

UNIVERSIDADE
AUTÓNOMA
DE LISBOA



DEPARTAMENTO DE GESTÃO

MESTRADO EM GESTÃO

ESPECIALIDADE EM PLANEAMENTO E ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

TÍTULO:

MODELOS DE CRESCIMENTO NA BANCA ANGOLANA

Dissertação para obtenção do grau de Mestre em Gestão na Especialidade de
Planeamento e Estratégia Empresarial

Autor: Daude Preciosa Barbas Lopes

Orientador: Prof. Doutor Georg Dutschke

Outubro de 2017

Lisboa

UNIVERSIDADE AUTÓNOMA DE LISBOA

Luís de Camões

Dissertação apresentada na Universidade Autónoma
de Lisboa, como requisito para obtenção do Grau de
Mestre em Gestão na Especialidade de Planeamento
E Estratégia Empresarial

Orientador. Prof. Doutor *Georg Dutschke*

Lisboa, 2017

DEDICATÓRIA

Aos meus pais que muito amo, e quase sem saber, só me dei conta da profundidade das raízes deste amor no momento da verdadeira separação.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço a Deus, por me ter dado saúde e força para conseguir terminar este trabalho.

Ao meu orientador, Professor Doutor Georg Dutschke, que sempre demonstrou paciência, dedicação e estímulo durante este período de trabalho arduo.

Aos meus pais que foram sempre o meu porto seguro durante esta caminhada, os meus irmãos e toda minha família que mesmo distante manifestou o seu amor e apoio incondicional.

Agradeço a Universidade Autónoma de Lisboa, pela oportunidade concedida, por me permitir realizar este sonho.

A todos os professores do curso, por todo apoio e inspiração no amadurecer dos meus conhecimentos.

A todos os bancos que permitiram ter contacto com o tema, o que despertou em mim um interesse pela Banca. A todos os especialistas dos bancos em estudo, em especial ao Governador do Banco BCI, Doutor Jorge Leão Peres, pelo tempo e atenção disponibilizada.

Aos meus amigos e colegas pelo carinho e apoio inconstante. E a mim mesma pela iniciativa e dedicação.

RESUMO

A base deste trabalho é a realização de um estudo aprofundado sobre os Modelos de crescimento na banca Angolana, na qual, temos como objetivo principal identificar um modelo que se enquadre a realidade angolana, capaz de minimizar os riscos de perdas financeiras na banca de retalho, maximizar a eficiência e contribuir para oferta de financiamento a economia. A metodologia aplicada no nosso estudo foi o método Delphi, tem como objetivo obter opiniões e consensos em grupos, sobre um determinado assunto específico através de questionários sucessivos. Para o desenvolvimento do nosso estudo utilizamos o modelo credit scoring, por ser um modelo bastante subjetivo para os bancos, auxilia na decisão dos bons e maus empréstimos e minimiza os riscos dos credores. Com o apoio da revisão bibliográfica foram encontradas diferentes opiniões de vários autores sobre a génese e crescimento das atividades bancárias, na qual conseguimos identificar uma tendência crescente de crise bancária, causada pelos maus empréstimos e tem vindo a prejudicar de forma acentuada toda economia Angolana.

Os resultados do estudo mostraram, que os bancos precisam apostar num sistema de classificação interno e sólido, para avaliar os riscos de crédito. Entretanto, os modelos de pontuação de crédito oferecem tais benefícios, facilitam os bancos na avaliação da credibilidade dos clientes, e eliminam algumas lacunas que os mesmos apresentam na concessão do crédito.

Palavras-chaves: Crescimento Económico, Modelo de Crescimento, Banca Angolana

ABSTRAT

The main objective of this work is to carry out an in-depth study on the Growth Models in Angolan banking, in which we have as main objective to identify a model that fits the Angolan reality capable of minimizing the risks of financial losses in retail banking, maximize the efficiency and contribute to the financing of the economy. The methodology applied in our study was the Delphi method that aims to obtain opinions and consensus in groups on a specific subject through successive questionnaires. For the development of our study we used the credit scoring model as a very subjective model for banks, it helps in the decision of good and bad loans and minimizes the risks of creditors. With the support of the literature review, we found different opinions of several authors about the genesis and growth of banking activities in which we have been able to identify a growing tendency of banking crisis caused by bad loans and has markedly undermined all Angolan economy.

The results of the study showed that banks need to bet on a robust internal rating system to assess credit risks. However, credit scoring models offer such benefits, facilitate banks in assessing clients' credibility, and eliminate some of the gaps they present in lending.

Keywords: economic growth, growth model, Angolan banking

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	10
CAPITULO I	12
1.1. Conceitos de Bancos e Sua Importância	12
1.3. Consolidação das Contas no setor bancário Angolano.....	17
1.4. Estado Atual do Setor Bancário e Desafios Futuros.....	19
1.5. Crescimento Económico e Desenvolvimento Financeiro Em Países Desenvolvidos E, Em vias de Desenvolvimento.	24
1.6. Modelos De Crescimento Na Banca.....	28
1.8. Modelo Teórico de Crescimento na Banca.....	31
1.8.1. Credit Scoring Historial.....	31
1.8.2. Conceito e Aplicação de <i>Credit Scoring</i>	32
1.8.3. Vantagens e Desvantagens do Modelo de Credit Scoring.....	36
1.9. Conceito e Importância do Crédito.....	38
1.9.2. Risco de Crédito na banca de Retalho	40
1.9.3. Acordo de Basileia.....	41
1.9.4. O Crédito e a Gestão de Riscos na Banca Angolana	42
1.9.5. Como Aplicar os Modelos ao Estudo De Caso	45
CAPITULO II- PERGUNTAS DE INVESTIGAÇÃO	48
2.1. Perguntas de Investigação	48
CAPITULO III - METODOLOGIA DO ESTUDO	49
3.1. Definição do Instrumento da Recolha de Dados	51
3.1.1. Método Delphi.....	51
CAPITULO IV- ANÁLISE DOS RESULTADOS	54
4.1. Entrevista.....	54
4.2. A aplicação do Método Delphi à Investigação aqui apresentada	57
4.3. Questionário	57

4.4. Avaliação das Respostas.....	59
CAPITULO V- CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E SUGESTÃO PARA FUTURA INVESTIGAÇÃO	65
5.1.Conclusões.....	65
5.2.Limitações	68
5.3.Sugestão Para Futura Investigação	68
BIBLIOGRAFIA	69
7. ANEXOS	77

LISTAS DE QUADROS E TABELAS

Quadro-1 Evolução do número de bancos num período de 2005-2011-----	15
Quadro-2 Ranking de Credito a clientes-----	16
Tabelas-3 Bancos que operam atualmente em Angola-----	20
Tabelas-4 Seleção das Variáveis-----	46

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

AKZ- Kwanza

PIB- Produto Interno Bruto

TPA- Terminais de Pagamento Automático

ATM- Automatic Teller Machines

EUA- Estados Unidos da América

SAARC- Associação Sul-Asiática para cooperação Regional

SWOT- Análise Fofa (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças)

PCA- Análise de Componentes Principais

BPC- Banco de Poupança e Crédito

BAI- Banco Angola de Investimento

BFA- Banco de Infomento Angola

BIC- Banco Bic

BPA- Banco Privado Atlântico

BDA- Banco de Desenvolvimento Angola

SOL- Banco Sol

BMA- Banco Millennium Angola

BNI- Banco de Negocio Internacional

BCGTA- Banco Caixa geral Totta Angola),

SBA- Standard Bank

BRK- Banco Regional do keve

BCI- Banco Comercial de Industria

FNI- Fini Banco Angola

BCP- Banco Comercial Português

INTRODUÇÃO

A busca de crescimento económico e desenvolvimento financeiro tem sido um dos principais objetivos do governo Angolano.

Angola vêm apresentando sinais contraditórios quanto a sua rota de crescimento, devido as mudanças ocorridas no cenário financeiro nos últimos anos, tais como, quebra das receitas, redução da liquidez, desregulamentação das taxas de juros e câmbio. Situações causadas pela crise financeira que vem se arrastando desde 2014. As instituições bancárias, têm visto as suas atividades condicionadas através da existência de limites ao crédito, ou seja, o fraco crescimento económico está repercutir-se negativamente na liquidez dos bancos, motivados pelo crédito mal parado, e isso tem gerado falência aos bancos e crise no sector financeiro, provocando um efeito negativo sobre o crescimento económico do país.

Segundo King e Levine (1993) um sistema Financeiro mais desenvolvido promove a melhoria da produtividade, escolhendo empresários e projetos de maior qualidade, mobilizando mais efetivamente o financiamento externo para os empreendedores, fornecendo veículos superiores para diversificar o risco de atividades inovadoras e relevando com mais precisão o potencial, grandes lucros associados aos negócios incertos da inovação. Desta forma, um sistema Financeiro saudável estimula o crescimento económico, acelerando a taxa de produtividade.

Tentamos com o presente trabalho, aplicar um modelo de risco, capaz de minimizar um montante de perdas financeiras e maximizar a eficiência na banca de retalho angolana. O grande impulsionador deste estudo, foi pelo facto de que, em tempos de crise muito se comenta sobre o tema “crédito” e pouco se divulga á respeito da metodologia ou modelo utilizado pelos bancos para prevenção do risco na concessão do crédito, que é uma atividade diariamente realizada pelos bancos.

Pela relevância que o crédito apresenta, para a concessão do mesmo deve-se ter informações completas, e bem fundamentadas para evitar os inconvenientes de imobilização, crise bancaria, que fundamentalmente representa um risco em um custo.

Segundo Andrade (2014) a banca em geral, designadamente na banca de retalho, a concessão de crédito é a principal atividade prosseguida pelos bancos. Daí que o risco de crédito é o principal risco inerente ao negócio bancário. Neste contexto, para que Angola

possa ter um crescimento económico sustentado é necessário que as instituições bancárias tenham um sistema bancário rigoroso. Para isso, é importante, tomar decisões, implementar novos modelos, estratégias e fazer investimentos que lhes possam garantir retornos positivos.

O presente trabalho engloba cinco capítulos, além da introdução e das considerações finais. O capítulo 1 sistematiza o desenvolvimento do sistema bancário desde os tempos remotos aos dias de hoje. Sob o ponto de vista teórico e empírico de alguns trabalhos da literatura de crescimento económico e financeiros, comparamos o crescimento económico de alguns países desenvolvidos e em via de desenvolvimento, também foca-se na análise de alguns estudos relacionados aos modelos de crescimento na banca, onde fizemos a escolha do modelo credit scoring. O capítulo II é feita a descrição das perguntas e hipóteses de investigação. O capítulo III desenvolvemos a metodologia utilizada para o prosseguimento do nosso estudo. O capítulo IV foi feita análise dos resultados obtidos.

O nosso estudo tem como objetivo principal, Identificar um modelo que se enquadre a realidade Angolana, capaz de minimizar os riscos de perdas financeiras na banca de retalho, maximizar a eficiência e contribuir para oferta de financiamento a economia.

Objetivo específico, (i) Verificar os modelos de crescimento utilizados na banca de retalho Angolana, (ii) Identificar se os modelos utilizados têm contribuído para reduzir o nível de incumprimentos na concessão do crédito, (iii) Identificar se existe uma possível relação entre as variáveis e a situação relativa ao incumprimento dos clientes na concessão do crédito e (iv) Perceber se esses modelos serão importantes futuramente.

CAPITULO I

Neste capítulo, iremos detalhadamente, fazer abordagem sobre alguns conceitos que nos fornecem o alicerce para evolução do nosso trabalho. Serão dissertadas informações sobre o contexto histórico e atual do setor bancário Angolano, faremos uma revisão bibliográfica sobre os modelos de crescimento utilizados na banca, desenvolvimento e crescimento económico, em países desenvolvidos e em vias de desenvolvimento.

1.1. Conceitos de Bancos e Sua Importância

Os bancos são organizações complexas em que o processo de concessão de crédito aos clientes geralmente envolve diferentes níveis de responsabilidades internas (Costa et al., 2002).

De acordo Almekhlafi et al. (2016) Um banco é uma instituição financeira que tem como base a intermediação financeira, que consiste na captação de poupança, na forma de depósitos, que são posteriormente utilizados para o financiamento das necessidades dos agentes económicos que dele precisam, na forma de crédito. Os bancos desempenham um papel central, ou seja constituem o principal instrumento financeiro para a riqueza das famílias, e são os principais intermediários em países em desenvolvimento. Considera-se importante a manutenção da confiança no setor bancário a fim de evitar perturbações no setor financeiro e ter um crescimento económico saudável. Entretanto o fraco desempenho do setor bancário pode gerar falência dos bancos e crise no setor financeiro, causando um efeito negativo sobre o crescimento económico.

Tomando como referência Cunha (s.d) referiu que na banca existem dois tipos de clientes; cliente por grosso e clientes a retalho.

- Sendo que a banca de retalho ou comercial, consiste na distribuição de produtos e serviços financeiros aos particulares, às famílias e as pequenas e médias empresas. Neste negócio, efetuam-se um grande número de operações de montantes relativamente pequenos. Em geral os bancos de retalho utilizam amplas redes de sucursais próprias e redes de canais eletrónicos como; caixas automáticas, terminais, pontos de venda, etc. Para atender a numerosa e dispersa clientela. Neste tipo de negócio a diferenciação é um fator de êxito para banca de retalho, através da combinação de produtos, canais e pessoal especializado oferece um

menu de forma (self-service, sucursais especializadas e sucursais mistas) de satisfazer as necessidades de cada segmento de clientes.

- O cliente por grosso procura realizar atividades de colocação e de financiamento mediante negociações mais ou menos sofisticadas, os clientes de retalho, destacam-se os pequenos depositantes com uma relação com o banco que depende em grande parte da proximidade física da sucursal.

Em geral os clientes da banca retalho são menos sensível à evolução das taxas de juro e mantem relações estreitas e de fidelidade com o banco e, por consequência, um poder de negociação mais modesto. No que se refere aos clientes de ativos também se verifica uma grande transformação nos vários tipos de negócios bancários, surgem novos concorrentes que oferecem produtos e serviços bancários e ganham cota a banca tradicional. Na banca de retalho aparecem os grandes armazéns que oferecem os seus clientes crédito ao consumo e outros produtos (cunha, s.d).

A banca de retalho tem como alvo dos seus produtos os clientes individual. O cliente individual usa agências locais de bancos comerciais maiores. Os principais serviços oferecidos pelos bancos de retalho são contas de poupança e cheques, hipotecas, empréstimos pessoais, cartões de débito, cartões de crédito, entre outros. Além disso, trata também das necessidades bancárias de diversos clientes (Ito et al., 2015).

A banca de retalho em Angola tem passado por várias transformações como melhoria dos produtos bancário, ajustes e alinhamentos dos serviços. Ou seja a banca de retalho angolana está a desenvolver-se consideravelmente e inclui atualmente muitos serviços.

1.2.Evolução do Sector Bancário em Angola

Segundo Peres (2009) O exercício das atividades bancarias em angola teve o seu início em 1865, o primeiro estabelecimento bancário a ser instalado começou a funcionar em agosto do mesmo ano. Contudo, passado alguns anos, foi criado o Banco de Angola, tendo a sua sede instalada em Lisboa. O Banco de Angola deteve até 1957, o exclusivo comércio bancário em Angola, altura em que surgiu no mercado o Banco Comercial. De seguida, o banco passou a contar com a concorrência de mais cinco bancos comerciais (O Banco Comercial de Angola, o Banco de Crédito Comercial e Industrial, o Banco Totta, Standard de Angola, o Banco Pinto & Sotto Mayor e o Banco Inter Unido) assim como

quatro estabelecimentos de crédito (o Instituto de Crédito de Angola, o Banco de Fomento Nacional, a Caixa de Crédito Agropecuária e o Montepio de Angola).

Ainda segundo Peres (2009) após a independência de Angola o sistema bancário Angolano foi fortemente influenciado pelo modelo de desenvolvimento económico adotado pelo país e foi se ajustando de forma a desempenhar o seu papel em conformidade com o contexto económico. De acordo com algumas influências em 1991 foram ocorrendo algumas mudanças nas atividades do Banco Nacional de Angola. Sob iniciativa do estado surgiram os primeiros bancos comerciais, tendo em funcionamento dois bancos públicos, nomeadamente o banco de poupança e crédito (BPC) e o Banco Comercial e Indústria (BCI). As primeiras instituições financeiras privadas a dar entrada em funcionamento em Angola, agências de bancos portugueses foram, o Banco Totta & Açores (BTA), o Banco de Fomento Exterior (BFE) e o Banco Português do Atlântico. Nesta perspetiva teórica, podemos constatar que exercem atividade Bancária em Angola, dois bancos públicos, o Banco de Poupança e Crédito (BPC) e O Banco de Comércio e Indústria (BCI). Ainda nesta altura haviam oito bancos de direito angolano, nomeadamente, Banco Totta de Angola (BTA), Banco de In fomento Angola (BFA), Banco Africano de Investimento (BAI), Banco comercial Angolano (BCA), Banco Sol (BS), Banco Espírito Santo Angola (BESA), Banco Regional Keve (BRK), o Novo Banco (NB) e o Banco Comercial Português.

De acordo Jover et al. (2012) o sistema bancário Angolano é dominado por bancos comerciais, com sectores de pensões e seguros extremamente pequenos. Deste a retoma da paz em 2002, o sector bancário Angolano tem crescido rapidamente a partir de uma base pequena. O sector continua a caracterizar-se por uma elevada concentração sendo que cinco Bancos (BAI, BESA, BPC, BFA e BIC) representam 80% dos ativos totais do sector. No entanto, mantém-se, igualmente, tendência para a dispersão e perda de quota de mercado relativa pelas restantes Instituições a operar em Angola. Verifica-se uma tendência no sentido de uma maior diversificação dos produtos e serviços financeiros. O sistema bancário angolano tem vindo alargar-se e aprofundar-se ao longo dos últimos anos. Entretanto houve um aumento ao crédito ao sector privado e um avanço no índice de penetração bancária. Mas a maioria da população angolana não tem acesso ao sector bancário, sendo que apenas 20% dos angolanos dispõem de contas bancárias.

Segundo BNA (2011) No final do segundo trimestre de 2011, o sistema Bancário apresentou uma margem de ganho com aplicações em ativos renumerados na ordem dos

5,20%, mais 2,19 pontos percentuais em relação ao primeiro trimestre de 2011. O negócio bancário em angolano continuou a registar níveis de rentabilidade aceitáveis, pois o spread da margem financeira “juros de ativos e passivos renumerados” situou-se na ordem dos 1,27% em Junho de 2011. Nesta perspetiva pode-se assim dizer que a evolução do número de Bancos a operar em Angola nos últimos anos encontra-se intrinsecamente ligada à evolução económica positiva do País. Essa evolução foi propícia à criação de melhores condições e oportunidades no Sector Bancário, levando ao crescimento do número de Instituições a operar no mercado, evoluindo de 13 Bancos, em 2005, para 23, em 2011.

Tabela 1-Evolução do número de bancos num período de 2005-2011

Bancos	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Público	2	3	3	3	3	3	3
Misto	-	-	-	-	-	1	1
Privado Nacional	7	9	10	10	10	12	12
Filiais e Bancos Estrangeiros	4	5	6	6	6	7	7
Total	13	17	19	19	19	23	23

Fonte: BNA, 2011

A figura acima ilustra que o sistema financeiro no ano de 2005-2011 teve um crescimento acelerado com o aumento das 23 (vinte e três) instituições financeiras bancárias autorizadas a funcionar em Angola, na qual 3 (três) são Bancos públicos, 12 (doze) são Bancos privados, 7 (sete) são filiais de Bancos estrangeiros privados e 1 (um) banco Misto. O crescimento económico do continente Africano teve um impacto positivo no Sector Bancário, possibilitando assim um crescimento considerável do mesmo. Entretanto o crescimento do PIB e do investimento estrangeiro nos diversos países

proporcionou novas oportunidades de negócio e também o incremento de receitas para os agentes económicos, incluindo o Sector Bancário, estimulando o seu crescimento.

Deloitte (2010), No rescaldo a crise financeiro que abalou toda a economia mundial em 2009, o sector bancário angolano mostrou dinamismo e superação, materializados na capacidade de continuar a crescer. O total de depósitos de clientes cresceu 65% face a 2008 e o reforço do peso relativo dos depósitos a prazo resulta do empenho dos bancos angolanos na captação de recursos. Do lado do crédito, o crescimento de 59% em 2009 representa um reforço do papel do sector no financiamento da economia.

Tabela 2- Ranking de Crédito a Clientes

Banco	Quota	Banco	Quota
2009		2008	
BAI	21,4%	BPC	20,8%
BPC	18,9%	BAI	16,5%
BESA	16,7%	BFA	16,3%
BIC	12,9	BIC	15,5
BFA	12,2%	BESA	15,3%

Fonte: Deloitte Angola 2010

Na tabela acima fez se referencia o grupo dos cinco maiores bancos a nível de crédito a cliente mantém-se inalterado, embora com posições relativas distintas do ano de 2008. O banco BAI assumiu a liderança deste, com uma quota de 21,4%, devido ao crescimento de 106% no volume de crédito a clientes face ao ano anterior, seguindo-se o BPC com uma quota de 18,9%, o BESA com 16,7%, o BIC com 12,9% e o BFA com 12,2%. O volume de garantias prestadas manteve a tendência de crescimento verificado em 2008, apesar de se ter registado uma diminuição desta componente no BESA, BIC e BPC.

1.3. Consolidação das Contas no setor bancário Angolano

Após a independência de Angola os bancos foram aperfeiçoando os meios de instrumentos de pagamento tendo a necessidade de se tornarem mais cómodos, seguros e funcionais. A moeda era movimentável através de instrumentos de pagamentos como o cheque, aviso de levantamento, ordens de pagamento e muitos recentemente para moeda eletrónica processada através de cartões de plásticos. Objetivo era dotar a economia de meios necessários de financiamentos para promover o seu crescimento e desenvolvimento. Entretanto, houve uma evolução das tecnologias de informação e comunicação, fazendo com que a moeda eletrónica substitui os instrumentos de pagamento com o suporte de papel (Peres, 2005).

A este respeito BNA (2010) afirma que o setor bancário apresentou ritmos de crescimento relevantes inclusive acima da economia, já em 2011 foi o ano marcado pela crise da dívida soberana primeiro nos EUA e de seguida na Europa, o que causou perda de confiança nos mercados por parte dos investidores desaceleração no crescimento económico e aumento do desemprego. Alguns países Europeus que visam maior disciplina fiscal e suporte aos países membros em maiores dificuldades, não alteraram as perspetivas desanimadoras em termos de crescimento económico crescendo as preocupações sobre o seu impacto a nível internacional. Estando Angola inserida no mercado financeiro internacional e sendo importadora de numerário (notas) emitido por outros países (principalmente os Estados Unidos e a União Europeia), torna-se necessário acompanhar estes desenvolvimentos sob pena de ficar excluída daqueles mercados internacionais.

Segundo BNA (2014) O Banco Nacional de Angola, tem como principais funções assegurar a preservação do valor da moeda nacional e participar na definição das políticas monetária, financeira e cambial. Neste âmbito, compete ao BNA a execução, acompanhamento e controlo das políticas monetárias, cambial e de crédito, a gestão do sistema de pagamentos e administração do meio circulante no âmbito da política económica do País. Indo por este pressuposto, o BNA têm implementado políticas no sentido de valorizar a moeda nacional o "Kwanza" e eliminar a dependência da moeda estrangeira do mercado Angolano.

De acordo Jover et al. (2012) Os bancos em Angola concentraram-se sobretudo no financiamento a curto prazo do comércio, em atividades relacionadas com comissões e em obrigações de dívida pública de rendimento elevado, afastando-se receosos do

empréstimo ao sector privado. Maior parte dos empréstimos e depósitos são denominados em USD em grande medida devido ao papel predominante do sector petrolífero centrado no dólar.

De acordo aos estudos realizados pela KPMG (2011) os principais desafios que se colocam as instituições que operam no setor bancário cada vez mais competitivos estarão sobre tudo relacionado com a forma como vão capturar este potencial de crescimento. Isto é face aos baixos níveis de bancarização da população Angolana bem como proporcionar o contínuo investimento em recursos que proporcionem a prestação de um serviço de qualidade e adequadas as necessidades do mercado Angolano. Para isso é necessário que as instituições estejam atentas as mudanças como, gestão de risco de crédito e de capital, gestão de liquidez, prevenção ao branqueamento de capitais e controle interno. No ano de 2006 á 2010 Angola surge como um dos principais casos de sucesso em que apresentou um crescimento medio de cerca de 13%, ultrapassando países como a china que é considerada como uma das principais referências económicas múndias da atualidade sendo que o benefício deste crescimento económico é proveniente da exportação de petróleo. Em 2010 as instituições financeiras continuaram a investir na expansão da sua atividade, abrindo cada vez mais balcões e apostando numa crescente cobertura das 18 províncias que compõe o território Angolano. Nesta conjuntura no ano em questão observou-se a abertura de cerca de 12,5 balcões por mês num total de cerca de 150 novos balcões durante o ano.

Segundo a mesma fonte KPMG (2011) devido a crescente penetração dos serviços bancários e da componente transacional no mercado Angolano comprova-se uma forte expansão da rede multibanco contribuindo para bancarização Angolana. Sendo assim obteve um aumento de 53% do volume medio mensal de transações na rede multibanco chegando a 5,5 milhões de transações media mensal, e este crescimento das transações foi suportado num forte investimento no desenvolvimento do parque de *Automatic Teller Machines* (ATM) e de terminais de pagamentos Automático (TPA), com um aumento de 26% e 60% respetivamente. No entanto, em 2012 observou-se um o crescimento do sector bancário nacional, em resposta ao investimento realizado pelos agentes do sector em anos recentes. Um dos aspetos mais relevantes foi o aumento expressivo do crédito a clientes, na ordem dos 26%. Para este facto contribui a confiança no Kwanza, reforçada pela estabilidade cambial, que tem sido fundamental para a prossecução de uma política de desenvolvimento do crédito concedido em moeda nacional.

1.4. Estado Atual do Setor Bancário e Desafios Futuros

O sistema financeiro angolano apresenta hoje um nível de desenvolvimento e sofisticação considerável, diferente daquele que vigorou nos primeiros anos da independência nacional, em que, em função do modelo económico adotado pelo país, o modelo de economia planificada centralmente, de inspiração socialista, a atividade bancária e seguradora eram monopólios do Estado (Peres, 2009).

Para Kunitama (2014), Angola é um país que só muito recentemente passou a beneficiar de um clima de paz e estabilidade política, tornando-se na última década numa das economias com maior ritmo de crescimento económico do mundo. É no entanto ainda uma economia com uma estrutura produtiva muito pouco diversificada e fortemente dependente do setor petrolífero.

Segundo Rocha (2014) O crescimento económico de Angola engloba três períodos importantes depois de obtida a paz.

- O primeiro período foi de **2003-2008** em que a procura mundial de petróleo e os preços cresceram bastante, proporcionaram receitas significativas ao país. Porém a par das exportações de petróleo, o investimento público apresentou-se como o segundo maior factor de crescimento.
- O segundo período **2009-2012** foi altura em que houve a grande crise internacional que condicionou o desempenho de todas as economias. Diante desta conjuntura a economia angolana foi determinando uma quebra no investimento publico em 2008 a 2009 e so retomou em 2012, em consecuencia a esses acontecimentos, houve uma quebra significativa no preço de petróleo no mercado internacional como principais motores de crescimento económico do país em visiveis dificuldades a taxa real de variação do PIB que em período anterior tinha sido alta, esse período foi a mais baixa de sempre.
- Terceiro período **2013-2014** foi a grande aposta do governo para economia, perspetivando a diversificação da economia assente no investimento publico em infra-estrutura. Este período foi caraterizado por um comportamento muito errático da produção de petróleo afectada por problemas tecnicos.

Depois de ser fortemente atingida pela crise mundial que sucedeu no ano de 2014, a incerteza na economia global continua a ser o risco chave para o crescimento projetado de Angola. Antes da oscilação da economia vários estudos apontavam para um forte crescimento da banca angolana até 2020, sendo provável que o volume total de ativos no sistema venha, no mínimo, a quintuplicar. Neste cenário, é fundamental que as organizações apostem continuamente no reforço das suas estruturas na otimização dos seus processos, na qualificação das pessoas, no desenvolvimento da sua oferta de produtos e serviços na adaptação dos seus modelos de governação e gestão de risco e na maior proximidade com os seus clientes (Rocha, 2014).

Cunha (2014) referiu que no ano de 2012 o sistema financeiro angolano contava com 23 instituições financeiras bancárias, onde 22 encontram-se em funcionamento, 4 bancos públicos, 12 bancos nacionais e 7 são bancos privados com controlo acionista exercido por bancos estrangeiros (com sede em Portugal, África do Sul, Inglaterra). A inovação financeira contribui potencialmente, para a revolução do sistema financeiro angolano, sendo que o sector financeiro não bancário ligado à moeda e crédito é composto por 70 casas de câmbio, 3 sociedades de microcrédito e 1 sociedade prestadora de serviços de pagamentos, estando os bancos comerciais autorizados a fazer remessas para o exterior através da Western Union e Money Gram. Neste sentido atualmente o sistema bancário angolano é caracterizado por vinte e nove bancos autorizados a exercerem as suas atividades em território nacional.

Tabela 3: Instituições financeiras autorizadas em Angola

NUMEROS	SIGLAS	NOMES
1	BAI	Banco Angola De Investimento
2	YETU	Banco Yetu
3	BANC	Banco Angolano De Negocio E Comercio
4	BMF	Banco De BAI Micro Finanças
5	BIC	Banco Bic
6	BCGTA	Banco Caixa Geral Angola
7	BCA	Banco Comercial Angolano

8	BCH	Banco Comercial Do Huambo
9	BCI	Banco Comercial De Industria
10	BDA	Banco De Desenvolvimento De Angola
11	BFA	Banco De Fomento Angola
12	BRI	Banco De Investimento Rural
13	BNI	Banco De Negócios Internacionais
14	BPC	Banco De Poupança E Credito
15	BE	Banco Economico
16	KEVE	Banco Keve
17	BKI	Banco Kwanza Investimento
18	BPG	Banco Prestigio
19	BPA	Banco Millennium Atlântico
20	BPAN	Banco Pungo Andongo
21	BSOL	Banco Sol
22	BVB	Banco Valor
23	VTB	Banco VTB Africa
24	ECO	Ecobank De Angola*
25	FNB	Fini banco Angola
26	SBA	Standard Bank De Angola
27	SCBA	Standard Chartered Bank De Angola
28	BCS	Banco De Credito Do Sul

29		Banco Postal**
30	BCL	Banco Da China Limitada **
OBS	* **	Ainda Não Iniciou A Sua Atividade Aguarda Registos E Início De Atividade

Fonte: BNA (2017)

A figura acima ilustra o crescimento de número de bancos que atualmente operam no setor bancário angolano, um crescimento significativo de número de bancos no período de 2007 a 2017, atingido em 2017 um total de 1865 balcões, espalhados pelas 18 províncias do país.

A economia angolana é inteiramente dependente das importações de combustíveis processados, bem como a de alimentos importados. A dependência do país sobre as exportações de petróleo deixa a sua economia altamente sensíveis as tendências económicas globais, e as mudanças dos preços do petróleo tem um impacto significativo e imediato sobre as contas externas e fiscais. Com tudo a desaceleração da economia foi agravada pela acumulação de atrasos dos fornecedores do governo, destacando a vulnerabilidade, a choques orçamentais de receitas do petróleo e os problemas estruturas relacionados com o desempenho da empresa petrolífera Sonangol. No entanto em 2012 uma combinação de ativos preço de petróleo e aumento dos volumes de produção impulsionou as receitas de exportação, o reforço da posição fiscal do governo e permitindo a liquidação dos atrasos, o que proporcionou uma infusão (BNA, 2014). De certa forma a duração do impacto da crise estará dependente da atuação dos governos na elaboração de políticas de incentivos ao crescimento do setor financeiro e da escassez de capital e falta de liquidez nas instituições financeiras em África. O agravamento da crise ocorrerá se não forem tomadas medidas com vista ao aumento das exportações e incentivo aos investimentos estrangeiros, bem como políticas de redução de impostos fiscais e aduaneiros (Lisboa, 2013).

Segundo Deloitte (2014) a trajetória de crescimento em mercado avançado e emergente vai melhorando lentamente, embora o aumento da oferta de produtos chaves é esperado para compensar o ligeiro aumento da procura, deixando os preços globais relativamente estáveis. No entanto vai gerando um clima de incerteza devido a preocupações quanto à capacidade dos formuladores de política europeia, para aprender

as questões fiscais e da dívida na zona euro, enquanto nos Estados Unidos da América (EUA) as perspetivas continuam a ser obscurecida pelo debate da dívida teto soberano em curso. Neste tempo crucial de novos desafios perante os pilares da estratégia macroeconómica de transição para um novo patamar de equilíbrio da economia nacional.

Segundo Banco de Portugal (2016) o crescimento do setor bancário hoje, é resultado em grande parte da estabilidade macroeconómica que a economia angolana vinha atravessando. A economia Angolana em 2015 continuou fortemente condicionada pelos desenvolvimentos nos mercados internacionais de petróleo. Devido a persistência do atual contexto adverso durante a metade de 2016, levou as autoridades angolanas a rever em baixa as suas projeções de crescimento para este ano de 3,3% para 1,3%. A deterioração das condições económicas em Angola, continuou a pressionar a cotação do kwanza, em 2015, tendo a moeda perdido perto de um quarto do seu valor face ao dólar e mais de 14% face ao euro. Em resultado deste desenvolvimento no mercado cambial a economia Angolana registou um ganho de competência face aos seus principais parceiros comerciais quando aferida pelo índice da taxa de câmbio efetiva. Ou seja, com a inversão do nível de dolarização do setor bancário, em 2015 e início em 2016, tendo em conta o desenvolvimento do mercado cambial poderá representar uma fonte de risco para a estabilidade financeira.

Apesar dos problemas mencionados, o sistema bancário africano está em pleno crescimento, motivado pela entrada de capitais estrangeiros e inovações tecnológicas, como as caixas eletrónicas e os pagamentos com cartão de crédito e de débito, que vão dando passos em direção à banca eletrónica, e têm vindo a melhorar as transações financeiras. Como consequência disso, assiste-se ao surgimento de inúmeras instituições bancárias no continente, destinadas a servir os anseios de todas as classes, inclusive as camadas mais desfavorecidas, oferecendo-lhes serviços como microcréditos, que têm criado novas oportunidades de negócios e combate ao desemprego (Lisboa, 2013).

Neste contexto, salienta-se que de acordo as mudanças ocorridas na economia nos últimos anos, Angola continua a atravessar um período de constantes transformações económicas e financeiras, ou seja, a dependência do país sobre as exportações de petróleo tem deixado a economia altamente sensível, conturbada e sem equilíbrio. Perspetiva-se para o futuro uma evolução da oferta de serviços bancários para corresponder a uma procura cada vez mais exigente bem como a dinamização e fomento da eficiência das instituições (Deloitte, 2015).

1.5. Crescimento Económico e Desenvolvimento Financeiro Em Países Desenvolvidos E, Em vias de Desenvolvimento.

África Subsaariana é considerada como uma das regiões mais afetadas, com diminuição da taxa de crescimento. Sendo Angola um país inserido na região da África subsariana, e de acordo a particularidade de semelhança que os países apresentam na sua realidade económica optou-se fazer um estudo dos países desta região e de outros bem mais desenvolvidos. Considerando-se importante fazer um enquadramento dos mesmos.

O sistema financeiro subsaariano é caracterizado pelo domínio do setor bancário com um papel quase inexistente de mercado de ações, é também vulnerável aos riscos que ainda podem acontecer, mas a diferença dos países desenvolvidos; na região não houve crises sistêmicas no setor bancário, devido a que os países subsaarianos têm pouca exposição ao sistema bancário de países desenvolvidos ou a ativos tóxicos que desencadeou a crise financeira mundial (Tywuschik & Sherriff, 2009).

De acordo Lisboa (2013) As instituições bancárias em África prestam serviços no setor do crédito, destinados, sobretudo ao financiamento de empresas, pessoas singulares e projetos a nível do setor público e privado, que visam melhorar as condições de vida dos seus habitantes. As instituições financeiras são escassas, e apresentam uma minoria da sua população com acesso aos serviços bancários e às instituições financeiras em geral.

Adrianova et al. (2014) Argumenta que existe uma variação substancial no nível de corrupção e na qualidade da execução dos contratos de crédito na África ou seja, África é a única parte do mundo onde o crédito bancário ao setor público passa a creditar o setor privado. Há altos níveis de crédito bancário para o governo e para as empresas de propriedade própria do governo. As agências de crédito africanas ainda estão em sua infância, os registros sistemáticos do histórico de crédito são muito raros e a média africana para o índice de informações de profundidade de crédito do Banco Mundial é a mais baixa de todas as regiões do mundo envolvendo o desenvolvimento.

Segundo a fonte Deloitte (2015) Relativamente às economias emergentes registou-se em 2014 uma contração da taxa de crescimento. Para além da redução do preço do petróleo, outros fatores contribuíram para este abrandamento. O enfraquecimento do sentimento económico no Brasil, o aumento das tensões geopolíticas

na Rússia e o esforço de correção do investimento na China, onde se antecipa uma contração significativa no sector imobiliário, criaram desequilíbrios macroeconómicos afetando o crescimento destas economias.

Num extenso debate sobre o papel do desenvolvimento do setor financeiro para o crescimento económico os autores salientam que um setor financeiro saudável é um elemento-chave na manutenção de uma economia estável. O setor financeiro é a interação de mercados e tudo nele, dentro de um quadro regulamentar. Esta interação geralmente implica concessão de empréstimos e empréstimos a longo e a curto prazo. Isto é conseguido através de intermediários financeiros (bancos e outras instituições financeiras) que estabeleçam uma ligação entre famílias, empresas e governos na transferência de fundos da poupança para os mutuários, para fins de consumo e investimento (Funke et al., 2016).

No entanto Cavenaile et al. (2011) investigou a relação entre o desenvolvimento financeiro e o crescimento económico em países em vias de desenvolvimento, (Malásia, México, Nigéria, Filipinas e Tailândia) num período de 1977-2007 a partir deste estudo eles concluíram que não existe uma relação significativa a longo prazo entre o crescimento económico e o desenvolvimento financeira. Mas sim que promover o desenvolvimento financeiro pode apoiar o crescimento económico.

No seu estudo Effiong (2016) analisou o desenvolvimento financeiro e crescimento económico em 21 países da África Subsariana para o período 1986-2010, teve amostra de ambos os países desenvolvidos e em desenvolvimento. Os resultados indicam que o desenvolvimento financeiro não tem impacto sobre o desempenho do crescimento da Africa Sub-Saharam.

No mesmo ano Abunku (2014) Investigou a relação entre o desenvolvimento do Sector Bancário e do crescimento económico na Nigéria utilizando técnicas econométricas analíticas. O estudo revelou que o desenvolvimento do sector bancário, o crédito interno e taxa de juros tem relação positiva com o crescimento econômico.

Segundo Agnani e Padilla (2011) Durante um período de 1950-2006, analisaram a experiencia de crescimento económico da Venezuela o país de recursos petrolíferos, e encontraram uma correlação positiva durante o período de bom desempenho económica e também uma correlação negativa no período de declínio económico. Constataram

também que, embora a Venezuela é uma economia abundante óleo, esta experiência de crescimento é em grande parte devido à evolução do PIB não petrolífero.

Por sua vez Tavares (2011) analisou a importância do sistema financeiro, mais concretamente do sector bancário, no crescimento económico de Cabo Verde. Nesse estudo pode-se concluir que o sector bancário Cabo-verdiano tem tido uma evolução simultâneo com o crescimento económico. No século XXI o sector bancário Cabo-verdiano teve um crescimento elevado, o sistema bancário apresenta uma situação de liquidez, solvabilidade e eficiência que verificou estabilidade financeira à economia e destacou Cabo Verde do conjunto da África Subariana.

Ahmed e Bashir (2016) Examinaram a relação entre o desenvolvimento do sector bancário e do crescimento económico num profundo estudo em seis países da SAARC para período de 1980-2013. Os autores poderão concluir que deve ser dar prioridade ao setor privado nas decisões de desembolso de crédito para aumentar ainda mais o ritmo de crescimento económico. Entretanto é importante ter um sistema bancário rigoroso para a construção de um crescimento económico sustentado.

Numa perspetiva histórica, nos finais dos anos 70, após a segunda guerra mundial assistiu-se a um forte crescimento económico. Ainda na mesma década assistiu-se ao colapso do sistema monetário financeiro e ao desequilíbrio em países avançados decorrente dos choques petrolíferos. Não tarda, os EUA começaram por aplicar uma política monetária restritiva para combater a inflação (Medeiros, 2013). Após a primeira etapa da crise económica e financeira global, os países em desenvolvimento recuperaram-se de um modo geral e continuaram a crescer mais rapidamente do que o mundo desenvolvido. A perspetiva para os países em desenvolvimento varia de uma região para outra. Porém o Banco Mundial continua a aconselhar os países em desenvolvimento a focarem nas necessidades de políticas internas (Banco Mundial, 2013).

Segundo Cunha (s.d) As entidades bancárias portuguesas para aprimorar o seu crescimento económico optaram por aderir uma estratégia já existente que ultimamente tem sido amplamente utilizada e que supõe a combinação de várias delas que é a estratégia de internacionalização. Graças a este tipo de estratégia que as entidades bancárias portuguesa cresceram da seguinte forma:

- Obtiveram maior volume de negócios e mais clientes;
- Crescimento interno em alguns casos (criação de filias no estrangeiro)

- Crescimento externo (compra de entidades bancárias estrangeiras em funcionamento);
- Reestruturaram-se (reafectando os seus recursos humanos, tecnológicos e financeiros);
- Inovam-se (realizando no estrangeiro um tipo de banca distinta da que se guiam no seu país de origem).

Desta forma Conseguiram manter a sua posição competitiva e mantiveram a estratégia de meio ambiente ou sociais. Porém nesta ótica a internacionalização ocupa um posto muito relevante entre as estratégias bancárias e merece ser analisada com seriedade e rigor.

Para Lisboa (2013) O desenvolvimento do sistema financeiro africano têm sido impulsionados particularmente pela concorrência entre as instituições financeiras que atuam no mercado de crédito e pelas inovações tecnológicas no setor bancário, influenciado pelos rápidos progressos do setor informático, telecomunicações e cooperação interbancária a nível interno como externo. A constituição do sistema financeiro africano varia de acordo com as condições concretas de cada estado e os inúmeros problemas que afetam cada região, como a pobreza, os problemas humanitários e os conflitos étnicos e as guerras civis, fatos que contradizem com o potencial humano e recursos naturais do continente berço da humanidade.

Arief et al. (2010) Diante das diferentes opiniões acima os autores concluem que o progresso económico de África depende dos esforços internacionais para tornar o seu ambiente mais favorável. Visto que a África apresenta um crescimento lento. O desenvolvimento económico africano é limitado por numerosos fatores estruturais, incluindo os elevados índices de dívida externa, a falta de investimento tecnológico na agricultura, limitações em infraestruturas de transporte e comunicações, crescimento populacional e o fardo das doenças.

1.6. Modelos De Crescimento Na Banca

Nesta sessão, apresentamos uma revisão bibliográfica dos diferentes modelos já estudados que nos levará a escolha do modelo teórico para dar ênfase a presente dissertação.

Segundo Caouette et al. (2008) Os modelos financeiros representam o trabalho mental e o capital de uma empresa, eles podem ser considerados como os meios produzidos para a resolução de problemas, eles representam em outras palavras uma acumulação de percepção humana, experiencia que pode ser aplicada para explicar a maneiras como as pessoas se comportam ou que as coisas funcionam.

Segundo Silva (2010) Varias ideias sobre modelos de já foram ensaiadas para o desenvolvimento Africano mas todos estes modelos revelaram-se um fracasso.

A África e outras regiões económicas emergentes e em desenvolvimento têm sofrido importantes mudanças desde a década de 1980. Várias reformas foram feitas no setor financeiro para melhor desempenho dos bancos e fomentar a concorrência e incentivar os bancos africanos a expandir os seus modelos bancários e a diversificar a sua gama de serviços financeiros (Nguyen et al., 2016).

Segundo Thompson et al. (2007) o modelo de negócio de uma empresa está relacionado de perto à estratégia. Este modelo de negócio é um plano de ação que vai delinear os principais componentes do método, indicar como a receita será gerada e justificar o motivo pela qual a estratégia pode proporcionar valor aos clientes de modo lucrativo. A estratégia de uma empresa relaciona-se amplamente a suas iniciativas competitivas e a seu plano de ação para administração da empresa (porém pode conduzir ou não a lucratividade). Partindo deste pressuposto para que uma organização alcance o sucesso, necessita de ser capaz de otimizar os seus recursos e atividades, bem como criar um modelo competitivo.

Lochel et al. (2016) estudaram os modelos de crescimento na banca Chinesa em quatro bancos estatais no período de 2006-2012. Em particular, foi demonstrado que a redução da margem líquida de juros para níveis de pares internacionais por si só não inverter a vantagem rentabilidade dos bancos chineses. Isso mostra-nos que o nível macro as características de indústria bancária chinesa pode ser visto como um caso típico de modelo de crescimento da China nos últimos 30 anos ou mais. Mas como a revolução industrial na China está chegar ao fim, a oferta de trabalho vai diminuir e a regulação do

mercado de trabalho vai aumentar no futuro previsível. Isto irá reduzir significativamente a vantagem de custo comparativo de bancos estatais chineses e lançou dúvidas sobre a sustentabilidade do seu modelo de negócio. Eles terão de ampliá-lo para um modelo de banco universal, com uma maior participação de receitas não financeiras e, simultaneamente, aumentar a produtividade do trabalho, a fim de compensar o aumento dos custos com o pessoal.

Geremias (2014) Realizou um estudo em Angola com base no teste de correlação de *Pearson*, para demonstrar a contribuição do sector bancário no processo de crescimento económico, o estudo revelou que sector bancário angolano têm um papel importante no processo de crescimento económico, sendo possível verificar que, as variáveis PIB e crédito por sectores de atividade económica têm uma forte correlação em dois sectores: pescas e indústria transformadora na constituição do PIB.

Gradal e Jenkins (2011) Referiram que deve-se permitir que os modelos de crescimento e redistribuição gerem riqueza e inclusão para a base da pirâmide. Isto é encontrar um modelo que se encache aos desafios e a realidade económica do país em questão. Os Estados Unidos, Alemanha, Japão, e no Reino Unido têm basicamente o mesmo padrão de vida., Mediante um período de tempo suficientemente longo, eles também devem ter semelhança nas taxas de crescimento. Assim, as comparações da estrutura financeira e desenvolvimento económico usando apenas nesses países tenderão a sugerir que a estrutura financeira não está relacionado para a taxa de crescimento e desenvolvimento Económico.

Os autores Chang et al. (2007) Construíram um modelo de crescimento endógeno analiticamente tratável de dinheiro e bancário onde o dinheiro fornece "serviços de liquidez" para facilitar a transações bancárias converter depósitos em reserva de capital produtivo. Em resposta a esse estudo houve uma mudança na relação de reserva requerida, a taxa de inflação e as taxas de crescimento do capital, os saldos reais, e o consumo não precisa ajustar monotonamente ao longo do caminho de transição, embora a percentagem de capital bancário sempre responderá negativamente.

Manuel (2010) no seu estudo, utilizando o modelo de *credit scoring* para investigar o risco de incumprimento dos micros empréstimos no mercado angolano, tendo como cenário os principais acontecimentos na evolução do sistema bancário angolano no período compreendido entre 2004 e 2007. Apesar dos benefícios que se esperavam obter com essas políticas, a instabilidade do país, o clima de incerteza, as altas taxas de juro, e

a concentração das instituições financeiras em Luanda, levaram a que os resultados alcançados ficassem aquém dos objetivos.

De seguida Santos (2015) analisou o *outsourcing* no setor bancário angolano numa amostra composta por 23 bancos, sendo o setor bancário angolano constituído por 29 mas apenas 23 têm os seus serviços operacionais. Como resultado o autor leva-nos a crer que os bancos inquiridos, ao recorrerem ao *outsourcing*, não o fazem de uma maneira estratégica (esperando obter benefícios como aumento da produtividade e outros anteriormente mencionados), mas sim apenas por uma questão de aumento da eficiência e maximização do lucro.

Diante das abordagens acima, verifica-se que com a implementação de novos modelos, poderão ser alcançados vários avanços no domínio do crescimento sustentável e regulador do setor bancário.

1.7. Escolha do Modelo e sua importância na economia

A escolha de um acertado modelo de crescimento constitui uma base sólida para toda e qualquer organização. Nesta perspetiva escolhemos o Modelo credit scoring para o nosso estudo por ser considerado um dos modelos inovador e bem mais sucedidos utilizados nas empresas e nas Finanças nas últimas décadas. Ou seja, estes modelos apresentam técnicas avançadas de modelos e pontuações de crédito que permitem as empresas avaliar o risco de forma mais rápida e objetiva.

É importante que o modelo de crescimento escolhido enquadre-se aos desafios e realidade económica do país. Dentro de um ambiente competitivo para instituições financeiras, incluindo bancos, em busca de oportunidades de crescimento, os bancos escolhem um modelo de negócio para aproveitar os pontos fortes da sua organização (Gradal & Jenkins, 2011). Entretanto as técnicas de pontuação de crédito tornaram-se uma das ferramentas mais importantes atualmente utilizadas na avaliação do risco de crédito de empréstimos. Além disso, a pontuação de crédito é considerada uma das aplicações básicas de problemas de classificação errada que atraíram cada vez mais atenção nas últimas décadas (Abdou et al., 2007).

Consoante a globalização, os mercados de crédito vão-se desenvolvendo a cada dia em grau superior, e muitos observadores desse fenómeno vêm grandes riscos inerentes

a está situação. Por tanto, para prevenir estas situações precisamos de excelentes modelos na gestão do risco do crédito.

Segundo a fonte TransUnion (2007) Os modelos de credit scoring desempenham um papel vital no crescimento económico, ajuda a expandir o acesso aos mercados de crédito, reduz o preço de crédito e o incumprimento nos mercados, ajuda as famílias a romper o ciclo geracional de baixo status económicos, ajuda o consumo durante períodos cíclicos de desempregos e reduz os balaços do ciclo económico. A pontuação de crédito liga os consumidores aos mercados de capitais secundários e aumenta a quantidade de capital que esta disponível para ser investido no crescimento económico.

Segundo Schneider (2000) Em países ricos para os credores a pontuação de crédito foi sempre uma das fontes mais importantes de aumento a eficiência. Prevê os riscos com base em informações quantitativas que reside no sistema de gerenciamento do credor. Nos estados unidos, a pontuação de crédito ajuda a economia americana e torna o crédito acessível. As empresas financeiras utilizam a pontuação de crédito especializada para fazer decisões de subscrição mais justas. Os scores de créditos proporcionam benefícios no nível macro económico, ajuda as pequenas empresas a obter os fundos que precisa e facilita a venda de produtos financeiros e aumenta substancialmente o fluxo de capital em um país.

1.8. MODELO TEÓRICO DE CRESCIMENTO NA BANCA

1.8.1. Credit Scoring Historial

De acordo com Thomas (2000) O modelo de pontuação de crédito «*credit scoring*» é uma forma essencial de reconhecer os diferentes grupos em uma população quando não se pode ver a característica que separa os grupos, mas apenas os relacionados. Esta ideia foi desenvolvida por Fisher em 1936, que procurou diferenciar duas variáveis de íris. De seguida em 1941 Duarte foi o primeiro a identificar que poderia usar as mesmas técnicas para diferenciar os bons dos maus empréstimos.

Segundo Durante o período de 1960 a pontuação de crédito teve um impacto dramático sobre a forma como as decisões são tomadas, seu sucesso foi totalmente dependente do advento dos computadores o que levou a revolução industrial ao *BackOffice* dos credores, com efeitos semelhantes (Anderson, 2007).

Nesta época a implementação da pontuação de crédito nos bancos foi um sucesso tornou-se popular com a chegada dos cartões de crédito e isso fez com que os bancos aplicassem o modelo *credit scoring*. De seguida na década de 1980 os bancos começaram a utilizar outros produtos como, empréstimos pessoais, empréstimos de habitação e empréstimo de pequenas empresas (Thomas,2000).

Segundo Zenzerovic (2011) os modelos de pontuação de crédito são usados principalmente por bancos e fornecedores para estimar o nível de risco de crédito que estão expostos, mas também podem ser usados pelo cliente como uma ferramenta para estimar a futura estabilidade e disponibilidade de bens e serviços que eles comprem da empresa.

Os primeiros bancos a usar a pontuação para empréstimos para pequenas empresas eram bancos maiores que tinham dados históricos de empréstimos suficientes para construir um modelo confiável (Mester, 1997).

De acordo Neto e Carmona (2004) salientam que os sistemas de pontuação de crédito são agora considerados virtualmente indispensáveis nos países desenvolvidos. Nos países em desenvolvimento os modelos de pontuação estatístico são necessários, não menos importante, para apoiar as técnicas de julgamento sujeitas às políticas individuais de cada banco.

1.8.2. Conceito e Aplicação de *Credit Scoring*

Os Modelos de pontuação de crédito (*credit scoring*) desempenham um papel cada vez mais importante na gestão financeira moderna. A sua implementação pode aumentar a eficiência e a precisão da concessão do crédito. em particular eles podem trazer uma diminuição no prêmio de risco exigido pelas instituições financeiras levando a crédito mais barato (Costa et al., 2002).

Credit scoring é o conjunto de modelos de decisão e suas técnicas subjacentes que ajudam os credores na concessão de crédito ao consumidor, técnicas estas que vão avaliar o risco em emprestar a um consumidor (Thomas et al, 2002).

Para Lewis (1992) Credit Scoring pode ser definido como um processo em que a informação sobre o solicitante é convertida em números que de forma combinada forma

um score, que representa o perfil de risco do solicitante, quanto mais elevado menor será probabilidade de incumprimento do credor. O principal objetivo do *credit scoring* é melhorar o processo de seleção de bons clientes de modo a reduzir perdas futuras.

Segundo Schreiner (2000) o credit scoring é um modelo que prevê o risco com base no desempenho de empréstimos passados com características semelhantes aos empréstimos atuais. Este modelo tem sido muito eficaz em países ricos, pois os países ricos dependem frequentemente do crédito, já nos países pobres é totalmente diferente, podendo vir a melhorar as estimativas de risco.

De acordo Mester (2015) O método produz uma "pontuação" que um banco pode usar para classificar seus requerentes de empréstimos ou mutuários em termos de risco. Para construir um modelo de pontuação, ou "scorecard", os desenvolvedores analisam os dados históricos sobre o desempenho dos empréstimos anteriormente feitos para determinar quais características do mutuário são úteis para prever se o empréstimo teve um bom desempenho. As informações sobre os mutuários são obtidas de seus pedidos de empréstimo e de agências de crédito. Dado como o rendimento mensal do candidato, a dívida pendente, os ativos financeiros, quanto tempo o candidato esteve no mesmo trabalho, se o candidato falhou ou foi inadimplente em um empréstimo anterior.

Segundo Deloitte (2016) o credit scoring é uma ferramenta que normalmente é usada no processo de tomada de decisão de aceitar ou rejeitar um empréstimo. Este modelo é resultado de um modelo estatístico que com base na informação sobre o mutuário (idade, número de empréstimo anteriores, etc) permite-nos distinguir entre os Bons e Maus empréstimos e fazer uma avaliação sobre a qualidade de crédito de um empréstimo.

Andrade (2004) Define os modelos de credit scoring, como um modelo de classificação de risco, que busca avaliar o risco de um tomador, ou operação atribuindo uma medida que representa e expectativa de risco de *default* e geralmente é expressa na forma de uma classificação de risco *rating* ou pontuação *score*.

Nos dias de hoje o uso deste modelo tem expandido muito além de seu propósito principal que é avaliação do risco de crédito. Hoje são usados em diversas aplicações como; avaliar a rentabilidade ajustada das relações de conta, estabelecer os limites de crédito iniciais e contínuos disponíveis para os mutuários e para auxiliar em uma série de atividades no serviço de empréstimos. Dado o seu sucesso nos anos 60 como já referido,

com o aumento do número de solicitantes de catões de crédito, os sistemas de *scoring* tornaram-se um fator de decisão chave e uma ferramenta de suporte à decisão, imprescindível na quantificação e gestão do risco, sendo assim, alguns autores foram desenvolvendo o seu estudo em várias áreas empresárias para estimar o risco de falência nas instituições (Anderson, 2007).

Altman (1968) Desenvolveu um modelo de *credit scoring* para estimar o risco de falência de empresas. Embora este trabalho tenha produzido resultados interessantes quanto a correlação de determinados rácios com o risco 61 de falência, conclui-se no entanto que a capacidade preditiva dos modelos era substancialmente inferior ao “credit scoring” para credores particulares.

A necessidade de modelos que prevejam padrões corretamente é muito importante porque no banco a mensuração de risco de crédito é crucial para discriminar clientes confiáveis e não confiáveis (Abdemoula, 2015). Os clientes quando se candidatam ao crédito devem ser avaliados sobre a sua capacidade de honrar os compromissos que pretendem assumir com o mutuário. Nesta perspetiva o autor analisou a problemática do risco de incumprimento de contratos de crédito de clientes particulares, de modo a prevenir situações de incumprimento (Pernão, 2014).

Por sua vez Gomes (2011) referiu que os modelos de credit scoring podem ser aplicados quer à análise de crédito de particulares quer de empresas. Ambos têm a mesma finalidade que é determinar a probabilidade de incumprimento através dos fatores-chave.

- Quando aplicados aos particulares, a avaliação consiste nas informações cadastrais e de comportamento dos clientes.
- Quando aplicados a empresas, são utilizados índices financeiros como variáveis.

Não obstante Júlio (2013) Teve uma outra perspetiva examinou dois setores bancários aplicando o mesmo modelo de *credit scoring* baseando-se na metodologia de regressão logística, com o objetivo de analisar e demonstrar o impacto, para a gestão do risco de crédito angolanos. Porém chegou a conclusão que esta metodologia pode, embora de forma simplista, ajudar as instituições de microcrédito ou de crédito tradicional angolanas a aferirem as variáveis significativas para a ponderação dos seus modelos de análise de risco de crédito, isto é, os seus modelos de *Credit Scoring*.

De seguida Cacopa (2015) conclui no seu estudo em três intuições Financeiras Angolanas, que estes modelos de *credit scoring*, são os que mais se ajustam à realidade do país, quer em relação ao grau de desenvolvimento da banca nacional neste momento, quer ao facto de serem mais concretos na resolução dos problemas reais que hoje possuem.

Com objetivo de melhorar a gestão de risco de cabo-verde, Semedo (2009) realizou um estudo a uma instituição bancarias, os resultados obtidos pelo autor mostram que os modelos *credit scoring* trouxeram inúmeros benefícios no mercado de crédito de cabo verde.

Contudo, Sarmiento (2005) no seu estudo procurou sistematizar e experimentar técnicas que permitissem discriminar variáveis contínuas e agrupar valores de variáveis nominais oriundas, de um conjunto de dados referentes a um caso de atribuição de crédito. Referiu que o Modelos de *Credit scoring* alicerçaram-se, desde sempre, nas técnicas estatísticas convencionais, nomeadamente na Regressão Logística.

Medina (2016) desenvolveu o modelo de *credit scoring* numa instituição Financeira no mercado brasileiro através de duas metodologias distintas: Regressão Logística (RL) e Regressão Logística Geograficamente Ponderadas (GWRL). O autor referiu que as duas metodologias mostraram-se bastante eficaz. O estudo demonstrou que algumas variáveis foram significativas para todas as regiões e outras somente para determinadas regiões.

Por sua vez Carvalho (2014) Analisou processo de decisão de crédito no banco BCP português utilizando os modelos de *credit scoring* conclui que a metodologia centrada em fatores quantitativos é a mais adequada. Porém, o analista de crédito desempenha um papel fundamental na tomada de decisão.

Caeiro (2011) Na perspectiva de avaliar os clientes numa empresa comercializadora de energia portuguesa, utilizando os modelos de *credit scoring* declarou que os resultados obtidos não se revelaram satisfatórios, uma vez que nenhum dos modelos conseguiu prever as situações de clientes cumpridores.

. Os autores Abdou et al. (2010) no seu estudo ao setor bancário camaronês, os autores concluíram que o modelo de *credit scoring* é um meio essencial para tomada de decisão de crédito. Desta forma é fundamental que as instituições financeiras apresentem

uma eficiente gestão e análise do risco de crédito de modo a diminuir a proporção de incumprimentos da sua carteira de clientes.

A pontuação de crédito tem alguns benefícios óbvios que levaram ao seu crescente uso na avaliação de empréstimos. Primeiro, a pontuação reduz muito o tempo necessário no processo de aprovação do empréstimo. Outro benefício da pontuação de crédito é a objetividade aprimorada no processo de aprovação do empréstimo. Essa objetividade ajuda os credores a garantir que estejam aplicar os mesmos critérios de subscrição a todos os mutuários, independentemente da raça, gênero ou outros fatores proibidos por lei de serem usados em decisões de crédito (Master, 1997).

De acordo aos autores a pontuação de crédito desempenha um papel crucial no aumento do bem-estar da sociedade, ajuda os departamentos financeiros a melhorar a eficiência e controle do risco evitando um a possível crise financeira.

1.8.3.Vantagens e Desvantagens do Modelo de Credit Scoring

Segundo Caouette et al. (2008), os modelos de pontuação de crédito oferecem inúmeras vantagens como:

- Redução do tempo de análise das propostas de crédito; Após a automatização do processo, o cálculo dos *scores* torna-se mais rápido, gerando uma decisão de concessão ou rejeição da proposta de crédito em tempo real.
- O *score* torna o processo de decisão objetivo eliminando dúvidas;
- Aumento do lucro da instituição através de uma maior assertividade de propostas aprovada, com reduzidos níveis de *default*;
- Permite o tratamento personalizado do cliente;
- As estratégias de risco/crédito podem ser mais facilmente identificadas pela organização;
- Aumento da qualidade dos serviços prestados aos clientes;
- O processo torna-se de fácil entendimento pelos intervenientes da proposta de crédito;

Segundo Wendi (2014) a economia de tempo é uma das maiores vantagens, existindo benefícios consideráveis relativamente á mesma. Estes métodos têm a vantagem de fácil

e rápida concessão, melhora e racionaliza o processo de decisão de crédito dos bancos, aumenta todos os lucros das empresas e o bem-estar dos indivíduos. Esses sistemas de pontuação permitem que os bancos tomem decisões precisas, rápidas e competitivas para aprovar mais aplicações e expandir o acesso ao crédito. Dessa forma as pessoas que são pobres ou desempregadas poderão obter os recursos financeiros necessários.

Ainda assim diante de muitos benefícios, também existem alguns inconvenientes na implementação deste modelo que podem dificultar a percepção do analista financeiro, conduzindo-lhe a um modelo ineficaz.

Desvantagens

- Custos associados ao desenvolvimento do *software/hardware*; algumas estatísticas podem superestimar a eficácia dos modelos, fazendo com que usuários, principalmente aqueles menos experientes, considerem tais modelos perfeitos, não criticando seus resultados.
- Qualidade dos dados das instituições por vezes escassa ou inapropriada à implementação do sistema;
- A implementação deste tipo de modelo altera, em parte, os processos operacionais da instituição;
- Falta de dados oportunos: se o modelo necessita de dados que não foram informados, pode haver problemas na sua utilização na instituição, gerando resultados diferentes dos esperados.
- Interpretação equivocada dos escores: o uso inadequado do sistema devido à falta de treinamento e aprendizagem de como utilizar suas informações pode ocasionar problemas sérios à instituição;

De acordo a revisão bibliográfica presume-se que para além dos benefícios que os modelos *credit scoring* podem trazer as instituições, existem alguns fatores que podem levar ao insucesso na aplicação do modelo quando inadequadamente desenvolvidos.

Contudo Vicente (2015) Afirma que, se o relatório de crédito apresentar erros ou estiver incompleto não será possível medir com precisão o risco representado por um mutuário, podendo levar a decisões indesejadas numa operação

Antes de passarmos para fase da implementação do modelo ao estudo de caso, Partindo do pressuposto que o modelo credit scoring é uma mais-valia na concessão do crédito, faremos uma abordagem sobre o crédito, sua importância e os riscos associados para melhor desenvolvimento do nosso estudo.

1.9. Conceito e Importância do Crédito

O crédito simplesmente significa compre agora pague mais tarde, seja a compra consumo de curto prazo, bens duráveis e outros ativos que fornecem aos usuários valiosos serviços ou empresas produtivas. O mundo moderno depende do crédito, as economias são impulsionadas pela capacidade das pessoas de comprar. A palavra crédito deriva do latim «*credere*» que significa confiar, acreditar que vão honrar com as obrigações. O mundo moderno depende do crédito, as economias são impulsionadas pela capacidade das pessoas de comprar (Anderson, 2007).

A concessão de crédito é uma prática comum e importante para instituições financeiras e não financeiras. O crédito é um instrumento que ajuda a venda dos seus produtos e serviços (Costa et al., 2002).

Para Silva (2015) O crédito é uma ferramenta de grandes relevâncias as instituições financeiras. Surge como uma das componentes fundamentais de qualquer economia, pois cria oportunidades de consumo e investimento, essenciais para particulares e empresas.

Segundo Manuel (2010) O crédito é um fator importante na melhoria das condições de vida das famílias, na medida em que lhes permite antecipar a acessibilidade a determinados bens. Esse produto bancário tem desempenhado um papel importante na economia, contribuindo de forma eficaz para melhorar o bem-estar económico de milhões de pessoas.

Caouette et al. (2008) Ressalta que existem inúmeros benefícios do crédito, as empresas emprestam para fazer aquisições e crescer, pequenas empresas emprestam para

expandir sua capacidade e milhões de pessoas usam o crédito para comprar casas, carros, barcos roupas e alimentos. Em suma o credito cria emprego, aumenta as oportunidades económicas, permite que as empresas cresçam e prosperem.

É na análise de crédito que uma instituição financeira pode minimizar os riscos associados, para assim poder assegurar a sua rentabilidade, especialmente quando tem como atividade principal operações de crédito de medio e longo prazo. O processo de análise de crédito feita pelos bancos tem um papel crucial para sua sobrevivência, visto que um crédito que seja concedido e que não retorne para o concedente, pode acarretar a perda do ganho obtido junto a várias outras operações (Eifert, 2003).

Segundo Haugen (2005) Um contrato de crédito envolve uma promessa de pagamentos futuros. A menos que o provedor de crédito possa Certifique-se de que essa promessa seja mantida no futuro, mas sempre haverá o risco de a promessa não ser mantida, e, portanto, o reembolso pode falhar. Em países desenvolvidos esses problemas são amplamente superados pela forte aplicação legal em combinação com algum tipo de banco de dados de informações e colaterais onde informações sobre a credibilidade dos indivíduos é armazenada e igualmente disponível para todos os credores.

1.9.1. Os c's do Crédito

De acordo Anderson, (2007) a análise de crédito sempre foi feita com base em uma técnica conhecida como “5 C’S”, do crédito.

1. Carater- (do requerente)
2. Capital- (como backup)
3. Capacidade- (para emprestar)
4. Colateral- (oferecimento de garantias)
5. Condições- (fatores externos)

Com tudo, o modelo de pontuação de crédito *credit scoring* veio expandir as fontes de dados e aprimorar como os *scores* são usados para impulsionar os negócios. A pontuação de crédito veio substituir os 5C's do crédito e agora essas avaliações são baseadas na própria experiencia dos subscritores e no que eles aprendem com os seus mentores levando em consideração não apenas informações históricas, mas também uma visão do futuro dos mutuários sobre informações através de relações. O uso da pontuação de crédito causou uma mudança para os empréstimos. Os 5C's ainda se aplicam nos dias

de hoje, mas as pontuações de crédito podem capturar muito mais deles, extraindo o valor máximo das informações disponíveis.

1.9.2. Risco de Crédito na banca de Retalho

Segundo Almekhlafi et al. (2016) Num ambiente dinâmico como o que vivemos hoje, os bancos estão expostos a um grande número de riscos, como o risco de crédito, risco de liquidez, risco operacional e instabilidade macroeconómica (inflação, fraco crescimento) que acabam criando uma forte ameaça para a sobrevivência e sucesso dos bancos.

Para Caoquette et al. (2008) O risco de crédito tem crescido exponencialmente em um cenário dramático de crise económica, política e tecnológica em todo mundo. Tornando-se sem dúvida uma das maiores preocupações das instituições bancária exigindo uma atenção permanente.

Segundo Mendes (2013) o risco de crédito pode ser definido como o risco que existe sobre a capacidade do devedor cumprir com as suas obrigações financeiras perante a instituição financeira. A gestão de riscos é crucial para o desempenho do setor bancário ou seja é um processo desenvolvido pelas instituições bancárias baseado na estratégia da organização e tem como principal objetivo identificar possíveis situações que a possam afetar.

O risco de crédito Pode ser visto como a possibilidade de ocorrência de perdas, associada ao não cumprimento pelo tomador. Perante o crescimento do risco de crédito, houve a necessidade de desenvolver e aperfeiçoar as técnicas que permitem melhorar o gerenciamento do risco (Medina,2016).

Os bancos preocupam-se com o crescimento do grau de incumprimento visto que este influencia a sua rentabilidade financeira. O Incumprimento do crédito bancário surge pelo facto de um agente que pediu emprestado não ter cumprido as obrigações acordadas, conduzido o crédito em causa a uma situação de risco, facto que conduz as instituições financeiras a falência na maioria dos casos (Manuel, 2010).

A tomada do risco de crédito é uma função fundamental dos bancos, analisar um crédito é um processo estruturado e demorado, o objetivo da análise é analisar tanto o

mutuário como a facilidade de crédito que está ser proposta e atribuir uma classificação de risco (Caouette et al., 2008).

De acordo Alegre (2014) a atividade de concessão de crédito é função básica dos bancos, designadamente na banca de retalho, portanto o risco de crédito toma papel relevante na composição dos riscos de uma instituição bancária. Entretanto existe a necessidade das operações de empréstimos ou crédito bancário serem subsidiadas com bons modelos de decisão.

É importante que o processo de concessão de crédito seja cada vez mais rigoroso e completo, em que as áreas comerciais das instituições bancárias deverão desempenhar um papel chave no sentido de recolher o máximo de informação relevante sobre o cliente (particular ou empresa), que permita sustentar o processo de aprovação e assim prevenir eventuais riscos de incumprimento e a possível concentração dos riscos de crédito num único grupo social. Ou seja todo crédito concedido está exposto ao risco. Porém a necessidade de gestão do risco de crédito nos setores é peculiar à natureza do negócio bancário (Mangovo, 2012).

Para prevenção do risco de crédito deve se apoiar a uma técnica de gestão mais sofisticada para responder aos desafios. Não basta somente definir uma política, avaliação, monitorização e controlo de crédito, é necessário também acompanhar os resultados obtidos para que sejam ajustados as metas pretendida (Pernão, 2014).

1.9.3. Acordo de Basileia

Segundo Abdelmoula (2015) o comité de Basileia de supervisão bancaria em documento consultivo tentou fornecer aos bancos e supervisores orientações sobre políticas e práticas sólidas de avaliação de risco de crédito para empréstimos independentemente do quadro contábil aplicado. Diante desta perspetiva o comité aconselha os bancos a reconhecerem a necessidade de empregar tecnologias avançadas para avaliar o risco de crédito na banca de retalho. Avaliar corretamente o risco de crédito também permite que os bancos criem transações futuras de empréstimos de modo a obter características específicas de retorno.

No final de 1974 foi criado o acordo de Basileia de Supervisão Bancária (BCBS) “*Basel Committee on Banking Supervision*”, um fórum de trabalho que cria padrões de supervisão bancária, gestão de riscos e boas praticas nos bancos a nível internacional. O

principal foco deste comité está centrado no fortalecimento da pujança e estabilidade do sistema bancário internacional e garantir que a plataforma fosse justa e consistente ao nível da sua aplicação aos bancos em diferentes países (Mendes, 2013).

Em 1988 surge o acordo de Basileia I que teve como tema principal o risco crédito, por ser considerado o principal risco ao qual as instituições financeiras estavam expostas. Este acordo obrigava que os bancos tivessem sempre um capital mínimo que servisse sempre de caução e respondesse pelas perdas não esperadas. Este acordo teve como objetivo contribuir para uma maior solidez e um maior fortalecimento do sistema bancário internacional, e reduzir o desequilíbrio competitivo entre os sistemas bancários nacionais. Mas a principal prioridade deste acordo era o estabelecimento de níveis mínimos de solvabilidade para as instituições bancárias conseguirem fazer face ao risco de crédito em que incorriam (Carvalho, 2014).

Mendes (2013) Refere que com as limitações do primeiro acordo Basileia I, foi implementado em 2004 acordo de Basileia II, que tem como objetivo ajustar os requisitos de capital dos bancos aos riscos a que estão expostos, melhorando assim as práticas na gestão do risco de crédito nas instituições, com o fim de preservar a solidez e solvabilidade do sistema financeiro e responder à inovação dos mercados e à expansão dos requisitos de divulgação com o intuito de promover a disciplina do mercado.

Não obstante, com o surgimento da crise de 2008-2009 Ao longo desta crise as atividade bancárias tiveram grandes prejuízos o que levou a um desgaste da sua base de capital e consequentemente à descapitalização de alguns bancos. No entanto em 12 de Setembro de 2010 foi publicado o novo acordo de Basileia III, que tem como objetivo reforçar a estabilidade e o crescimento do sistema financeiro a nível mundial (Medina, 2016). Este acordo vem aumentar as exigências de capital nos bancos com o objetivo de melhorar a sua qualidade e de alargar a capacidade dos mesmos para absorverem perdas e resistirem aos momentos com alguma escassez de liquidez (Mendes, 2013).

1.9.4. O Crédito e a Gestão de Riscos na Banca Angolana

A gestão de crédito é uma questão muito importante para a economia global. Todas as grandes economias e a maioria dos países em desenvolvimento tiveram problemas de crédito em seus sistemas bancários, causando um efeito negativo sobre o crescimento económico e a estabilidade do mercado financeiro (Caouette,2008).

Em relação ao crédito, é importante realçar que em Angola existe uma certa dificuldade no acesso ao crédito, atendendo a conjuntura que o país começou a viver após a crise económica e financeira. Nesta perspetiva, é importante que os bancos implementem medidas adequadas de forma a gerir e mitigar os riscos.

Para Mangovo (2012) A gestão de risco é relevante devido à possibilidade de contágio entre instituições no sistema bancário em caso de falta de liquidez, podendo mesmo afetar negativamente a solidez do sistema financeiro. Por tanto, a gestão eficaz do risco permite que a instituição seja capaz de honrar com as suas obrigações.

Lisboa (2013) salienta que o setor bancário angolano enfrenta inúmeras limitações, pois os financiamentos concedidos pelos bancos em Angola ainda não são extensivos a todos os estratos sociais como, empresas e a população em geral. As taxas de juro reais encontram-se a nível negativo, os juros ativos concedidos através dos empréstimos são elevados. Sendo assim as instituições bancárias enfrentam grandes dificuldades ao tentarem fazer uma análise profunda sobre os riscos de crédito dos mutuários.

Segundo o Governo de Angola (2016) O crédito à economia angolana constitui um dos fatores essenciais para o crescimento sustentado do país rumo a diversificação, no decorrer do ano de 2012 o crédito cresceu bruscamente 24,0%, atingindo 2.672,6 mil milhões de kwanza, que é equivalente a 27,9 mil milhões de dólares, sendo que 94,5% (2.525,3 mil milhões de Kwanzas) corresponde a crédito concedido ao Sector Privado. Porém em novembro de 2015 havia atingido KZ 3.331 mil milhões ao registar uma expansão de cerca de 13,0%, em comparação ao ano de 2014. Os sectores com maior peso no total do Crédito concedido foram Particulares (19,67%), Comércio a Grosso e a Retalho (18,52%) e Atividades Imobiliárias (14,91%).

Os níveis de incumprimento em Angola têm aumentado nos últimos anos, tendo fixado em 3,2% do crédito total em Abril de 2016, os últimos meses têm destacado alguma degradação dos rácios de solvabilidade das instituições financeiras angolanas que tem sido acompanhadas de uma diminuição da rentabilidade (Banco de Portugal,2016). É importante que o processo de concessão de crédito seja cada vez mais rigoroso e completo, em que as áreas comerciais das instituições bancárias deverão desempenhar um papel chave no sentido de recolher o máximo de informação relevante sobre o cliente (particular ou empresa), que permita sustentar o processo de aprovação e assim prevenir

eventuais riscos de incumprimento e a possível concentração dos riscos de crédito num único grupo social (Mangovo, 2012).

Segundo Almekhlafi et al. (2016) A gestão de risco de crédito é entretanto medida pelos bancos para evitar ou mitigar o efeito negativo do crédito. Por tanto o sucesso do desempenho dos bancos em maior medida depende da eficácia e eficiência do risco de crédito. Após o acordo de Basileia a gestão de riscos passou a ser um tema bastante pesquisado e de suma importância para o setor financeiro, e tem sido satisfatórias as transformações que ocorrem no mundo na área da gestão de risco de crédito.

Com a finalidade de mitigar os riscos, a banca angolana optou por adotar as boas práticas internacionais, começando por dirigir-se para os princípios emanados pelo comité de Basileia, no que refere a identificação, monitorização e controlo dos riscos que enfrentam a sua atividade. Entretanto o BNA, tem implementado políticas que lhe permitam avaliação, inspeção e a gestão de riscos com a finalidade de proteger o sistema bancário no geral e os depositantes em particular (Mangovo, 2012).

Segundo Carvalho (2014) Gestão dos riscos da atividade bancária ocupa atualmente posição de destaque na gestão de qualquer instituição bancária, especialmente tendo em conta a conjuntura atual e os desequilíbrios recentes com que a banca se tem deparado.

Relativamente ao risco, com o objetivo de melhorar o nível de eficiência e eficácia da sua atividade, o BNA tem vindo a implementar progressivamente um sistema de gestão de risco transversal a toda a instituição. O cumprimento desta tarefa tem sido assegurada pelo Departamento de Gestão de Risco, que tem como uma das suas funções identificar as áreas geradoras de risco procurando de imediato evitar, transferir ou atenuar os seus efeitos, com vista a assegurar a redução do principal risco na atividade de um Banco Central, nomeadamente o risco da sua reputação (BNA,2014).

Segundo The word Bank (2013) Diante desta conjuntura, a melhoria da gestão económica pode ajudar a transformar a riqueza natural de Angola num capital produtivo e estabelecer as bases para a diversificação económica e competitividade fora do sector petrolífero, o que, em última instância, será tão vital para o emprego, rendimento e redução da pobreza como o crescimento robusto do PIB. Entretanto O acesso ao financiamento é essencial para o crescimento da economia não petrolífera, em particular para a indústria transformadora e agricultura. Mas, apesar da rápida expansão da indústria

bancária angolana durante as duas últimas décadas, a debilidade dos sistemas financeiros e a falta de informações fiáveis estão a provocar distorções na atribuição de crédito, acabando por prejudicar a eficiência e a competitividade da economia como um todo.

Diante dessas afirmações Abdelmoula (2015) conclui que para avaliar o risco de crédito precisa-se de desenvolvimento de modelos de previsão quantitativa bastante preciso que possam servir como sinais de alerta muito precoce para padrões de contraparte.

1.9.5. Como Aplicar os Modelos ao Estudo De Caso

A implementação de um novo modelo pode provocar uma revisão na cultura de uma empresa. Segundo Selau (2008) A construção de um modelo de previsão de risco de crédito engloba três passos importantes.

- Escolha da técnica estatística Multivariada
- Determinar o software a ser utilizado
- Selecionar as variáveis independentes

1. Escolha da técnica estatística Multivariada

De acordo Andrade (2004) para construção de um modelo de supervisão de risco de crédito Vários métodos estatísticos são utilizados para desenvolver sistemas de *credit scoring*. Geralmente este modelo é baseado em técnicas de análise estatísticas multivariada, como modelos de regressão linear, regressão logística, análise discriminante ou em modelos de inteligência artificial. Mas em contra partida para o nosso estudo utilizaremos o método Delphi como já referido acima, é uma técnica bastante eficaz e apropriada para estudos onde há pouca informação sobre o assunto a ser analisado.

2. Determinar O Software A Ser Utilizado

Segundo Selau (2008) A construção de um modelo adequado é uma tarefa complexa. Porém, a escolha do *software* a ser utilizado é um passo muito importante, deve-se verificar suas características quanto as necessidades das análises e sua facilidade de uso.

Sendo assim, Abou (2010) declara que na construção de um modelo do sistema de pontuação são usados um número característico de clientes particulares para atribuir uma

pontuação. Esses *scores* de pontuação contribuem para uma base firme na tomada de decisão na concessão de empréstimo. Ou seja este modelo funciona no sector bancário como um sistema de pontuação atribuído às características de devedor, originando um valor.

3. Seleção Das Variáveis

Segundo Selau (2008) para seleção das variáveis das técnicas multivariadas existem sempre uma única variável dependente que classificam o tipo de cliente “Bom ou Mau” que é também transformada em variáveis numéricas sendo que (0=Mau e 1=Bom), por tanto existem outras diversas variáveis como, (sexo, idade, estado civil, etc) que são consideradas as variáveis independentes para construção do modelo.

Segundo os estudos realizados por Hosmer e Lemeshow (2000) o processo de seleção das variáveis deve ser feito cuidadosamente. Uma vez que as variáveis foram identificadas, é importante revisar criticamente todas as variáveis adicionadas a um modelo antes de se chegar a uma decisão sobre o modelo final. A exclusão de uma variável faz com que haja a percepção de que todas as variáveis excluídas são estatisticamente sem importância e as incluídas no modelo são importantes.

Tabela 4- Seleção das variáveis

N:	Variáveis	Autores	Ano
X1	Idade	Fazenda	2008
X2	Sexo	Manuel	2010
X3	Grau Académico	Medina	2016
X4	Estado civil	Samreen & Zaidi	2012
X5	Prazo do Empréstimo	Medina	2016
X6	Valor do Empréstimo	Manuel	2012
X7	Taxa de Juro	Júlio	2013
X8	Rendimento Anual	Samreen & Zaidi,	2012
X9	Tempo de relacionamento com a Instituição	Medina	2016
X10	Estatuto Residencial	Wendi	2014
X11	Nº de pessoas do agregado Familiar	Araújo & Carmona	2007

Fonte: Elaborada pelo Autor

De acordo a revisão bibliográfica foram selecionadas 11 variáveis para melhor caracterizar os bons e os maus clientes. Para cada variável é selecionada um conjunto de informações que, segundo os seus procedimentos de análise do risco de crédito, contribui para a identificar a capacidade de pagamento dos clientes.

Segundo Neto e Carmona (2004) o uso de poucas variáveis no estudo faz com que os modelos apresentem baixas amplitudes. No entanto, para que o modelo consequentemente apresente maiores taxas de sucesso, o número de variáveis deve ser satisfatório.

Sendo assim Fazenda (2008) afirma que taxa de incumprimento está fortemente associada a natureza dos empréstimos ou às características socioeconómicas dos mutuários. O autor aponta como principais causas sobre endividamento o desemprego, a escassez de rendimento e problemas de saúde, má gestão de orçamento familiar disponível, alteração do agregado familiar e agravamento do custo de crédito. Todavia os fatores idade, sexo, estado civil, taxas de juros, valor do empréstimo e outros podem em maior número indicar potenciais situações de risco de incumprimento

. Para que isso não venha acontecer, compete aos clientes prestar à instituição financeira informações verdadeiras e completas sobre a sua situação económica para que a instituição possa calcular de forma correta o risco do empréstimo que concede. No caso alguma alteração nos dados como, estado civil, regime de casamento e outros, deve comunicar imediatamente à instituição financeira (Mangovo, 2012).

Para que a empresa corra o menor risco, as decisões do crédito deverão ser baseadas em informações claras, objetivas, enfim, conclusivas e impessoais. Após as concessões, o analista deverá administrar a sua carteira de clientes através do acompanhamento mútuo e contínuo entre a empresa e o mercado, reavaliando periodicamente os seus clientes a fim de minimizar o risco da não recuperação do crédito concedido (Oliveira,2010).

CAPITULO II- PERGUNTAS DE INVESTIGAÇÃO

2.1. Perguntas de Investigação

Hipóteses podem ser vista como, tentativa de oferecer uma solução possível mediante uma proposição, ou seja, uma expressão verbal suscetível de ser declarada verdadeira ou falsa (GIL, 2002).

Nomeadamente, cada organização define suas próprias metas e objetivos em conjunto com sua estratégia preferida. As empresas podem, portanto, ser diferenciadas com base em suas escolhas fundamentais expressas em termos de estratégias de longo e curto prazo. Seu sucesso é, em grande parte dependente de sua escolha de estratégia (Altunbas & Ibáñez, 2004).

Com base o nosso estudo podemos constatar que a quebra da dinâmica de crescimento na África subsariana são factos que seguramente afetam a capacidade de crescimento económico de Angola. Portanto existe uma crescente preocupação em melhorar as peripécias de crescimento. Entretanto, para a concretizar o objetivo da nossa pesquisa seria relevante identificar um modelo de crescimento bancário que fizesse fase as necessidades económicas do país. Toda via para dar respostas que sustentem os principais objetivo do nosso estudo levantamos as seguintes questões:

1. Existirá um modelo de crescimento excelente para um Banco implementar?
2. De que forma é que os modelos de crescimento da banca contribuíram para oferta de financiamento à economia?
3. Até que ponto a estratégia de crescimento contribui para a expansão da atividade empresarial?
4. Na atual conjuntura (crise económica e financeira) em que termos estes modelos podem ser revistos?
5. O modelo escolhido pode influenciar de forma determinante o posicionamento dos Bancos no mercado e a capacidade de sobrevivência em períodos de maior adversidade?

CAPITULO III - METODOLOGIA DO ESTUDO

O foco deste capítulo é analisar os passos percorridos e os meios que conduziram aos resultados obtidos no presente estudo. O nosso estudo desenvolveu-se sobre uma investigação quantitativa, com a abordagem qualitativa, através de entrevistas e questionários, conseguimos reter informações com muita eficácia. Com a ajuda da revisão bibliográfica adquirimos maior conhecimento a nível da banca internacional, sobre os atuais modelos de gestão do risco de crédito.

Esse estudo teve como objetivo Identificar um modelo que se enquadre a realidade Angolana, capaz de minimizar os riscos de perdas financeiras na banca de retalho, maximizar a eficiência e contribuir para oferta de financiamento a economia.

Para o desenvolvimento do nosso estudo, realizamos um estudo de caso, sendo que as instituições selecionadas foram, (BPC, BCI e BIC) situados na província de Luanda. Onde foram realizadas as entrevistas pessoais com 5 especialistas da área de crédito. Para o nosso critério de entrevista, consideramos relevante entrevistar pessoas que conhecem de perto as principais dificuldades da sua área.

- Banco BPC

O Banco de Poupança e Crédito BPC, conhecido como antigo BPA, localiza-se no Largo Major Saydi Mingas, na Marginal de Luanda, e foi inaugurado a 28 de Janeiro de 1967. Porém é considerado como o maior banco comercial de capitais públicos conquistando uma função de líder na expansão dos serviços bancários. Seguindo esta ordem de ideias, o BPC tem apostado na modernização da sua estrutura orgânica e criar um modelo organizacional de acordo com as atuais tendências do mercado (BPC, 2012).

- Banco BCI

O Banco Comercial e Indústria foi criado ao 11 de julho de 1991 pelo Decreto 08-A/91 do Conselho de Ministros e inaugurado pela Sua Excelência Presidente da República de Angola Eng^a José Eduardo Dos Santos. Tendo como visão inovação, flexibilidade e agilidade nos seus serviços. Sua missão é de prestar serviços financeiros de reconhecimento valor para os clientes e proporcionar uma atrativa rentabilidade aos aforradores e demais grupos de interesse (BCI, s.d).

- Banco BIC

O BIC é um banco português e colabora no desenvolvimento das relações económicas Portugal-Angola prestando serviços financeiros, global que se adapta as necessidades de cada cliente (particulares e empresas), tem a sua sede social na Avenida António Augusto Aguiar em Lisboa. As suas atividades são dirigidas com alguma especificidade para o apoio as empresas e empresários que exportem bens e serviços, que apresentem estratégias de investimento em Angola ou estejam em fase de internacionalização, (BIC, s.d).

Com ajuda da revisão bibliográfica, desenvolvemos o modelo de pontuação de crédito, que foi o modelo escolhido para o nosso estudo com objetivo de identificar o nível de risco dos créditos concedidos a pessoas físicas.

Para construção do modelo, primeiramente foi feita a escolha do método para desenvolver o sistema credit scoring. Ao longo dos últimos anos foram desenvolvidos vários métodos para construção do modelo de pontuação de crédito como, os modelos de probabilidade, modelo de regressão logística e outros, que segundo a literatura pesquisada, são métodos estatísticos para estimar a probabilidade do incumprimento com base em dados históricos sobre o desempenho dos empréstimos e as características dos mutuários. Para o nosso estudo optamos por utilizar o método Delphi que foi projetado para colher a opinião de especialistas para seleção do ponto de vista das variáveis no futuro. Ou seja, seu objetivo é obter o consenso mais confiável de opiniões de um grupo de especialistas.

De seguida foi determinado o software a ser utilizado, sendo que, com ajuda do Método Delphi utilizamos o word e power point para construção de uma serie de questionários intercalados com o feedback de opiniões controladas. E como ultimo pormenor, fizemos seleção das variáveis a ser utilizadas.

Os dados primários foram coletados por meio de entrevista com um guião composto por 6 perguntas abertas. Essa entrevista foi feita com 5 especialistas dos diferentes bancos referidos acima, com o intuito de perceber quais os modelos utilizados por eles na prevenção do risco de crédito, e perceber como eles avaliam a credibilidade do mutuário ao conceder o crédito. Para aplicação do modelo de pontuação de crédito, precisávamos de ter acesso a base de dados dos clientes, para prever os riscos com base

nos históricos dos empréstimos passados e determinar as características semelhantes aos empréstimos futuros. Mas devido a falta de dados tais como, idade, renda, número de dependentes, estado civil e outros fatores relacionados aos empréstimos que podem ter uma maior influência significativa sobre o modelo, não conseguimos obter os históricos de créditos das operações passadas. Ou seja, as bases de dados não se encontravam disponíveis, dificultando em partes a nossa pesquisa.

Os dados secundários foram coletados por questionários que foram desenvolvidos para serem avaliados em um estudo Delphi de forma a buscar conhecimentos para aplicações práticas com vista a solucionar problemas futuros. Este método teve o apoio de grupo de 20 especialistas da banca. Os requisitos necessários para formar parte do grupo dos especialistas foi pelo conhecimento e experiência em suas áreas. Sendo assim elaboramos um questionário com 11 perguntas baseadas nas (11 variáveis) consideradas como importante para análise do modelo credit scoring. Foram avaliadas opiniões e consensos em grupos onde conseguimos prever quais as características dos “Bons e Maus” clientes, e assim prever os empréstimos futuros.

3.1. Definição do Instrumento da Recolha de Dados

3.1.1.Método Delphi

O método Delphi foi desenvolvido pela Rand Corporation (empresa Americana) na década de 50 com objetivo de analisar e avaliar a opinião de grupo. Durante os últimos dez anos, o método Delphi foi usado com mais frequência no domínio da gestão, da economia, da tecnologia bem como das ciências sociais. É um Método útil para avaliação de coisas novas e em casos que podem ser explicados futuramente (Pandey & Zimitat, 2007).

De acordo Climent et al . (2012) O método Delphi é uma técnica de projecção de tipo qualitativo e subjetivo apropriado para estudos onde há pouca informação sobre o assunto a ser analisado e também para estudos exploratórios.

Segundo Pareja (2003) o método Delphi é uma técnica que permite obter opiniões e consensos em grupos, sobre um determinado assunto específico através de questionários sucessivos. Este método apresenta três características principais:

1. Uma estrutura para permitir o fluxo de informação entre um grupo de especialistas- A interação realiza-se através de um procedimento sistemático sobre várias interações, com uma retroação entre cada uma das etapas cuidadosamente controlada, para alcançar o objetivo de reduzir os erros de transmissão das mensagens;
2. Circulação da informação dentro do grupo - A opinião do grupo define-se como um conjunto válido das opiniões individuais na fase final, ou seja, garante que a opinião de cada elemento do grupo está devidamente representada na resposta e visão final
3. Anonimato dos participantes - A opinião dos especialistas consultados obtém-se através de um questionário ou outro meio de comunicação formal, com o objetivo de diminuir a influência dos indivíduos dominantes;

Segundo Adler e Ziglio (2002) Este processo mostrou ser bastante eficaz em uma variedade de problemas e situações. Fornece um registro dos pensamentos de um grupo que podem ser revisados conforme o necessário, o anonimato dos participantes permite-lhes expressar opiniões e assumir posições que de outra forma, não poderão expressar ao fazê-lo de modo a comprometer a sua posição numa organização ou a sua capacidade de atingir determinados objetivos.

De acordo Geist (2010) O método Delphi remove desafios geográficos e limite de tempo, permitindo que todas as partes interessadas participem. Este método usa uma série de pesquisas intercaladas com feedback controlado e constrói um consenso sem necessidade de reuniões presenciais.

Segundo Pareja (2003) para implementação do método Delphi existem 10 passos a seguir:

1. Definição do problema da pesquisa.
2. Formar grupos que aborde um tema específico.
3. Estrutura do questionário
4. Testar o primeiro questionário
5. Entrega do questionário aos especialistas
6. Análise das respostas obtidas no envio do questionário

7. Preparação das perguntas para o segundo envio, e aproveitamento das respostas obtidas ao primeiro envio para afinar algumas perguntas.
8. Verificar se existem algum consenso entre o grupo
9. As respostas devem ser analisadas repetidas vezes até que se obtenha um consenso e estabilidade nas respostas
10. Preparação e análise de todos os resultados, para apresentação das conclusões.

CAPITULO IV- ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste capítulo faremos apresentação dos dados obtidos durante entrevistas e questionários. Sendo um tema pouco explorado e com pouca informação disponível, optou-se inicialmente por fazer entrevistas pessoais, como um meio de contacto com os especialistas da Banca. A entrevista foi realizada no dia 6 de Março de 2017 em Luanda. Esta técnica permitiu maior taxa de respostas, identificamos um conjunto de informações e opiniões que depois foram avaliadas. Os entrevistados foram recrutados nas suas instalações. A entrevista foi conduzida com uma breve apresentação do tema e dos objetivos da pesquisa.

Tendo em vista o escopo do estudo aqui apresentado, pretendemos demonstrar, um modelo mais eficaz, por isso estabelecemos alguns requisitos de forma a encontrar caminhos para melhorar os créditos futuros. De acordo a literatura consultada, os bancos enfrentam grandes dificuldades em determinar os maus crédito, e isso pode vir a causar sérios problemas futuros, como a falência dos bancos e muito mais. Entretanto, achamos que o método Delphi é o sistema mais conveniente para identificar as variáveis que podem originar modificações futuras.

Após a recolha e identificação das variáveis, através do método Delphi, tendo em conta a relevância que as variáveis apresentam na análise de crédito, foi feita uma análise onde permitiu-nos identificar quantitativamente as opiniões mais relevantes dos consensos existentes entre os 20 especialistas.

Segundo Hasna, et al. (2010) O método Delphi consiste em uma pesquisa realizada em três rodadas e fornece aos participantes na segunda rodada os resultados das primeiras avaliações para perceber se eles querem ou não manter a sua opinião anterior.

4.1. Entrevista

Para dar início á entrevista, fizemos inicialmente um breve resumo sobre o modelo *credit scoring*, com o propósito de perceber, se os especialistas conhecem e utilizam este modelo para prevenção do risco de crédito.

1. *As instituições bancárias (BPC, BCI e BIC) utilizam os modelos de credit scoring para prevenção do risco de crédito”.*

Em resposta, os especialistas afirmaram em conformidade, que as instituições não utilizam o modelo credit scoring para prevenção do risco na concessão do crédito.

Face a um conjunto de riscos que o sistema bancário está exposto, surgiu a necessidade de perceber, quais os modelos e técnicas utilizadas pelos bancos, para análise e avaliação do risco de crédito. Sendo assim, colocamos a seguinte questão.

2. Quais os modelos e técnicos utilizados pelos bancos (em que exerce as suas atividades) para análise do risco de crédito.

As respostas eram baseadas relativamente aos bancos em que cada especialista entrevistado exercia a sua atividade laboral. Entretanto diante de todas as respostas, os especialistas mostraram-nos inexistência de um modelo uniforme, sendo que foram apontadas varias técnicas diferentes. Segundo os especialistas, tudo parte de uma burocracia baseada em normas internas de cada instituição, tentando regularizar continuamente o número de variáveis que caracterizam o tomador de crédito.

Segundo Hosmer e Lemeshow (2000) Existem alguns critérios para implementar as variáveis em um modelo. Porém na construção do modelo existem dados estatísticos, quanto mais variáveis forem incluídas no modelo maior serão os erros padrões estimados, e mais dependentes serão os modelos nos dados observados. Confirmando esta orientação, de acordo a revisão bibliográfica foram selecionadas 11 variáveis consideradas importantes para concessão do crédito, no entanto, solicitamos aos 5 especialistas dos diferentes bancos, que identificassem as variáveis, consideradas relevantes e não relevantes na concessão do crédito.

3. Das 12 variáveis apresentadas quais as que consideram relevantes e não relevantes na concessão do crédito.

Nas suas respostas, foram descartadas 4 variáveis sendo consideradas pouco relevantes, e 7 consideradas muito relevantes. Diante desta informação, respeitando sempre a opinião de cada um dos especialistas colocamos a seguinte questão.

4. Até que ponto os modelos ou estratégias de crescimento utilizado pelos bancos tem contribuído para expansão da atividade bancária, e na atual conjuntura (crise económica e financeira) em que termos estas estratégias podiam ser revistas.

Segundo os especialistas, a quebra das receitas causadas pela atual crise financeira reduziu significativamente a procura ao crédito. Por tanto, sem a obtenção do crédito as empresas diminuem sua capacidade produtiva e de investimento, reduzem os níveis de facturamento e de geração de emprego e renda, o que acaba contribuindo para o aumento nas taxas de mortalidade das MPE's. Diante desta conjuntura os clientes estão receosos em investir por não ter como importar a matéria-prima, porque como é sabido Angola fora as exportações de petróleo e diamante, o país sobrevive de importações de vários mercados internacionais, desde a matéria-prima aos bens de primeira necessidade, e estas importações sempre foram uma oportunidade de crescimento a banca angolana e expansão das atividade empresarial. Concluído os especialistas afirmam que para que essas estratégias possam ser revista teriam que racionalizar os custos e ter a maior concentração na carteira de negócio nos segmentos que geram maiores rendimentos.

5. Perante as respostas apresentadas pelos especialistas, procuramos perceber quais foram os sectores de atividades beneficiados pelo crédito bancário durante os últimos anos”.

As respostas foram unânimes, apesar de que, umas bem mais desenvolvidas que a outras. Os especialistas referiram que os setores mais beneficiados pelo crédito foram os setores de comércio, agricultura e o crédito a particulares (como principal compra de viaturas e para resolução de problemas pessoais pontuais, vulgarmente conhecido como o crédito cria condições). Em alguns bancos somente atividade de comércio e indústria.

6. Que fatores impulsionaram o crescimento do sector bancário em que está inserido.

Em resposta a está questão, foram destacados vários fatores como: (i) Espaço de penetração no negócio bancário tendo em conta a taxa de bancarização da população angolana que ronda os 30%; (ii) Dinâmica de crescimento da economia angolana, pese embora atual não seja tão alta devido a crise que se arrasta desde 2014; e (iii) Fonte de aplicação de recursos em negócios que apesar de elevado risco, proporciona consideráveis margens de rentabilidade e o crédito habitacional e automóvel. Alguns dos especialistas quase sempre apresentavam respostas curtas e ligeiramente idênticas.

4.2. A aplicação do Método Delphi à Investigação aqui apresentada

Para conseguir obter uma visão ampla e imparcial, sobre a importância futura que as variáveis poderão ter na concessão do crédito, considerámos importante juntar um grupo de especialistas com diferentes experiências e de áreas profissionais diferenciadas da banca.

Segundo Adler e Ziglio (2002) A escolha dos especialistas apropriados deve seguir um procedimento rígido por critérios explícitos. No entanto a experiência é geralmente um requisito chave para seleção dos especialistas para um painel Delphi.

De acordo Dutschke (2004) os especialistas devem ser as pessoas mais competentes na sua especialidade. Entretanto selecionamos um grupo de 20 especialistas profissionais em diversas áreas da banca como.

- Governadores
- Diretores
- Analistas na área de risco
- Gerentes
- Subgerentes
- Gestores
- Pessoas com experiências passadas na área de crédito.

Os especialistas selecionados para participação em um processo Delphi não necessitam necessariamente de qualificações académicas padrão, como grau de honra de primeira classe e Doutorado. Porém ser um especialista implica aquisição de experiência, habilidade especial ou conhecimentos de um determinado assunto (Adler & Ziglio, 2002).

4.3. Questionário

Segundo Dutschke (2004) A validade das questões dependem muito dos questionários e a seleção dos especialistas. Para tal as perguntas do questionário devem ser claras, precisas e sem ambiguidade, com objetivo de evitar respostas e interpretação imprecisa, vaga ou errónea.

O questionário conteve 11 perguntas, baseadas nas (11 variáveis) consideradas como importante para análise do modelo *credit scoring*. O primeiro questionário foi testado, corrigido e validado por 5 (cinco) especialistas dos três bancos em estudo (BPC,BCI e BIC). De seguida, os mesmos fizeram parte do grupo antes de ser enviado. O primeiro questionário foi feito power point e os outros em word.

Após a receção e análise das respostas obtidas ao primeiro envio, foram listadas todas as opiniões recebidas em gráficos de Power Point e posteriormente foi elaborado um segundo questionário com as mesmas perguntas do primeiro, identificando quais as perguntas com respostas consensuais, e quais as não consensuais. Em seguida pós a receção do segundo questionário foram analisadas todas as respostas, mas ainda assim haviam respostas sem consenso. Entretanto, elaboramos um terceiro questionário com as mesmas perguntas e foram enviadas apenas para os especialistas que tinham opiniões não consensuais, com objetivo de perceber se eles pretendem manter ou mudar de opinião. Os questionários foram enviado para todos os especialistas, por correio eletrónico, sendo as respostas obtidas pela mesma via.

Optamos por enviar os questionários por correio eletrónico pelo facto de todos os especialistas usarem diariamente o email como instrumento de trabalho e isso facilitou a nossa interação garantindo o anonimato dos mesmos. Fizemos uma carta que acompanhou o envio de cada questionário, indicando o prazo, a data limite para o envio das respostas (10 dias após cada envio). Devido a indisponibilidade de alguns especialistas, alargou-se o prazo e as respostas foram recebidas 4 semanas após a data pela mesma via.

No primeiro envio foi pedido a cada especialista que indicasse o cargo que ocupa na instituição, com objetivo de conhecer o percurso profissional de cada um. Todos cooperaram para o desenvolvimento do estudo depois de muitas insistências para finalizar o Projeto. Houve atrasos mas não foram relevante para condução do exercício porque a maioria foi cumpridor dos prazos solicitados nas respostas ao envio dos questionários. As datas de envio dos questionários foram as seguintes:

O primeiro envio – 10 de Abril 2017

O segundo envio – 20 de Maio 2017

O terceiro envio – 30 de Maio 2017

Após a receção de todas respostas foi efetuada uma análise das opiniões dos especialistas com base na literatura pesquisa.

4.4. Avaliação das Respostas

Após a identificação de todas as variáveis e das respostas obtidas através do método Delphi, conseguimos identificar os consensos existentes, e as variáveis relevantes constituintes do sistema em avaliação. As variáveis permitiram-nos avaliar o nível de endividamentos dos futuros candidatos ao crédito bem como definir a sua capacidade de pagamento. Relativamente aos consensos obtidos, observamos que o incumprimento das normas que regem o sector bancário têm colocado barreiras no acesso ao crédito.

Segundo Oliveira (2010) para maior segurança nas concessões de crédito, todos bancos devem implementar uma política de crédito de acordo com a necessidade de seus clientes e com o risco que deseja correr, e consciencializar os seus colaboradores que a política será um facilitador, pois irá permitir a diminuição do incumprimento. Desta forma optamos pelo combate ao risco e melhoria do processo de análise de créditos futuros.

O questionário continha 11 perguntas todas idênticas, pois considerou-se oportuno junta-las numa só, sendo que as respostas dos especialistas indicavam cada uma delas.

As perguntas eram as seguintes:

Considera que as variáveis (sexo, idade, estado civil, grau académico, numero de pessoas no agregado, renda formal, tempo de relacionamento com a instituição, prazo de Empréstimo, Taxa de juros, residência e valor do empréstimo) serão relevantes na conceção do crédito futuros?

1. Idade

Os resultados obtidos nesta variável mostraram 95% dos consensos entre os especialistas, segundo os mesmos, é uma variável muito importante, sendo que a partir dos 18 anos de idade qualquer pessoas pode aderir ao crédito. Mais devido ao fraco crescimento económico do país, a maioria da população mais jovem dos 18 aos 24 anos não possui um rendimento económico estável, visto que a maioria encontra-se em propensão de desemprego, e os candidatos com mais de 50 anos também apresentam risco a instituição devido a diminuição da renda e os problemas constantes de saúde. A opinião destes especialistas é consistente com os conceitos defendidos

por Fazenda (2008) e Medina (2016) referem que quanto maior a idade dos indivíduos menor o seu risco de crédito, pois os indivíduos mais velhos teoricamente possuem maior maturidade responsabilidade, estabilidade e educação financeira implicando menor possibilidade de não honrar com os compromissos firmados.

2. Estado Civil

Os resultados desta variável apresenta algum consenso onde 80% dos especialistas respondeu que sim, é um forte preditor de crédito ou seja possui sinal positivo, significando que indivíduos solteiros são mais propensos ao incumprimento porque geralmente, têm menores responsabilidades familiares que indivíduos casados. Sustentando esta afirmação Samreen e Zaidi, (2012) e Araújo e Carmona, (2007) fundamentam que os indivíduos casados apresentam menos risco, por apresentar responsabilidades conjugal e familiar acabam por ser mais solventes. Ou seja, o estado civil torna os casados mais árduos e responsáveis.

3. Grau Académico

Está variável apresenta 80% dos consensos, segundo os especialistas é um fator essencial na avaliação da credibilidade dos mutuários. Todos os candidatos ao crédito com um nível académico superior apresentam menor risco a instituição, pois geralmente pagam os empréstimos a tempo porque facilmente conseguem um emprego melhor. Em contrapartida, as pessoas de nível mais baixo, dada a sua fraca qualificação dificilmente encontram colocação em empregos bem remunerados, o que faz com que muitos não recorrer ao crédito, uma vez que a banca não empresta dinheiro a quem não tem uma situação económica estável. A opinião destes especialistas é consistente com os conceitos defendidos por Samreen e Zaidi (2012); Medina (2016) e Júlio (2013) declaram que os candidatos com o nível académico mais alto apresentam a maior segurança a instituição por serem pessoas com uma educação financeira mais esclarecida, e responsáveis, menor são as possibilidades de não honrar com os compromissos firmados.

4. Número de pessoas no Agregado Familiar

As respostas á esta variável apresentaram 75% dos consensos, sendo que os especialistas referem no geral as famílias Africanas são mais numerosas o número de filhos ronda entre os 5 aos 9, pois os clientes com maior número de dependentes acabam sendo mais incumpridores pois apresenta uma maior percentagem na renda familiar tendo em conta as necessidades dos dependentes. A opinião dos especialistas é sustentada por

Manuel, (2010); Araújo e Carmona, (2007) que afirma que os clientes cumpridores na maioria das vezes têm agregados familiar que variam entre 0 a 4 indivíduos, sendo que os clientes que são considerados incumpridores possuem agregados familiares com 5 a 8 indivíduos.

5. Renda Formal

Nesta variável as respostas foram 100% consensuais, sendo que todos os especialistas responderam que é uma variável muito importante para avaliação do incumprimento. No ato da solicitação ao crédito, segundo os especialistas, é pedido ao candidato uma declaração ou comprovativo da sua renda formal. Esta variável vai determinar diretamente a capacidade de pagamento dos indivíduos, avaliar currículo profissional do candidato, a estabilidade no emprego que é um dos principais fatores que o candidato ao crédito possui para horar com os compromissos firmados com a instituição. Ou seja, esta variável retrata a estabilidade financeira do individuo na sequencia de perceber se o mesmo possui um contrato de trabalho. As opiniões dos especialistas é plausível com Samreen & Zaidi, (2012) e Manuel, (2010) em que referem que, os indivíduos assalariados apresentam menor risco de incumprimento e maior credibilidade a instituição, já um candidato desempregado não é considerado solvente porque não apresenta uma fonte de rendimento para reembolsar os empréstimos. Quando o cliente apresenta uma comprovação de renda sem vínculo de emprego, ou seja, de profissionais liberais, empresários e autônomos, os analistas de crédito devem averiguar as informações.

6. Tempo de Relacionamento com a Instituição

As respostas apresentaram um valor máximo de 100% de consenso entre os especialistas em que afirmaram que é uma variável relevante, sendo que, análise desta variável é baseada nos históricos do relacionamento do cliente com o credor ou a instituição de crédito. Perante a ficha cadastral do cliente que é elaborada na altura da candidatura ao crédito, os clientes com mais tempo de relacionamento com a instituição já possui informações sobre o comportamento de pagamentos anteriores, caso o mesmo não apresente um bom histórico é negado uma nova concessão. Essas afirmações são fundamentadas por Medina (2016) no seu estudo onde referiu que, os clientes mais antigos tendem a prezar por sua reputação perante a instituição e por esse motivo apresentam menor risco de crédito, comparado aos clientes com pouco ou nenhum tempo de relacionamento com a instituição. Os clientes com antecedentes na instituição possuem

ou já possuíram produtos financeiros anteriores. Em casos em que esse produto foi uma operação de crédito, a instituição possui informações sobre o comportamento de pagamento desses tomadores e caso não possuam um bom histórico creditício geralmente é negada uma nova concessão.

7. Taxa de Juro

Esta variável apresentou 90% dos consensos, segundo os especialistas a taxa de juro é uma variável muito importante, sendo que é cobrada na altura do contrato da concessão do crédito, pode ser fixada ou variável. É uma prática imposta pelos bancos com objetivo de reduzir o risco na concessão do crédito. A maioria das instituições bancárias cobram juros elevados de forma a permitir a autossustentabilidade dos projetos, tendo em conta que os clientes não possuem histórico creditício. A opinião dos autores é sustentada por Lisboa (2013) que refere que muitas são as instituições bancárias que preferem conceder empréstimos a taxas de juros altas, com intuito de obter maiores rendimentos, com prazos muito limitados e privilegiando sobre tudo o sector comercial. Este conceito é reforçado por Medina (2016) quando refere que no momento em que é avaliada a capacidade do cliente de reembolsar o crédito que pretende contrair os bancos têm que analisar que consegue fazer face a uma subida significativa das taxas de juros. Quanto menor for o valor da taxa praticada nas operações de empréstimos, maior é a frequência de cumprimento registada.

8. Estatuto Residencial

Esta variável apresenta algum consensos, sendo que 75% os especialistas afirmam que é uma variável dicotómica, permite identificar qual o estatuto residencial do individuo, se reside em casa própria ou em casa alugada. Foi uma variável que apresentou dificuldades em encontrar consensos entre os especialistas logo no primeiro questionário. Os especialistas afirmam ser uma variável pouco relevante atualmente, devido o défice habitacional existente em angola. Aida segundo os mesmos, o fator habitação é atualmente um dos principais problemas em Angola. Existem alguns inconvenientes que impedem os cidadãos ao acesso a habitação como, a pobreza, o preço elevado da renda, o desemprego e muitos outros fatores. No entanto, tais pressuposto faz com que a maioria da população continua a residir em casas de parentes ou arrendadas por falta de moradia própria. O código postal é uma das características muito importantes, sendo que uma localização residencial errada pode colocar o candidato em uma tremenda desvantagem. A estabilidade residencial tal como a estabilidade de emprego faz com que o individuo

acrescente pontos. Na altura da concessão do crédito. A opinião dos especialistas é sustentada por Wendi (2014) quando afirma que a residência e a região muita das vezes podem refletir na estabilidade do estado de vida dos candidatos. Se os candidatos possuem sua casa, alugam, ou são subsidiados pelo governo ou vivem com seus pais, esses fatores refletirão sua renda em certa medida.

9. Valor do Empréstimo

Os resultados obtidos mostraram 100% dos consensos referente ao grupo dos especialistas, os valores dos empréstimos normalmente têm a ver com as políticas adotadas pelos bancos. Os créditos são concedidos de acordo a capacidade de pagamento e pontualidade do indivíduo. As instituições geralmente concedem crédito em maior valor para os clientes que já possuem um histórico de bons pagamentos com a mesma. A opinião dos especialistas é consistente com os autores Araújo e Carmona, (2007); Oliveira (2010) em que referem que, conhecer o cliente é fundamental para a concessão do crédito, entretanto apresentar comprovativo de rendimentos, declaração de imposto de renda muita das vezes não é suficiente para determinar o valor e linha de crédito para o cliente, por tanto há uma série de perguntas que devem ser respondidas relacionadas a gastos mensais do cliente com educação, saúde, transportes, alimentação, aluguel, pensão, e ainda, há uma pesquisa em todo o sistema financeiro sobre o cliente, se ele possui compromissos e se os honra. De seguida, mediante estas perguntas torna-se possível, juntamente com os dados cadastrais, medir a potencialidade de pagamento do tomador.

10. Prazo de Empréstimo

Nesta variável apresenta um valor máximo de 100% dos consensos, sendo que os especialistas afirmam que os prazos de empréstimos refere-se ao período concedido pela empresa, normalmente este prazo varia de instituições para instituições. Quanto mais curto for o prazo de reembolso ao empréstimo concedido, maior será o valor da prestação mensal, mas acaba por pagar uma taxa de juros mais baixa. Já os empréstimos de longo prazo a taxa de juro também é relativamente mais alta. Estes conceitos são reforçados por Medina (2016) na qual refere que os empréstimos de longo prazo estão mais propensos ao risco, pois estão mais expostas à ocorrência de mudanças inesperadas na vida do tomador, tais como, a morte ou perda de emprego.

De acordo os especialistas, a banca Angolana encontra-se num processo de desenvolvimento, de certa forma um controle efetivo do risco de crédito acaba sendo um

aspecto fundamental. No entanto, é importante que os procedimentos de avaliação sejam aprimorados para melhorar a qualidade de crédito. Em uma perspectiva mais ampla, as características de um candidato ao crédito é um aspecto crucial na concessão do crédito, especialmente para prevenção do risco.

Estas variáveis aqui apresentadas, descreveram as características pessoais e comportamentais dos clientes no processo de aprovação de crédito. Cada uma dele descreve o relacionamento do cliente com a instituição. Este procedimento de avaliação pode ser melhorado através do uso mais eficiente das informações necessárias para estimar a probabilidade de reembolso do mutuário.

Segundo a bibliografia consultada e referida, a primeira conclusão retirada das respostas é a de que o peso de algumas destas variáveis altera em função da área de análise e com o passar do tempo. Como por exemplo as perguntas (1,3,6,8), quanto ao Grau acadêmico, podem existir regiões com ausência de universidades, o que implica menor grau de instrução da população naquela área. Relativamente ao tempo de relacionamento com a instituição, em certos casos existem regiões com maior quantidade de agências bancárias e com uma população diferenciada, em relação a uma região rural, ou que não possuem agências bancárias. Quanto ao fator idade, podem existir bairros em que os habitantes em maior parte são idosos. Entretanto, essas variáveis podem se mostrar não significativas em todas as regiões. A variável sexo não foi frisada porque não demonstrou nenhum consenso, segundo os especialistas, é uma variável irrelevante porque não faz comparação, sendo que o tratamento diferenciado de gênero vai contra os princípios ou regras bancárias. Entretanto, avaliar corretamente o risco de crédito permite que os bancos criem transações futuras de empréstimos, de modo a obter características específicas de retorno.

CAPITULO V- CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E SUGESTÃO PARA FUTURA INVESTIGAÇÃO

5.1.Conclusões

No presente trabalho apresentamos uma explicação plausível do setor bancário Angolano sobre a forma como o mercado de crédito vem-se deteriorando nos últimos anos. Tivemos como principal objetivo apresentar um modelo que se enquadre a realidade Angolana, visando minimizar os riscos de perdas financeiras na banca de retalho, maximizar os lucros contribuindo para oferta de financiamento a economia.

O sistema financeiro angolano tem apresentado sinais contraditórios quanto a sua rota de crescimento, devido a quebra significativa do preço do petróleo no mercado internacional. Entretanto, propusemos um modelo apropriado e utilizado em muitos países desenvolvidos para prevenir o risco de crédito.

Em resposta as questões levantadas podemos concluir que o modelo escolhido pela empresa nem sempre é o mais eficiente, mais quando bem implementado possibilita a redução da probabilidade de erros. Sendo assim, com a implementação deste modelo teórico “credit scoring” os bancos poderão aumentar a eficiência e a precisão do crédito, diminuir os riscos exigidos pelas instituições financeiras com base nos empréstimos passados com características semelhantes aos empréstimos atuais. Estes modelos por serem inovadores e bem mais sucedidos contribuem para oferta de financiamento a economia, de forma a avaliar o risco de crédito mais rápido e objetivo. Ajuda a expandir o acesso ao mercado de crédito, reduz o incumprimento, ajuda as famílias a eliminar o ciclo gerado de baixo status económicos.

De acordo a literatura consultada, todo o Modelo de crescimento de uma empresa, esta relacionada a estratégia de crescimento da mesma. No entanto, para adotar uma estratégia empresarial eficaz é preciso criar uma posição única, basicamente, é necessário escolher atividades diferentes das empresas concorrentes. Entretanto, para que esses modelos ou estratégias colaborem para expansão da atividade empresarial, os setores financeiros angolanos precisam de mudanças, para melhorar o desempenho dos bancos, melhorar os seus modelos e diversificar a sua gama de serviços financeiros.

Segundo a literatura pesquisada, um sector financeiro saudável é um elemento chave na manutenção de uma economia estável. Nesta perspetiva pra dar resposta a questões levantadas podemos afirmar que na atual conjuntura de crise económica e financeiras, os modelos devem ser revistos para que a empresa consiga adaptar-se a mudanças que ocorrem no seu ambiente externo, a estratégia e os modelos necessitam de evoluir para que os bancos consigam tirar partido de novos caminhos de oportunidades ou para conseguir ultrapassar a situação de crise.

Os modelos escolhidos para o nosso estudo, podem influenciar de forma significativa o posicionamento dos bancos no mercado angolano, mais para que isso aconteça, é necessário que os bancos apostem em investimentos tecnológicos, adaptação dos modelos de gestão de risco, reforço das suas estruturas, desenvolvimento da oferta de produtos e serviços e maior aproximação com os clientes. Só assim terão maior capacidade de sobrevivência em períodos de maior adversidade.

Os resultados deste trabalho, demonstraram que as raízes dos problemas do sector bancário tem sido os maus empréstimo, que causam altas taxas de incumprimento no mercado angolano. Observamos que muitos bancos, não apresentam registos sistemáticos de históricos de crédito, variáveis em falta e muitos outros fatores importantes para que o modelo apresente maior credibilidade. A falta desses históricos e variáveis não nós permitiu montar uma amostra deseja, pois quanto mais elevado for o número de variáveis menor será a probabilidade de incumprimento do mutuário. Ou seja, o uso de poucas variáveis faz com que o modelo apresente pouca relevância atualmente.

Sendo assim, para dar prosseguimento à nossa pesquisa, recorreremos ao método Delphi com objetivo de buscar conhecimentos para aplicação prática, com vista solucionar problemas futuros. Com o uso deste método, conseguimos obter uma visão ampla sobre a importância futura que as variáveis poderão ter na concessão do crédito. Conseguimos encontrar consenso e estabilidade nas respostas dadas pelos especialistas, e assim chegarmos as determinadas conclusões.

Com base a revisões bibliográficas foram selecionadas 11 variáveis consideradas importantes para concessão do crédito a pessoas físicas. Nos resultados desta avaliação futura, obtivemos consenso em 10 variáveis, cada uma delas fornece indicadores importantes sobre a possibilidade do não retorno do capital investido. Apenas a variável

“sexo” foi descartada segundo os especialistas é uma variável sem importância alguma sendo que o tratamento de género vai contra os princípios ou regras bancárias.

O modelo mostrou ser bastante vantajoso apesar de algumas dificuldades encontradas ao longo do estudo.

Após uma análise profunda das variáveis, podemos concluir que a maioria das taxas de incumprimentos em Angola estão associados algumas características dos mutuários como, o desemprego, aumento do número de pessoas no agregado, falta de rendimento anual, residência, estado civil etc. Isso porque a maior parte da população ativa em Angola encontra-se no desemprego, sem residência fixa, alteração no estado civil frequente e no número de agregado familiar. Diante desta conjuntura tais características devem ser atualizadas sempre que houver uma alteração. Ou seja, os mutuários devem comunicar aos bancos sobre as respetivas alterações dos dados para prevenir situações de risco. Mas como, em maior parte não acontece, cabe ao departamento de acompanhamento crédito que tem como principal função prevenir a deterioração da carteira de crédito entrar em comunicação com os clientes sempre para atualização dos dados. Em função dos problemas apresentados, é muito provável que a implementação destes modelos no mercado Angolano atualmente não apresente resultados fiáveis.

No entanto concluímos que, para que os bancos futuramente proporcionem um elevado nível de bons empréstimos e contribuam para o contínuo crescimento do Sistema Financeiro Angolano, têm de, assegurar-se a uma gestão saudável, prudente, que garanta crescimento económico e minimize os riscos de perdas aos acionistas.

5.2.Limitações

As limitações enfrentadas durante este estudo foram:

A questão do anonimato por partes dos bancos e especialistas, foi um obstáculo no início para a colheita dos dados.

Os bancos que faziam parte do nosso estudo, uma vez que com avaliação de crédito tínhamos de ter acesso a base de dados dos clientes, devido alguns inconvenientes a base de dados não se encontrava disponível, sendo que não conseguimos obter os históricos de crédito das operações passadas.

5.3.Sugestão Para Futura Investigação

É importante que se realizem mais trabalhos desta natureza, sendo que, os resultados destes trabalhos podem ser importantes para todas instituições bancárias Angolanas.

Recomenda-se que utilizem as técnicas avançadas de pontuação de crédito como, análise discriminantes, redes neurais e regressão logística.

Para as futuras investigações é fundamental obter base de dados completas que retratem todas as operações da população em estudo.

Também é recomendável ter um maior número de variáveis para generalização e precisão dos resultados.

É aconselhável que os bancos utilizem este modelo de pontuação de crédito propostos Como parte de seus métodos de avaliação, pelos benefícios da pontuação de crédito como, redução dos custos na análise de crédito, avaliação de crédito mais rápida, melhoria no fluxo de caixa, etc.

BIBLIOGRAFIA

- Abdelmoula, A. K. (2015). Bank credit risk analysis with k-nearestneighbor classifier: Case of Tunisian banks. *Accounting and Management Information Systems* , 14, pp. 79-106.
- Abdou, H., El-Masry, A., & Pointon, J. (2007). On The Applicability Of Credit Scoring Models in Egytian Banks. *Banks and Bank Systems* vol 2.
- Abou, G. (2010). Analyse comparée des évolutions du crédit et de l'activité économique dans l'UEMOA", Document d'Etude et de Recherche.
- Abunku, p. E. (2014). Macroeconomic Analysis ofBanking Setor. *international Journal of Economcs Growth in Nigeria*, 2-5-10.
- Adler, M., & Ziglio, E. (2002). The Delphi Metodo and its application to Social Policy Aand Public Healylh.
- Adrianova, S., Baltigi, B., D, P., & D.Fielding. (2014). Wy do African Banks Lend Solittle? *Oxford Bulletin of Economics*.
- Agnani, B., & Padilla, A. I. (2011). Growth in an Oil Abundant Economy; The case of Venezuela . *Journal of ApppelledEconomics*, vol. 14, No. 1, 61-79.
- Ahmed, J., & Bashir, M. F. (2016). An empirical investigation of banking sector development and economic growth in a panel of selected SAARC countries. *Theoretical and Applied Economics*, 65-72.
- Alegre, M. T. (2014). Probabilidade de default em crédito à habitação Aplicação de técnicas de estimação alternativas. Lisboa: Universidade Católica Portuguesa: Dissertação de Mestrado.
- Almekhlafi, E., Almekhlafi, K., & Peiltu, M. K. (2016). A Study Of Credit Risk and Commercial Banks Performace in Yemen: Panel Evidence. *Journal of Managment Policie Practicas*, 57-69.
- Altman, E. I. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis And The Prediction Of Corporate Bankruptcy. *The Journal Of Finance*, 589-609.
- Altunbas, Y., & Ibáñez, M. (2004). Mergers and Aqcquisitions and Bank Performance In Europe: The Role of Role of strateggic Similarities. *Europa Central Bank*.

- Anderson, R. (2007). *The Credit Scoring Toolkit: Theory and Practice for Retail Credit Risk Management and Decision Automation*. New York: Oxford University Press.
- Andrade, F. W. (2004). *Desenvolvimento de Modelo de risco de Portófolio para Carteiras de Crédito a Pessoa Físicas*. Escola de Administração de Empresas de São Paulo: Tese de Mestrado.
- Angola Economic UPDATE, T. W. (2013). *Economic Developments and Issues Shaping Angola's Future*. Angola Economic UPDATE.
- Angola, G. d. (Janeiro de 2016). *Linhas Mestras para Definição de uma Estratégia para a saída da Crise Derivada da Queda do Preço do Petróleo no Mercado Internacional*.
- Araújo, E. A., & Carmona, C. L. (2007). *Desenvolvimento de Modelos Credit Scoring Com Abordagem de Regressão Logística para Gestão da inadimplência de uma instituição de Microcrédito*. Brasil.
- Arief, A., Weiss, M. A., & Jones, V. C. (2010). *The Global Economic Crisis: Impact on Sub-Saharan Africa and Global Policy Responses*. Congressional Research Service.
- Arthur A. Thompson, J. A., & Gamble, J. E. (2007). *Administração Estratégica*. New York: McGraw-Hill companies.
- BCI. (s.d). Banco Comercial e Industria . Obtido de <http://www.bci.ao/>
- BIC. (s.d). Banco BIC Portugal . Obtido de <https://www.bancobic.pt/eportal/v10/PT/asp/oBBIC/quemSomos/index.aspx>
- BNA. (2010). *Relatório e Contas*. Banco Nacional de Angola .
- BNA. (13 de julho de 2011). *Intervenção Pública*. Obtido de Banco Nacional de Angola: http://www.bna.ao/Conteudos/Artigos/detalhe_artigo.aspx?idc=174&idi=847&idl=1
- BNA. (2014). *Relatório e Contas 2014*. Obtido em 08 de Agosto de 2016, de <http://www.bna.ao/uploads/%7Bec08b5fc-6644-4896-a877-65ca6aab4eaa%7D.pdf>
- BNA. (15 de Setembro de 2017). Banco Nacional de Angola . Obtido de Lista das Instituições Financeiras Autorizadas :

http://www.bna.ao/Conteudos/Artigos/lista_artigos_medias.aspx?idc=834&idl=1

BPC. (25 de outubro de 2012). BPC, relatorio e contas. Obtido de Relatório e Contas: http://www.bpc.ao/bpc/pt/conheca_o_bpc.1/relatorio_e_contas.9/2012.a265.htm

1

Cacopa, F. M. (2015). Gestão do Risco de Crédito Bancário: Experiência no Sector Bancário Angolano. Lisboa: Instituto Superior de Gestão: Dissertação de Mestrado .

Caeiro, V. C. (2011). Avaliação Do Risco De Crédito De Clientes Empresariais Levantamento De Requisitos E Estimação De Modelos . Lisboa : Universidade Técnica De Lisboa: Dissertação De Mestrado .

Caoquette, J. B., Altman, E. I., Yanan, P. N., & Nimmo, R. (2008). Managing Credit Risk.

Carvalho, J. D. (2014). Processo de Decisão de Crédito a Empresas: O Caso Millennium BCP. Lisboa : Universidade Católica do Porto: Dissertação de Mestrado.

Chaia, A. J. (2003). Modelos de Gestão do Risco de Crédito E sua Aplicabilidade ao Mercado Brasileiro. Universidade de São Paulo: Dissertação de Mestrado.

Climent, V. C., A., A., & A., R. C. (2012). Delphi Method Applied to Particultural Cooperative. Managements Decision vol 50, 1266-1284.

Costa, C. A., Barroso, L. A., & Soares, J. O. (2002). Qualitative Modelling of Credit Scoring: A Case Study in Banking. European Research Studies, 37-51.

cunha, A. S. (s.d). Internacionalização da Banca Portuguesa. lisboa: Edial.

Cunha, W. T. (2014). Mercado Monetário e a Supervisão do Sistema Financeiro do Banco Central de Angola . Universidade Autónoma: Mestrado em Gestão de Empresas.

Deloitte. (2010). Banca em Análise . Performance anual do sector em Angola,.

Deloitte. (2015). Banca em Análise . Obtido de <https://www2.deloitte.com/ao/pt/pages/about-deloitte/articles/banca-em-analise-2015.html>

Deloitte. (2016). Credit Scoring Case Study in data analytics.

- Dutschke, G. (2004). O Uso Futuro da Internet como Canal de Comunicação Informação e venda, pelas empresas que comercializam bens de Grande Consumo. Universidade de Sevilla.
- Effiong, E. L. (4 de outubro de 2016). Financial Development institution and Economic Growth: Evidence from sub-Saharam Africa. *Economic Development in Africa*, 11-27.
- Eifert, D. S. (2003). Análise Quantitativa na Concessão de Crédito Versus Inadimplencia: Um Estudo Empirico. Brasil: Universidade Federal do Rio dGrande do Sul.
- Fazenda, N. M. (2008). Determinantes do “Default” no Crédito Habitação Hipotecário. Universidade Técnica de Lisboa: Dissertação de Mestrado.
- Geist, M. R. (2010). Using the Delphi method to engage stakeholders: A comparison of two studies. 147-154.
- Geremias, R. H. (2014). O Crescimento do Sector Bancário e a concessão de Crédito as Empresas: o Caso de Angola. Lisboa: ISEG: Dissertação de Mestrado .
- Gomes, M. S. (2011). O Crédito Malparado E O Sobreendividamento Das Famílias Na Região Autónoma Da Madeira . Lisboa : Instituto Politénico De Lisboa.
- Gradal, C., & Jenkins, B. (2011). From inclusive Business Models to Inclusive Business Ecosytemas. Harvard Kennedy Scool. Coporate Social , Responsibility initiate.
- Hasna, M., Hamouda, A., & Boashash, B. (2010). Preparing and Educating the Arab Qatari Engineer of 2030. America society for engineering Education .
- Haugen, N. (2005). The informal credit market: A study of default and informal lending in Nepal. University of Bergen.
- Hosmer, D. w., & Lemeshow, S. (2000). Applied Logistic Regression. New York.
- Itoo, R. A., Selvarasu, A., & Filipe, J. A. (2015). Loan Products and Credit Scoring by Commercial Banks (India).
- Jover, E., Pintos, A. L., & Marchand, A. (2012). Perfil do Sector Privado do País. African Development.

- Júlio, F. R. (2013). *Aplicação De Modelos De Credit Scoring Na Gestão Do Risco Do Crédito No Sector Bancário Angolano Caso De Estudo: Bpc E Banco Sol* . Lisboa: Universidade Autónoma De Lisboa .
- King, R. G., & Levine, R. (1993). Finance and Growth: Schumpeter Might be Right. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 108, No.3, 717-737.
- KPMG. (23 de junho de 2011). Obtido de Análise ao Setor Bancário Angolano : <https://www.kpmg.com/PT/pt/IssuesAndInsights/Documents/kpmg-bank-ao2011.pdf>
- Kunietama, H. N. (2014). *O Impacto do Investimento Direto Estrangeiro no Crescimento Económico de Angola*. Instituto Superior De Contabilidade e Administração do Porto: Dissertação de Mestrado .
- Lewis, E. M. (1992). *An Introduction to Credit Scoring*, 2nd Ed. Athena Press: San Rafael, CA.
- Lisboa, J. d. (2013). *Contributo para a História do Setor Financeiro Angolano*. Universidade Portugalence Infante Dom Henrique: Dissertação de Mestrado.
- Mangovo, M. R. (2012). *A Supervisão Do Banco Nacional De Angola*. Lisboa: Universidade Católica Portuguesa : Dissertação de Mestrado.
- Manuel, A. S. (2010). *O Incumprimento Dos Empréstimos No Mercado De Microcrédito Do Sistema Bancário Angolano: Um Estudo Aplicado Ao Banco Sol E Ao Banco De Poupança E Crédito*. Coimbra: Universidade De Coimbra : Dissertação De Mestrado.
- Maria Luise Funke, H. X., & Lochel, H. (2016). The High Profitability of Big Chinese state-Owned Banks and China's Growth Model. *Home oecon*, 121-134.
- Medeiro, E. R. (2013). *Economia internacional Comercio e finanças* . Lisboa: Escolar Editora.
- Medina, F. A. (2016). *Regressão Logística Geograficamente Ponderada Aplicada a Modelos de Credit Scoring*. Brasília : Universidade de Brasília: Dissertação de Mestrado .

- Mendes, A. S. (2013). Transição De Basileia Ii Para O Basileia III : Qual O Enfoque Que É Dado Aos Riscos Nos Acordos De Basileia. Instituto Superior De Economia E Gestão: Dissertação De Mestrado .
- Mester, L. J. (1997). What's the Point of Credit Scoring? Federal Reserve Bank of Philadelphia.
- Mundial, B. (2013). Relatório Anual de 2013. Obtido em 04 de julho de 2016, de <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/16091/9780821399422PT.pdf?sequence=5>
- Neto, A. A., & Carmona, C. U. (2004). Modelagem do Risco de Crédito: Um Estudo do Segmento de Pessoas Físicas em um Banco de Varejo. Brasil: Universidade Federal de Pernambuco.
- Nguben, M., Perera, S., & Skerlly, M. (2016). Emerging Markets Revieww (Vols. 36-62).
- Oliveira, N. C. (2010). Métodos Utilizados Para Análise De Pessoas Físicas Nas Instituições Financeiras E Sua Relação Com o Índice de Inadimplência . Universidade Católica De Minas Gerais: Dissertação de Mestrado .
- Pandey, D., & Zimitat, C. (2007). Medical Students Learning of anatomy memorisation, Understanding and Visualisation . Medical Education.
- Pareja, I. V. (2003). El Metodo Delphi. Facultad de Ingeniería Industrial Politécnico Grancolombiano .
- Peres, J. L. (2005). A Moeda em Angola. Rio de Janeiro-Brasil: Grafica e Editora Stammppa.
- Peres, J. L. (abril-junho de 2009). Caracterização do Sistema Financeiro Angolano. p. 4. Obtido em 24 de fevereiro de 2016, de www.ifb.pt/documents/11202/21966/inforbanca_80.pdf
- Pernão, J. A. (2014). Risco de Crédito na Banca Face ao Novo Enquadramento Normativo em Contexto de Crise O Caso do Crédito a Particulares . Lisboa: Instituto Politécnico de Lisboa.

- Petkovski, M., & Kjosevski, J. (2014). Does banking sector development promote economic growth? An empirical analysis for selected countries in central and south Eastern Europe. Journal homepage, 55-66.
- Portugal, B. d. (24 de Novembro de 2016). Evolução das Economias dos PALOP e de Timor-Leste. Obtido de https://www.bcplp.org/SiteCollectionDocuments/Evolu%C3%A7%C3%A3o%20das%20Economias%20dos%20PALOP%20e%20de%20Timor_Leste_2015-2016_net.pdf
- Rocha, A. d. (2014). AS Perspetivas de Crescimento Económico de Angola até 2020. Working Paper.
- Samreen, A., & Zaidi, F. B. (2012). Design and Development of Credit Scoring Model for the Commercial banks of Pakistan: Forecasting Creditworthiness of Individual Borrowers . International Journal of Business and Social Science .
- Santos, V. A. (2015). Análise do outsourcing no setor bancário angolano. Universidade Lusíadas de Lisboa: Dissertação de Mestrado.
- Sarmiento, A. (2005). Experimentação e avaliação de modelos para um problema de atribuição de Crédito. . Universidade do Porto: Dissertação de Mestrado .
- Schreiner, M. (Novembro de 2000). Credit Scoring for Microfinance: Can It Work?
- Selau, L. P. (2008). Construção de Modelos De Previsão De Riscos De Crédito. Porto Alegre : Universidade Federal do Rio Grande Do Sul: Dissertação de Mestrado .
- Semedo, D. P. (2009). Aplicação da Regressão Logística vs Redes Neurais Artificiais na Avaliação do Risco de Crédito no Mercado Cabo-Verdiano. Universidade Nova de Lisboa; Dissertação de Mestrado .
- Silva, O. L. (2010). O impacto da economia informal no processo de desenvolvimento na África Subsariana. Instituto Superior de Economia e Gestão: Dissertação de Mestrado.
- Tavares, D. C. (2011). O Sistema bancário na sustentabilidade do processo de crescimento: Cabo Verde 1998-2008. Universidade de Lisboa: Dissertação de Mestrado.

- Thomas, L. C. (2000). A survey of credit and behavioural scoring: forecasting financial risk of lending to consumers. *International Journal of Forecasting*, 149-172.
- Thomas, L. C., Edelman, D. B., & Crook, J. N. (2002). *Credit Scoring and its Application*. TransUnion. (2007). *The Importance of Credit Scoring for Economic Growth*.
- Tywuschik, V., & Sherriff, A. (2009). *A Estratégia Conjunta UE-África: Dez Desafios para o Sucesso*. European Centre for Development Policy Management.
- Vicente, J. I. (2015). *Modelo de Scoring para o Crédito à Habitação: Um estudo de caso em Portugal*. Instituto Politécnico de Lisboa: Dissertação de Mestrado.
- Wendi, W. (2014). *An Application of Logit Model to Credit Scoring and its Implications To Financial Markets*. Department Of Economics National Universit Of Singapore.
- Zenzerovic, R. (2011). Credit Scoring Models in Estimating the Creditworthiness of small and Medium and Big Enterprises . *Croatian Operational Research Review (CRORR)*, Vol. 2.

7. ANEXOS

GUIÃO DAS ENTREVISTAS E QUESTIONÁRIOS

Informações gerais

O objetivo do nosso estudo é aplicação de um modelo que maximize a eficiência da banca na busca de crescimento e financiamento á economia. Entretanto, para dar sequência ao nosso estudo escolhemos o modelo de Credit scoring.

O que é o modelo credit scoring?

É um conjunto de modelos de decisão que ajudam os credores na concessão de crédito aos consumidores, e tem como principal objectivo melhorar o processo de seleção de bons cliente de modo a reduzir perdas futuras. Para dar seguimento ao nosso estudo precisamos da seleção de 200 contratos de clientes cumpridores e não cumpridores na concessão do crédito na qual serão avaliados como Bons e Maus pagadores.

Favor marcar com um **X** somente em uma única resposta que melhor se apresente para você.

1. A instituição bancária (BCI, BPC E BIC) utiliza o modelo de credit scoring para prevenção

☐ Sim

☐ Não

Por favor responda com um breve texto sobre o seu Banco

2. Que factores impulsionam o crescimento do setor bancário (BCI, BPC, BFA E BIC)?

3. Quais acha que foram os sectores de atividade mais beneficiados pelo crédito bancário durante o período de 2010-2013?
4. Até que ponto a estratégia de crescimento utilizada pelo (BCI, BPC, BFA E BIC) , contribui para expansão da atividade empresarial?
5. Na atual conjuntura (crise economica e financeira) em que termos estas estratégias podem ser revistas ?
6. Quais os principais criterios de avaliação utilizados pelos analistas de crédito para cada para cada proposta na concessão do crédito?

☐ NÃO

4-Estado Civil *

☐ SIM

☐ NÃO

5- Taxa de Juro *

☐ SIM

☐ NÃO

6-Valor do Empréstimo *

☐ SIM

☐ NÃO

7-Tempo de Relacionamento com a Empresa *

☐ SIM

☐ NÃO

8-Numero de pessoa do Agregado Familiar *

☐ SIM

☐ NÃO

9-Rendimento Anual *

☐ SIM

☐ NÃO

10-Endereço *

mcosta2104@gmail.com

marioautonoma1282@hotmail.com

ilopez@hugob.com

Sem título

Considera que as variáveis (11) abaixo poderão ser relevantes na concessão de crédito futura?

20 respostas

Sim (7)

sim (4)

Sim

romariomuzumbi30@icloud.com

Sim.

Considero, pois as variáveis abaixo descritas determinam ou fornecem indicadores importantes sobre a possibilidade do não retorno do capital investido.

De realçar que quando o acesso ao crédito é facilitado, as empresas tendem a investir mais na expansão de suas actividades, e as famílias tendem a aumentar o seu grau de consumo. Esse comportamento das empresas e das famílias colabora para uma maior taxa de crescimento económico.

Sem esquecer que o crédito bancário deve ser apreciado como negócio impulsionador do crescimento económico, o caminho seguro para o aumento da renda "per capita".

considero importante, uma vez que a maior parte da população ativa ainda se encontra no desemprego, e em certas situações a mulher é o género discriminado e os subemprego são mais trabalhos direccionados a homens, por outro lado, a taxa de natalidade ou o período pós parto que a mulher enfrenta também prejudica na concessão de crédito, uma vez que em Angola as garantias de crédito é mais pelo salário base e as mulheres estão mais no emprego informal

As variáveis abaixo expostas são importantes na concessão de crédito porque são importante para a relação Banco/Ciente, e para que o Banco conheça mais e melhor o Cliente.

Sim

sim

não

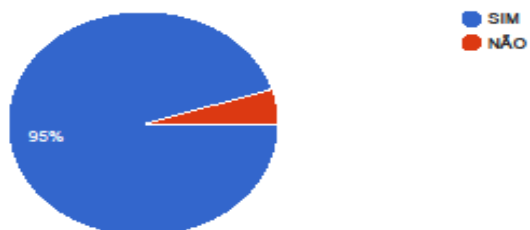
1- sexo

20 respostas



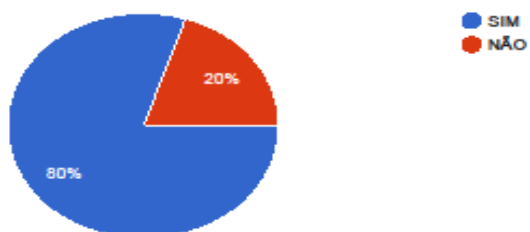
2-Idade

20 respostas



3-Grau Acadêmico

20 respostas

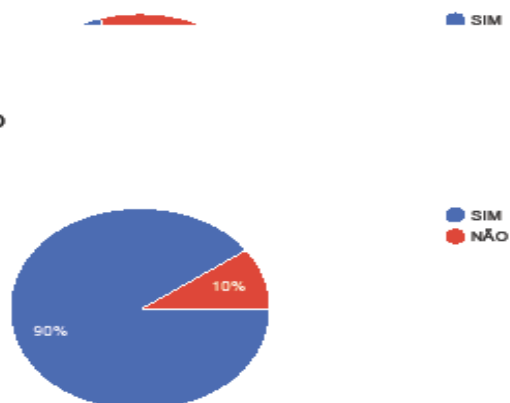


4-Estado Civil

20 respostas

5- Taxa de Juro

20 respostas



6-Valor do Empréstimo

20 respostas



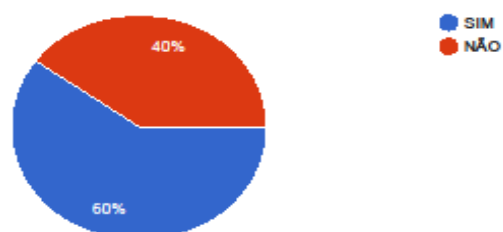
7-Tempo de Relacionamento com a Empresa

20 respostas



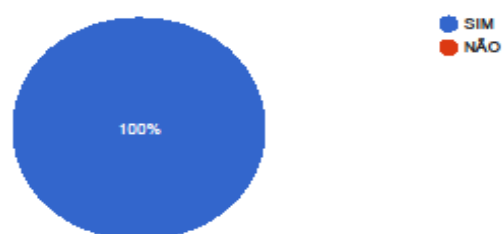
8-Numero de pessoa do Agregado Familiar

20 respostas



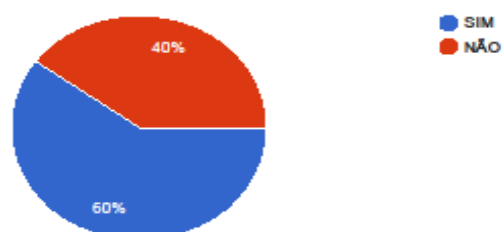
9-Rendimento Anual

20 respostas



10- Estado Residencial

20 respostas



11-Prazo do Empréstimo

2-QUESTIONÁRIO

Após a receção e análise das respostas obtidas no questionário anterior, foram analisadas todas as opiniões recebidas que por sua vez foram identificadas quais as perguntas com respostas consensuais, e quais as não consensuais. Entretanto elaboramos um segundo questionário baseando-se somente nas questões que não foram consensuais com intuito de perceber se o destinatário decide ou não manter a sua opinião quanto as seguintes questões:

1. Considera a variável «sexo» (masculino, feminino) seja uma variável importante, ou pode vir a ser importante (futuramente) na conceção do crédito?
 - Não, mantenho a minha opinião anterior
 - Sim, considero importante

2. Considera que variável «Estado Civil» seja uma variável importante, ou pode vir a ser importante (futuramente) na conceção do crédito?
 - Não, mantenho a minha opinião anterior
 - Sim, considero importante

3. Considera que a variável «Numero de pessoas do Agregado Familiar» seja uma variável importante, ou pode vir a ser importante (futuramente) na conceção do crédito?
 - Não, mantenho a minha opinião anterior
 - Sim, considero importante

4. Considera que a variável «Estado residencial» seja uma variável importante, ou pode vir a ser importante (futuramente) na conceção do crédito?
 - Não, mantenho a minha opinião anterior
 - Sim, considero importante

3-QUESTIONÁRIO

- 1 Considera a variável «sexo» (masculino, feminino) seja uma variável importante, ou pode vir a ser importante (futuramente) na conceção do crédito?
 - Não, mantenho a minha opinião anterior
 - Sim, considero importante

- 2 Considera que a variável «Estado residencial» seja uma variável importante, ou pode vir a ser importante (futuramente) na conceção do crédito?
 - Não, mantenho a minha opinião anterior
 - Sim, considero importante