que numa primeira linha vem do seu capital e depois vem do mercado monetário ou outros instrumentos de dívida ou dos seus clientes. E só assim é que se pode falar dos milhões para as PME e tudo terá de estar em consonância com o volume de depósitos que tenho para não cairmos no excesso de alavancagem. É difícil responder à questão quando se está numa fase de start-up. Está-se condicionado àquilo que se consegue captar. O banco não tem ainda operações de crédito concedidas. Esta situação deverá manter-se até final do ano. Estamos com um conjunto de ações no mercado. Em meados do ano tinha apenas como objetivo de assinalar a presença em Portugal destes oito anos em Angola, só a partir dessa data é que iríamos ter uma exposição comercial mais efetiva. Estamos numa espécie de road-show. É possível que alguns dossiês poderão concretizar-se este ano, mas não há pressa.