



## ATLANTICO

Covid-19	P. 34
3.1. Institucional	P. 40
3.2. Inovador	P. 54
3.3. Universal	P. 58
3.4. Parceiro de investimento	P. 62
3.5. Ágil e orientado para o Cliente	P. 70
3.6. Responsável	P. 78





# Covid-19

## PLANO DE CONTINGÊNCIA

No dia 11 de Março de 2020, a Organização Mundial de Saúde qualificou a emergência de saúde pública causada pela doença Covid-19 como uma pandemia internacional, seguindo-se a declaração de estado de emergência em Angola, através do decreto do Presidente da República n.º 80/20 de 25 de Março.

O decreto do estado de emergência vigorou a partir de 27 de Março de 2020, sucedido por vários decretos de situações de calamidade pública, que têm exigido a adaptação da actividade económica e social à nova realidade sanitária. Foram definidas pelas autoridades nacionais várias medidas extraordinárias de apoio à Comissão Multisectorial mandatada para a gestão da pandemia em Angola, cabendo ao sistema financeiro, nomeadamente pela sua função de financiamento, uma participação essencial num esforço que tem sido conjunto entre autoridades e agentes económicos.

O Banco Millennium Atlântico, comprometido com as medidas decretadas pelas autoridades com vista à mitigação dos impactos da pandemia no seu ecossistema, criou em Março de 2020 a Equipa de Contingência Covid-19, coordenada pelo Plano de Continuidade de Negócio e composta por líderes seniores de cariz multidisciplinar (ex.: competências de tecnologia, operacionais, jurídicas, logísticas, de negócio, etc.), nomeadamente enquanto responsáveis pelas áreas de impacto directo na resposta a incidentes e medidas decorrentes dos estados de emergência e situações de calamidade.

Desde então, a Equipa de Contingência, que realiza reuniões de trabalho regulares com periodicidade mínima bissemanal, acompanhou rigorosamente as indicações e decretos das autoridades competentes, assegurando assim a implementação pronta e imediata de diversas medidas preventivas, de emergência e contingência, das quais se destacam as seguintes:

- **Plano de Contingência e Continuidade de Negócio:** o Banco accionou este plano e mobilizou todo o seu capital humano para, em conjunto com os Clientes, Parceiros e Fornecedores, mitigar os impactos destes tempos de grande dificuldade, incerteza e exigência;

- **Condições de biossegurança:** em todas as agências e serviços centrais, o ATLANTICO procedeu à distribuição de álcool gel, máscaras personalizadas individuais para cada Colaborador, viseiras e termómetros, delimitou o espaçamento e distanciamento de segurança dentro e fora dos edifícios (agências e serviços centrais), bem como criou regras de acesso e limitação de lotação de elevadores, o não manuseamento de portas, entre outras, garantindo a segurança dos Clientes, Colaboradores e Parceiros;
- **Difusão de informação:** nos canais internos (*mailing* e *intranet*), no *site* institucional e nos diversos canais de comunicação e redes sociais, difundiu-se a importância de utilização dos canais digitais para que os Clientes beneficiem de todos os serviços do ATLANTICO privilegiando os canais remotos disponíveis, evitando a deslocação presencial ao Banco, em particular nos momentos de recolher obrigatório;
- **Atendimento:** o Banco garantiu o atendimento presencial individual, cumprindo a regra de um Colaborador por cada Cliente dentro da agência, garantindo sempre o distanciamento de segurança definido a cada momento pelas autoridades. Ao nível do atendimento de gestão personalizada, foi assegurado o procedimento de agendamento prévio de reuniões e deslocações presenciais, permitindo a disponibilidade de salas arejadas e dotadas de todo o material de biossegurança adequado à lotação das mesmas. Contudo, foram privilegiadas todas as marcações de reuniões internas e externas por via telemática, através de plataformas tecnológicas testadas e seguras;
- **Continuidade de negócio:** o Banco garantiu que por ocasião da entrada em vigor do estado de emergência, 70% dos Colaboradores permanecessem em regime de teletrabalho, assegurando que com apenas 30% em regime presencial e em turnos rotativos quinzenais, e dispensando os grupos de protecção de risco definidos em Decreto, fosse assegurada a continuidade do negócio. As instalações tiveram um mínimo de circulação de pessoas. Estas acções foram precedidas de uma criteriosa análise de funções críticas no âmbito do Plano de Continuidade de Negócio, com a pronta criação de condições tecnológicas para o efeito.

- **Capacidade de resposta:** todas as áreas de negócio, controlo e suporte certificaram que estão aptas a responder às necessidades dos Clientes, tendo sido preparada a oferta e a assistência comercial adequadas;
- **Permanente colaboração:** entre todos os Pontos de Atendimento, presentes nas 18 províncias do País, foi promovida uma colaboração permanente assegurando a continuidade da operação bancária de forma ininterrupta em todas as localizações.

As medidas implementadas pelo ATLANTICO foram repartidas pelos seguintes níveis:

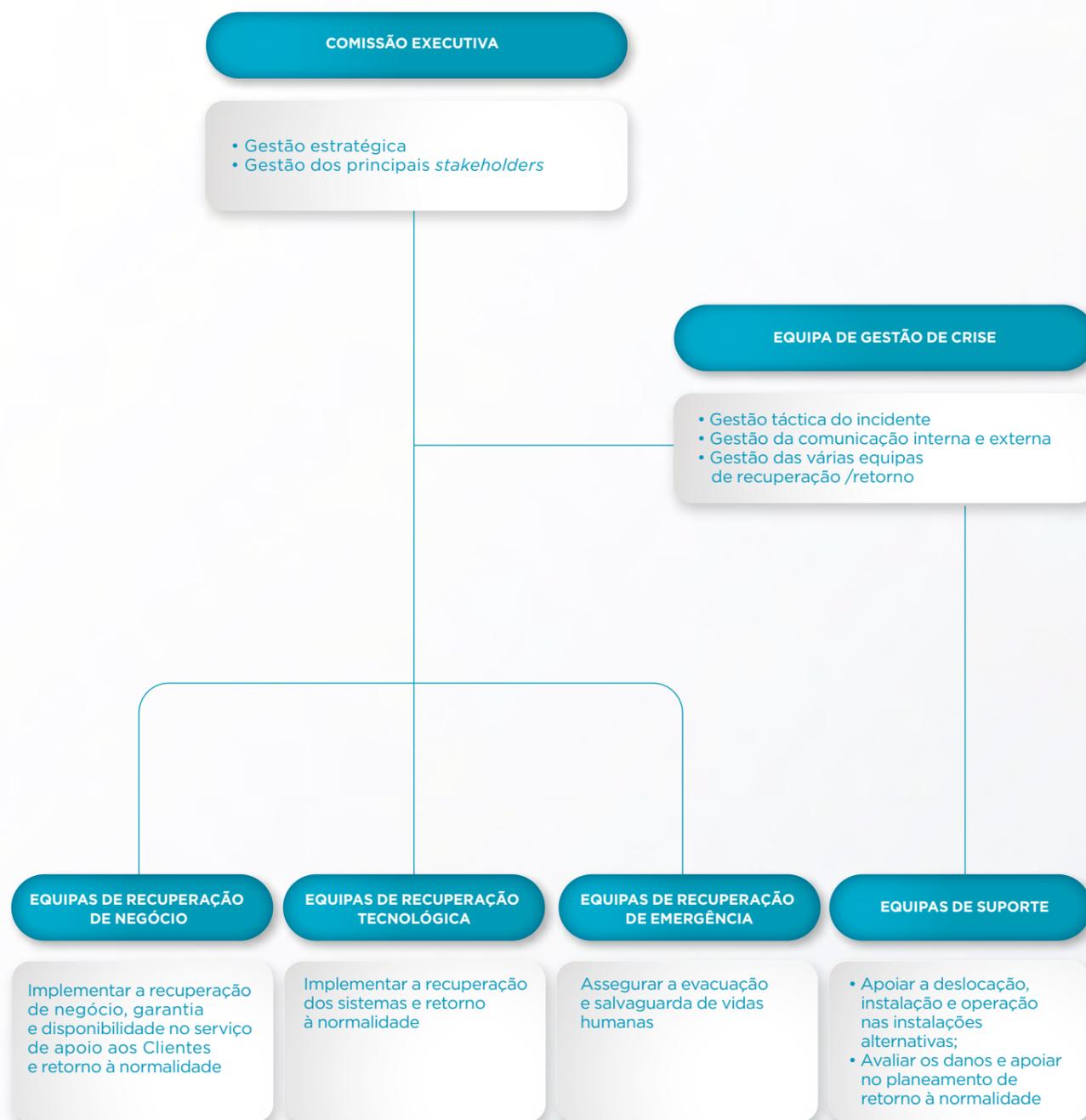
- **Medidas de prevenção:** iniciadas no momento em que eram inexistentes casos de infecção em território nacional, a comunicação de informações sobre a doença e eventual contágio entre Colaboradores;
- **Medidas de contingência:** operadas no momento da identificação de casos de infecção em território nacional com resultado na redução presencial dos Colaboradores nos espaços de trabalho e na criação de meios que permitissem aos Colaboradores dos grupos de risco estarem em teletrabalho;
- **Medidas de emergência:** desencadeadas no momento em que foi decretado pelo Governo de Angola o Estado de Emergência Nacional, o que resultou numa maior redução de Colaboradores a operar presencialmente na Instituição e, consequentemente, no aumento dos recursos e de Colaboradores a operarem integralmente em teletrabalho.

**O Banco Millennium Atlântico, comprometido com as medidas decretadas pelas autoridades com vista à mitigação dos impactos da pandemia no seu ecossistema, criou em Março de 2020 a Equipa de Contingência Covid-19, coordenada pelo Plano de Continuidade de Negócio e composta por líderes seniores de cariz multidisciplinar.**

## PROTECÇÃO ASSEGURADA E CONTINUIDADE DO NEGÓCIO

Medidas de prevenção	Medidas de contingência	Medidas de emergência
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicação interna das medidas de prevenção definidas pelo Ministério da Saúde (MINSÁ);</li> <li>• Divulgação de informação sobre as boas práticas e comportamentos a adoptar para mitigar os riscos de infecção;</li> <li>• Implementação da quarentena a todos os Colaboradores que tenham estado ou coabitado com alguém que tenha estado numa geografia definida pelo MINSÁ como área com transmissão comunitária activa da Covid-19;</li> <li>• Definição de procedimentos em caso de contágio;</li> <li>• Adequação do <i>dress-code</i> para redução dos riscos de contágio;</li> <li>• Suspensão das visitas a entidades externas ou reuniões presenciais dentro e fora do Banco. Como alternativa passaram a ser realizadas videoconferências;</li> <li>• Suspensão de viagens nacionais e internacionais em trabalho;</li> <li>• Encerramento do ginásio institucional e das actividades desportivas em curso;</li> <li>• Adopção de medidas de precaução, tais como: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Limitação da circulação de Colaboradores entre pisos;</li> <li>• Abertura permanente das portas de acesso ao edifício e respectivos pisos de forma a evitar o contacto com os manípulos e puxadores;</li> <li>• Disponibilização de álcool gel no transporte colectivo de Colaboradores, com a obrigação de uso antes do acesso ao autocarro e a garantia de distância mínima de um lugar entre passageiros.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicado do Presidente do Conselho de Administração referente às medidas redobradas a serem observadas no combate à propagação do vírus;</li> <li>• Definição de Processos Críticos e preparação de recursos electrónicos para os Colaboradores, que permitissem o teletrabalho;</li> <li>• Encerramento dos Pontos de Atendimento aos sábados, domingos e feriados, passando a maioria a ter o horário das 08h às 16h;</li> <li>• Atendimento a Clientes à porta fechada, garantindo a distância mínima de um metro e meio, com recurso ao uso de álcool gel à entrada. Manuseio das portas pelo pessoal de segurança. Definição de um espaçamento entre os Clientes superior a um metro e meio no exterior dos Pontos de Atendimento;</li> <li>• Suspensão provisória de abertura de contas e do uso de <i>tablets</i> e dispensador de senhas.</li> <li>• Identificação e dispensa dos Colaboradores pertencentes à população de risco (grávidas; Colaboradores com mais de 60 anos de idade; portadores de doenças crónicas, tais como hipertensão, diabetes, doenças respiratórias e/ou cardiovasculares);</li> <li>• Identificação e dispensa das Colaboradoras com filhos menores de 12 anos.</li> <li>• Publicação de um fluxograma sobre comportamentos a adoptar em casos suspeitos ou positivos;</li> <li>• Publicação de um fluxograma com as medidas a adoptar no caso de regresso ao trabalho após incidente;</li> <li>• Elaboração/publicação de um normativo de Controlo de Acesso ao Edifício Cidade Financeira;</li> <li>• Publicação de um fluxograma com as medidas a adoptar em acções comerciais.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Redução das equipas em 68,6%, garantindo a continuidade dos processos críticos e a operacionalização do teletrabalho;</li> <li>• Encerramento provisório, por fases (1,2,3) de 50 Pontos de Atendimento, garantindo sempre o funcionamento pleno do parque de <i>self-banking</i>, mesmo nas agências encerradas;</li> <li>• Suspensão do direito a férias dos Colaboradores nesta fase, com vista a salvaguardar o bem-estar dos mesmos e a garantir que o regime de teletrabalho é efectivamente cumprido;</li> <li>• Recomendação e incentivo à utilização da tecnologia e de meios não presenciais, nomeadamente: <i>Internet Banking</i>, ATM, USSD (*400#) e Máquinas de Depósito Automático;</li> <li>• Aumento das campanhas de prevenção de ataques cibernéticos;</li> <li>• Reabertura faseada de Pontos de Atendimento, garantindo todas as medidas de segurança;</li> <li>• Uso obrigatório de máscaras e viseiras para todos os Colaboradores dos Pontos de Atendimento;</li> <li>• Medição da temperatura a Colaboradores e a Clientes à entrada de todas as estruturas do ATLANTICO;</li> <li>• Introdução de dispensadores de pedal em todos os Pontos de Atendimento e nos serviços centrais (Cidade Financeira).</li> </ul>

## MODELO DE GOVERNO EM SITUAÇÃO DE CRISE



## APOIO À ECONOMIA E ÀS COMUNIDADES

O Banco tem mantido numa base diária o acompanhamento das rubricas de negócio de forma a controlar, acompanhar e actuar sobre oscilações relevantes registadas e provenientes directamente da pandemia, bem como na evolução do nível de transacções pelas diversas vias: presencial, *self-banking* (ATM/POS/máquinas de depósitos) e digital (IB/USSD/telefone).

### EMPRESAS

- Convictos de que o impacto da crise sanitária na vida económica do país exige a criação de instrumentos financeiros que contribuam para minimizar esses efeitos, o Banco, em colaboração com a Hemera Capital Partners e o Disruption Lab, irão lançar um Fundo de Investimento Social de Impacto e Transformação para Empreendedores, com uma dotação mínima de Kz 3 075 000 000,00 (três mil e setenta e cinco milhões de Kwanzas), que se destinará a apoiar pequenas e médias empresas com provas dadas na sua actividade, que atendam às actuais necessidades de mercado, nomeadamente nas áreas que estão a ser mais gravemente afectadas pela pandemia da Covid-19. As empresas beneficiárias do Fundo contarão ainda com o apoio do Disruption Lab em matérias de gestão e implementação de inovação.
- Para além do Banco, o Fundo procurará activamente outros subscritores, nacionais e internacionais, nas áreas de investimento social de impacto e iniciará os processos de investimento, assim que sejam cumpridos os trâmites legais de incorporação e obtenção de todas as aprovações aplicáveis.
- O Banco concedeu moratória de crédito a Clientes que a solicitaram nos termos do Aviso.

### COMUNIDADES

- O Banco doou material de biossegurança, equipamento médico e bens essenciais à Comissão Interministerial para a Prevenção e Combate à Covid-19. O referido material incluiu testes, máscaras cirúrgicas, equipamento de protecção para as equipas clínicas e ventiladores.

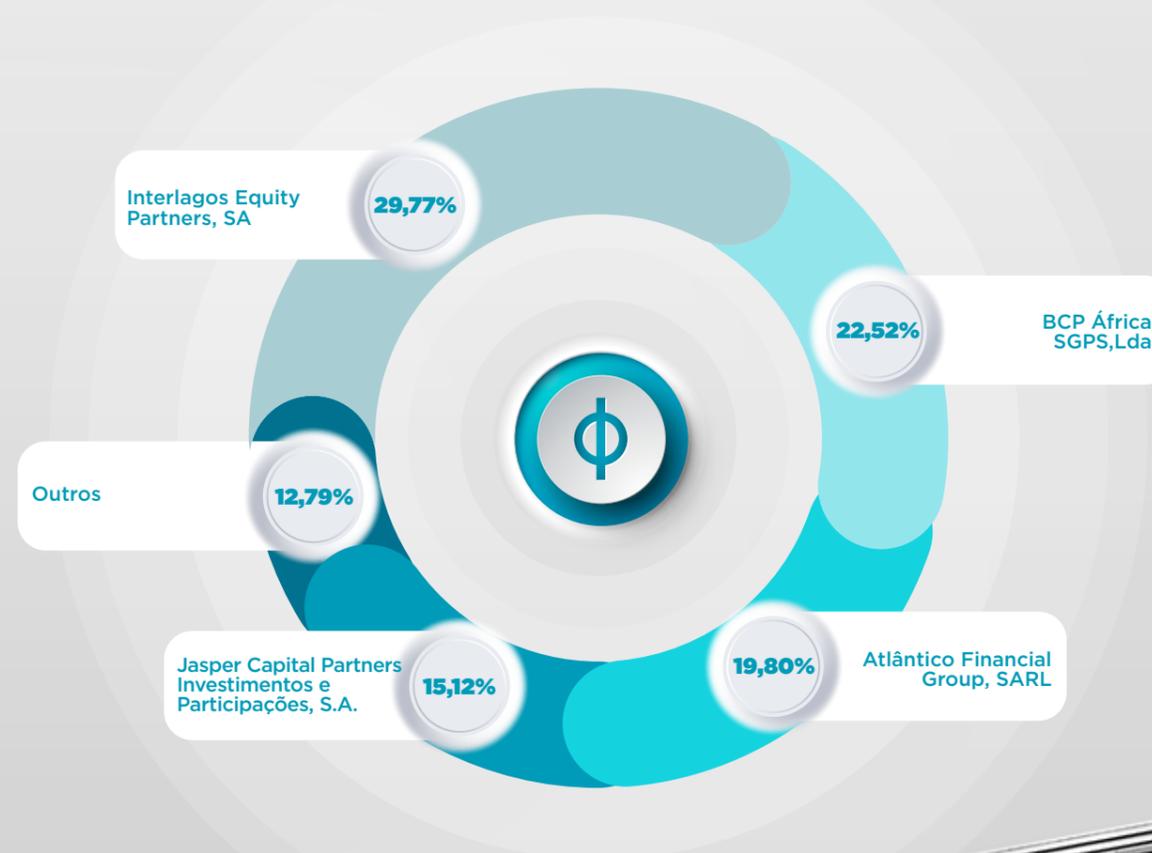
# 3.1.

## Institucional

O ATLANTICO foi constituído em 31 de Agosto de 2006, tendo iniciado a sua actividade em Novembro do mesmo ano, enquanto instituição bancária de direito angolano regulada pelo Banco Nacional de Angola. Em 3 de Maio de 2016, o Banco Millennium Angola foi incorporado no ATLANTICO, como resultado de um processo de fusão. Esta operação permitiu a integração das operações de ambas as instituições bancárias, que somam mais de 20 anos de experiência e que actuavam enquanto parceiras desde 2008, fruto do cruzamento de participações entre os dois bancos. Como resultado do processo de fusão, o ATLANTICO venceu o seu cariz universal e reforçou o seu posicionamento no mercado bancário angolano, passando a integrar o top 5 dos maiores bancos, assumindo-se como um dos principais bancos privados no financiamento às Empresas e Famílias angolanas, e consolidando a sua posição enquanto um dos bancos com maiores fundos próprios do sector.

## Estrutura accionista

O Banco Millennium Atlantico, S.A. é detido maioritariamente por Accionistas privados angolanos. Em 31 de Dezembro de 2020, o ATLANTICO apresentava a seguinte estrutura accionista:



# Modelo de Governo



# Estrutura Orgânica



# Órgãos sociais



# Comissão Executiva

## Composição e Pelouros

\* A ordem de substituição apresentada deve ser aplicada apenas nos casos em que o Administrador ausente/impedido não tenha tido oportunidade de indicar directamente o seu substituto, com as devidas cautelas em relação a potenciais situações de conflito de interesses.

O PCE e os Vice-PCE podem ajustar entre si a adequada partilha de pelouros sempre que um deles esteja ausente/impedido de exercer as suas funções.



**Daniel Santos • PCE**

Chief Executive Officer (CEO)

- Capital Humano • DCH
- Jurídica • DJU
- Compliance Office • COF
- Auditoria • DAU
- Controlo Cambial • GCC

Vice-PCE\*



**Augusto Baptista • Vice-PCE**

Chief Digital & Investment Banking Officer (CDIBO)

- Investment Banking • IB
- Digital Banking & Innovation • DBI
- Large Corporate e Institucionais • DLC
- Disruption Lab • LAB
- Investimento Social

PCE ou Vice-PCE\*



**Paulo Tomás • Vice-PCE**

Chief Risk Officer (CRO)

- Crédito • DCR
- Risk Office • ROF
- Recuperação de Crédito • DRC
- Processos e Organização • DPO

PCE ou Vice-PCE\*



**Patrícia Gabriel • Vogal**

Chief Operating Officer (COO)

- Património & Serviços • DPS
- Cyber Security • DCS
- Private Banking • DPB

CRO ou CMO\*



**Odyle Cardoso • Vogal**

Chief Business Officer (CBO)

- Corporate • DCO
- Particulares e Negócios • DPN
- Prestige • DPR

CMO ou COO\*



**João Mendonça • Vogal**

Chief Marketing Officer (CMO)

- Marketing • DMK
- Marca e Comunicação • DMC
- Negócio Digital • DND
- Negócio Self Banking • NSB
- Bancassurance

CBO ou COO\*



**Éder Sousa • Vogal**

Chief Financial Officer (CFO)

- Contabilidade • DCT
- Tesouraria e Mercados • DTM
- Planeamento e Controlo • DPC
- International & Investors Relations • IIR

CRO\*

- Direcção
- Gabinete
- Focal point
- Unidade autónoma

**A NOSSA MISSÃO**

Ser uma Instituição de **referência** em Angola, respeitada no Mundo, que prima pela excelência na experiência do **Cliente**, pela **transformação** de Vidas, pela **desmultiplicação** do valor dos Activos dos Clientes, comprometida com o seu **Ecosistema**, hoje e no futuro.

**BEM-VINDOS A 2.1**



**INOVAÇÃO**

**UNIVERSALIDADE**

**PARCERIAS  
SOBRE ANGOLA**

**PRIMADO  
DO CLIENTE**

**VALORES  
PARA VIDA**

**VISÃO 2.1**

Ser o Banco líder na transformação **digital**, estando presente e **próximo** de todos, no **Ecosistema ATLANTICO**, em todos os momentos e através de diferentes **plataformas**.



# ATLANTICO



Duas grandes instituições convertidas num grande programa estratégico

O objectivo de colocar a realidade digital ao serviço do Cliente

A agenda que levará o ATLANTICO a 2021

$$1 > 2 = 2.1$$

ESTA É A EQUAÇÃO DO ATLANTICO

## Pilares Estratégicos



### INOVAÇÃO

“Líder na transformação digital”

- Liderar com soluções na fronteira da era digital.
- Usar a tecnologia e os processos da era digital para melhorar a experiência dos nossos Clientes.
- Trabalhar para que a era digital permita aumentar o tempo que as nossas Pessoas têm disponível e converter esse tempo em mais resultados.



### UNIVERSALIDADE

“Servir todos, sempre, onde e como preferirem”

- Ser o banco que melhor serve todos os segmentos de Clientes.
- Modelo de atenção e propostas de valor diferenciadas por segmento.
- Ambição de chegar a mais Famílias e Empresas, pretendendo aumentar a nossa base de Clientes para 2 milhões, até 2021.



### PARCERIAS SOBRE ANGOLA

“Referência no investimento em Angola”

- Continuar a apoiar a diversificação da nossa economia.
- Contribuir para a geração de produto e de emprego, em ordem à prosperidade das famílias, das empresas e do país.
- Reforçar o papel do ATLANTICO enquanto Banco de investimento.



### PRIMADO DO CLIENTE

“Melhor banco no serviço ao Cliente”

- Ter o Cliente como centro da nossa existência e a razão de ser do nosso futuro.
- Saber captar, reter, nutrir e consolidar a relação com os Clientes, servindo-os com padrões da mais elevada qualidade.
- Organização em equipas multi-disciplinares, adoptando uma metodologia de trabalho ágil e colaborativa, assente em ciclos curtos de entrega e em entregáveis tangíveis, com foco no Cliente.



### VALORES PARA A VIDA

“Investimento sustentável nas Comunidades”

- Compromisso com as Comunidades e foco em resultados sólidos e duradouros.
- A Fundação ATLANTICO irá reforçar o investimento em projectos criteriosamente seleccionados, que assentem no reforço de valores e do conhecimento, sem os quais não há sociedades prósperas.

# ATLANTICO

2.1

## Impacto no Ecosistema ATLANTICO



### Comunidades

“Deixar marca na Sociedade, contribuindo para a transformação das suas vidas de forma sustentável, criando valores para a vida”

**+20** mil  
HORAS INVESTIDAS  
POR COLABORADORES  
ATLANTICO

**+2,5** mil  
VOLUNTÁRIOS ATLANTICO

**~20** mil  
VIDAS IMPACTADAS  
PELO ATLANTICO

**+70**  
EMPREGOS  
GERADOS

### Pessoas

“Promover o desenvolvimento pessoal e profissional da Família ATLANTICO, criando valores para a vida e transformando vidas”

**+70%**  
EVOLUÇÕES  
NA CARREIRA

**+5** mil  
MEMBROS DA FAMÍLIA  
ATLANTICO

**+176** mil  
HORAS DE FORMAÇÃO

**1 709**  
COLABORADORES

### Parceiros

“Construir e nutrir relações de parceria, onde crescemos e nos fortalecemos em conjunto”

**+80**  
EMPREGOS  
GERADOS

REFERÊNCIA  
EM TRADE  
FINANCE

**6%**  
QUOTA DE MERCADO

REDE DE PARCEIROS DE NEGÓCIO:  
- SEGUROS  
- GESTÃO DE ACTIVOS  
- 26 BANCOS CORRESPONDENTES  
PRESENTES EM 4 CONTINENTES

### Clientes

“Entregar um serviço de excelência aos Clientes”

**2**  
MILHÕES  
DE CLIENTES

**2,5**  
RECLAMAÇÕES  
POR 1000 CLIENTES

**37%**  
CLIENTES  
ACTIVOS  
DIGITAIS

**+2**  
MILHÕES  
EMPREGOS GERADOS

### Reguladores

“Actuar de forma rigorosa e em conformidade com as melhores práticas da indústria financeira”

**51**  
OPORTUNIDADES  
DE MELHORIA  
CONTROLO INTERNO

**12,3%**  
RÁCIO DE  
SOLVABILIDADE  
REGULAMENTAR

### Accionistas

“Proteger e rentabilizar o património dos Accionistas, de forma íntegra e sustentável”

**45%**  
COST-TO-INCOME

**179**  
MIL MILHÕES  
DE KWANZAS  
FUNDOS  
PRÓPRIOS

**15,6**  
MIL MILHÕES  
DE KWANZAS  
RESULTADO  
LÍQUIDO

Foco  
no Cliente

Desenvolvimento  
das Pessoas

Inovação

Agilidade

Eficiência  
e Rigor

# 3.2

## Inovador

Em linha com o mote de 2020, que consiste na rentabilização dos investimentos, o ATLANTICO esteve focado em melhorar a experiência dos Clientes, através da optimização das soluções digitais, e prosseguiu com o seu ambicioso plano de digitalização de processos core.

- BALCÃO DIGITAL**: Image of a modern bank branch interior.
- ATLANTICO 24H**: Image of an ATLANTICO 24-hour service kiosk.
- MOBILE BANKING TELEMÓVEIS TRADICIONAIS**: Image of a hand holding a blue mobile phone.
- CRÉDITO DIGITAL**: Image of a couple looking at a tablet together.
- ONBOARDING DIGITAL**: Image of hands using a tablet for onboarding.
- ABERTURA DE CONTA 100% DIGITAL**: Image of hands holding a smartphone displaying a banking app.
- KITADI**: Image of a woman smiling while holding a mobile phone.
- ALTA DISPONIBILIDADE**: Image of a woman holding a smartphone with a '24h' icon.
- MÁQUINA DE DEPÓSITOS DIRECTOS**: Image of a woman using a blue self-service deposit machine.
- PRESTIGE DIGITAL**: Image of a hand holding a smartphone displaying a 'PRESTIGE' app.
- IOLA ASSISTENTE DIGITAL**: Image of a digital assistant character named IOLA.
- DISRUPTION LAB**: Image of a modern, open-plan office space.

**~56%**  
Processos core digitalizados

**~40%**  
Processos core em self-banking

**~1,1 milhões**  
Utilizadores canais digitais

**37%**  
Clientes activos digitais

De entre o trabalho desenvolvido, destaca-se a digitalização dos processos de transferências nacionais e internacionais, assim como do processo de manutenção de contas, tornando-os mais simples (*paperless*) e ágeis. O Banco continuou igualmente a trabalhar na digitalização dos processos de crédito e *trade finance*, no sentido de melhorar a eficiência operacional e os níveis de serviço, aumentar a autonomia dos Clientes, bem como a disponibilização destas soluções nos diferentes canais.

O Banco adoptou, ainda, o modelo *Robotic Process Automation* (RPA) em processos core, permitindo a automatização a 100% dos mesmos, deixando de ser necessária a intervenção humana.

De forma a servir melhor os Clientes, o Banco criou um modelo de reclamações alinhado com as suas necessidades, melhorando a ferramenta de gestão integrada das máquinas de depósitos directos, de forma a garantir maior eficiência e disponibilidade das mesmas.

O contexto actual de pandemia veio fortalecer a necessidade de os Clientes adoptarem estratégias cujo foco passa pela aposta nos canais digitais. A estratégia do ATLANTICO nos últimos anos, focada na transformação digital, responde a estas necessidades, através da disponibilização dos principais produtos e serviços bancários em diferentes canais digitais (*Internet Banking*, *App Mobile Banking* e Plataforma de *mobile banking* para telefones tradicionais \*400#). Durante o primeiro semestre deste ano, foram realizadas melhorias nestes canais, ao nível da segurança e da introdução de funcionalidades.

Na primeira metade do ano, foram realizados ajustamentos à solução ABC – Abertura de Conta 100% Digital, de forma a melhorar a experiência dos futuros Clientes. O Banco deu igualmente resposta às exigências regulamentares, através do lançamento do Multicaixa com *chip*.

No segundo semestre, o ATLANTICO melhorou a experiência dos Clientes na plataforma \*400#, contribuindo para **mais de 440 mil novas adesões e mais de 13 mil milhões de Kwanzas transaccionados**, em **mais de 2 milhões de transacções** efectuadas, de entre um total de **mais de 6 milhões de operações**. O Banco melhorou igualmente a experiência dos Clientes no ATLANTICO Directo, através da inclusão de *push notifications* e melhoria na navegação e na realização de operações. Foram também lançadas, ainda, soluções de crédito no ATLANTICO Directo, permitindo aos utilizadores digitais a realização de simulações e pedidos de crédito totalmente digitais.

O Banco adoptou, ainda, a *Gateway* de Pagamento ONLINE (GPO) e o Subsistema de Débitos Directos (SDD).

Com o objectivo de apoiar o ATLANTICO na sua ambição de ser líder na transformação digital, o *Disruption Lab* (Powered by ATLANTICO) dedicou o ano de 2020 ao desenvolvimento interno da iOla, uma assistente financeira digital, lançada em Dezembro, que está disponível 24/7 para dar suporte no esclarecimento das questões de Clientes e potenciais Clientes, através do Messenger do Facebook. No mês do seu lançamento, a iOla alcançou um nível de autonomia (sem recurso a intervenção humana) de 73% na resposta às questões colocadas por mais de seis mil Clientes.

Com este lançamento, o Banco reafirma o seu compromisso de servir os Clientes em escala e alta disponibilidade, proporcionando-lhes uma melhor experiência, com jornadas mais simples, ágeis e autónomas.

O *Disruption Lab* iniciou o ano com a comemoração do primeiro aniversário e *rebranding* do *marketplace*, desenvolvido pela primeira empresa por si incubada. O Mercado 3.0 é agora STARMARKET, “A estrela do *e-commerce* angolano”. Com cerca de 750 produtos activos em várias categorias e vendas anuais em torno de 45 milhões de Kwanzas, o STARMARKET é a concretização do objectivo do ATLANTICO de servir os seus Clientes nas suas várias necessidades, com produtos e serviços que vão além dos financeiros.

Apoiar o empreendedorismo nacional é outro dos objectivos do *Disruption Lab* e, apesar das restrições impostas pela pandemia da Covid-19, o ano terminou com uma taxa de ocupação no espaço de *co-working* de 56%, dentro do permitido.

Para além da participação em vários eventos, destaca-se a realização do seu próprio pré-programa de Mentoria, onde o *Disruption Lab* apoiou dois projectos: a

revista digital *Disruption Magazine* e a SOS - Vaquinha, uma plataforma de *crowdfunding* para projectos sociais; e a participação no *Hackathon Afro-Europeu EU: AFRICA THE POST CRISIS JOURNEY*, como *Community Partners* e com mentores tanto do *Disruption Lab* como do ATLANTICO.

Manteve-se o apoio à realização do concurso *Seedstars* Luanda, onde o ATLANTICO foi *Gold Partner* e o *Disruption Lab* foi *Prize e Local Partner*, e, enquanto parceiro do LISPA (Laboratório de Inovação do Sistema de Pagamentos), uma iniciativa do BNA, o Banco está adicionalmente a apoiar três das *startups* finalistas da sua primeira turma do programa de incubação, como banco de apoio para o Subsistema de Débitos Directos (SDD).

**O Mercado 3.0 é agora STARMARKET, “A estrela do e-commerce angolano”. Com cerca de 750 produtos activos em várias categorias e vendas anuais em torno de 45 milhões de Kwanzas o STARMARKET é a concretização do objectivo do ATLANTICO de servir os seus Clientes nas suas várias necessidades, com produtos e serviços que vão além dos financeiros.**



O ATLANTICO REFORÇOU A APOSTA NA INOVAÇÃO DIGITAL

# 3.3.

## Universal

O ATLANTICO tem a ambição de reforçar o seu posicionamento enquanto banco universal, no serviço aos Clientes: “Servir todos, sempre, onde e como preferirem”.



MASS MARKET



CORPORATE



PRIVATE BANKING



PRESTIGE



LARGE CORPORATE

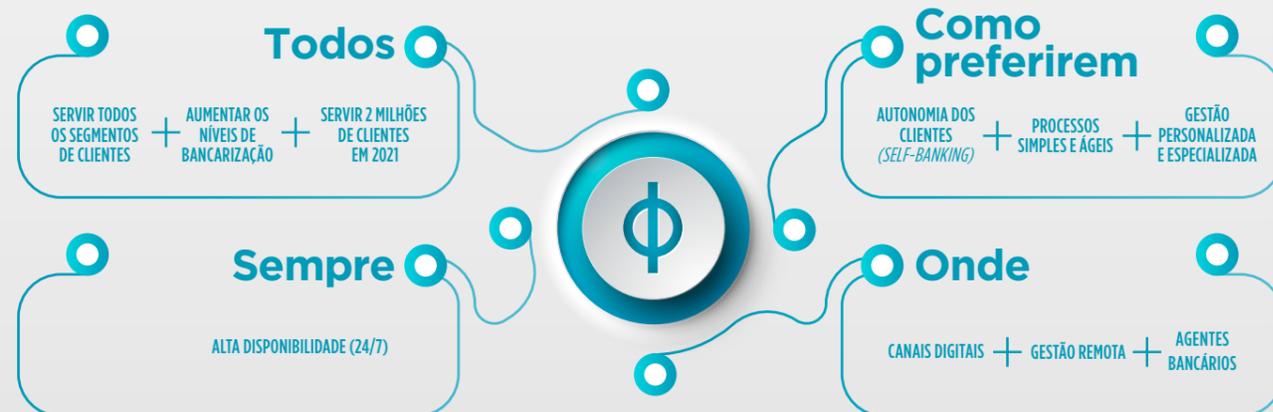
**2 milhões**  
Clientes

**13,2%**  
Quota de mercado

**~15 mil**  
Clientes gestão digital

Plataforma omnicanal (24/7)

### O NOSSO MODELO DE NEGÓCIO ASSENTA NOS SEGUINTE PRINCÍPIOS FUNDAMENTAIS:



Durante o ano 2020, o ATLANTICO manteve e reforçou a aposta no desenvolvimento e implementação de soluções digitais que, em larga escala, permitissem servir de forma mais simples, ágil e autónoma os seus Clientes.

Estes desenvolvimentos tiveram como principal foco, além da quantidade a qualidade dos processos de captação, o aumento de níveis de *cross-selling* e, consequentemente, o aumento da penetração da oferta de produtos e serviços do Banco.

Em 2020, e apesar das contrariedades decorrentes da Covid-19, o cenário vivido levou o ATLANTICO a potenciar o lançamento de novos conceitos, de forma inovadora, agregadora e destacada no mercado, no sentido de potenciar maior disponibilidade de serviços prestados aos Clientes.

No âmbito de Clientes particulares, e com especial enfoque nas pessoas de baixa renda (*Lower Mass Market*) o início de 2020 registou um crescente foco no sentido de possibilitar a utilização de ferramentas simples, de baixo custo e de utilidade para o dia-a-dia.

O reforço da aposta na plataforma \*400# permitiu que, além deste segmento, todos os Clientes ATLANTICO pudessem ter acesso às suas contas bancárias remotamente por via de um telefone, independentemente do tipo de aparelho que utilizam (analógico ou digital) sem qualquer consumo de saldo da operadora telefónica.

Esta plataforma registou um crescimento veloz totalizando mais de 325 000 utilizadores em apenas 12 meses. O montante de transacções acumuladas ultrapassa 13,1 mil milhões de Kwanzas correspondentes a mais de 8 milhões de operações, o que originou um comissionamento agregado superior a 100 milhões de Kwanzas.

A melhoria das funcionalidades do canal teve como propósito o lançamento do código fixo para comerciantes, possibilitando que estes aceitem pagamentos por via do seu telefone como alternativa a outros meios mais dispendiosos e de maior risco. No final do ano, 74 150 comerciantes encontravam-se já inscritos nesta modalidade de pagamento.



3.4.

# Parceiro de investimento

O ano 2020 foi marcado por uma contracção do comércio internacional, estimada pela UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento) em cerca de 8%, intensificada pela propagação da Covid-19, a qual originou também um considerável abrandamento da actividade económica ao nível nacional, com impacto no volume de transacções de comércio internacional. Adicionalmente, registaram-se alterações regulamentares no mercado angolano que reduziram a obrigatoriedade de utilização de cartas de crédito para pagamento de importação de mercadorias, o que originou uma redução superior a 50% no montante emitido em 2020, em termos homólogos.

Para os segmentos de Empresas, o foco continuou a estar na consolidação de soluções que permitam satisfazer as suas necessidades crescentes, impostas pelo actual contexto.

Neste sentido, o ATLANTICO deu um passo qualitativo na prestação de um serviço de assessoria financeira às Pequenas e Médias Empresas (PME), com destaque para a implementação de uma equipa que visa reforçar a *expertise* na gestão e acompanhamento de projectos à diversificação da economia, enquadrados em Programas Nacionais com taxas bonificadas, tais como Angola Investe, Projecto de Apoio ao Crédito (PAC) e os previstos no Aviso 10.º/2020, de 3 de Abril, do Banco Nacional de Angola (Concessão de crédito ao Sector Real da economia), destinados à promoção e ao fomento da produção nacional.



PRODUZ

EXPORTA

 <b>6%<sup>1</sup></b> Quota de mercado de trade finance	 <b>26</b> Bancos correspondentes em 4 continentes	 <b>48</b> mil milhões de Kwanzas Financiamento à diversificação da economia	 <b>14,5%</b> Quota de mercado de Trading
--	---	---	--

<sup>1</sup>Quota de mercado de 72% em operações de exportação

Adicionalmente, o ATLANTICO manteve a sua estratégia de dinamização de negócio com os parceiros internacionais (Instituições Financeiras Bancárias e Multilaterais) de modo a garantir a continuidade do apoio aos Clientes face às necessidades de investimento, pagamentos e realização do negócio de *trade finance*. A rede de correspondência conta com 130 bancos, sendo que o ATLANTICO mantém uma relação transaccional activa com 26, presentes nas principais geografias que mantêm uma relação com o mercado angolano.

O Banco consolidou a negociação de uma linha de financiamento em moeda externa e de uma linha de facilidade de garantia para cobertura de risco de crédito às PME, com o African Development Bank e o African Guarantee Fund, respectivamente, instituições financeiras multilaterais de renome que apostam no desenvolvimento das economias emergentes, tendo o ATLANTICO o objectivo de continuar a oferecer maior apoio local na implementação de projectos de investimento às PME.

#### LINHAS DE FINANCIAMENTO



**Linha de Financiamento**  
USD 40 000 000,00 para  
Pequenas e Médias Empresas



**Linha de Facilidade de Garantia**  
USD 5 000 000,00 para cobertura  
do risco de crédito às Pequenas  
e Médias Empresas

Relativamente à actividade de *trade finance*, o ATLANTICO registou uma redução relevante de emissão de instrumentos de suporte a importações, com a quota de mercado na emissão de Créditos Documentários a situar-se em 5,29% em 2020. Por conseguinte, no período em referência, houve um foco em particular para as soluções da componente de exportação, com base no acompanhamento integral do negócio internacional, suporte técnico e operacional ajustado aos Clientes exportadores, a criação de diversas soluções e instrumentos de apoio aos produtos de *trade finance*, bem como para a sólida relação de correspondência bancária de modo a garantir preços competitivos. Este posicionamento resultou num crescimento da quota de mercado em Créditos Documentários de Exportação para 50% e na liderança ao nível das Remessas Documentárias de Exportação, com uma quota de mercado superior a 99%.

De forma a dinamizar estas linhas de financiamento e o fomento ao investimento, o ATLANTICO, através das suas soluções de *Investment Banking*, posiciona-se como referência neste segmento de negócio, com um *track record* não só no apoio ao investimento internacional em Angola, como no investimento angolano em mercados internacionais. Através do *Investment Banking*, o Banco tem vindo a apoiar os seus Clientes em três grandes áreas: *Corporate Finance*, *Structured Finance* e *Capital Markets*.

Ao nível do *Corporate Finance*, o ATLANTICO disponibiliza serviços de Fusões & Aquisições, Avaliações, Planos de Negócio, Estudos de Viabilidade, entre outros. Em 2020, o Banco concluiu a assessoria financeira de uma operação de fusão e aquisição (M&A), tendo realizado um exercício de valorização de uma empresa *target* do sector das telecomunicações, procedendo à revisão dos pressupostos de avaliação apresentados pelo vendedor e indicando o *Equity Value* inerente à transacção.

Através das soluções de *Structured Finance*, o Banco apoia os Clientes na estruturação de operações de financiamento e ainda em processos de reestruturação. Em 2020, o Banco assessorou dois *players* de referência em Angola, na estruturação e levantamento de dívida para projectos integrados na produção alimentar e de bebidas, nomeadamente a implementação de uma unidade fabril dedicada à produção de bolachas e doces e a expansão de uma linha de produção de cerveja e respectivo vasilhame, através do financiamento total de 22,6 mil milhões de Kwanzas.



**Refriango**

Projecto de expansão da linha de produção industrial de cerveja e aquisição do respectivo vasilhame.

**Kz 8 800 000 000**



ESTRUTURAÇÃO E FINANCIAMENTO  
2020

ATLANTICO - SF



**DULCERIA NACIONAL**

Projecto Industrial Dulceria de produção de doces e derivados.

**Kz 13 817 000 000**



ESTRUTURAÇÃO E FINANCIAMENTO  
2020

ATLANTICO - SF

A assessoria na estruturação e levantamento de dívida para estes projectos teve como objectivo a contribuição do Banco para o processo de diversificação da economia nacional e no apoio à promoção e ao fomento da produção e substituição das importações.

Estima-se que os projectos estruturados e apoiados pelo ATLANTICO em 2020 tenham o seguinte impacto na economia:



**486**

**Postos de trabalho criados,**  
sendo 186 directos e 300 indirectos.



**5 700**  
Ton/ano

**Aumento da produção nacional**  
que irá substituir importações em Angola.



**11**  
biliões de  
Kwanzas/ano

**Aquisição de matéria-prima local**  
que apoia a cadeia de valor nacional.



**USD 13**  
milhões

**Aumento das exportações**  
a partir de 2022.

Relativamente à área de *Capital Markets*, em 2020, ao nível da componente de Intermediação de Valores Mobiliários (desenvolvida na sala de mercados) o ATLANTICO consolidou o posicionamento no *ranking* do mercado BODIVA como o terceiro maior intermediário em volume de negociação, tendo registado uma quota de mercado de cerca de 14,4%. Em 2020, o montante anual negociado no mercado BODIVA atingiu o marco histórico de mais de 1,187 mil milhões de Kwanzas, tendo o ATLANTICO atingido 264 mil milhões de Kwanzas, crescimento de mais de 85% face a 2019.

Equipas especializadas em negociação e pós-negociação dedicadas aos investidores continuam a impulsionar a prestação desses serviços pelo Banco nos mercados regulamentados em Angola.

No ano 2020, o ATLANTICO destacou-se também por consolidar o seu posicionamento como terceiro maior banco em termos de contas de custódia de registo individualizado, com 6,73% de quota de mercado, incluindo o serviço de banco depositário de fundos de investimento.

No âmbito do programa de privatizações promovido pelo Estado Angolano na economia, o ATLANTICO integra um consórcio internacional multidisciplinar, com capacidade para apoiar o Estado no processo de privatizações nos mais diversos domínios. Este consórcio é constituído por um banco de investimento internacional de renome, cujos assessores financeiros estão habilitados para apoiar a tutela, ou um Investidor privado na concretização de uma ou mais transacções.

Em 2020, o Instituto de Gestão de Activos e Participações do Estado (IGAPE) seleccionou o ATLANTICO como líder do consórcio internacional em parceria com o Millennium bcp, no serviço de intermediação financeira para a primeira fase da privatização da ENSA – Seguros de Angola, S.A., em conformidade com o previsto no Programa de Privatizações Integral e Parcial de Empresas Públicas (PROPRIV).

A privatização da ENSA – Seguros será realizada de forma faseada, ocorrendo inicialmente por via de Concurso Limitado por Prévia Qualificação, e numa segunda fase através de uma OPI – Oferta Pública Inicial em Mercados Regulamentados.

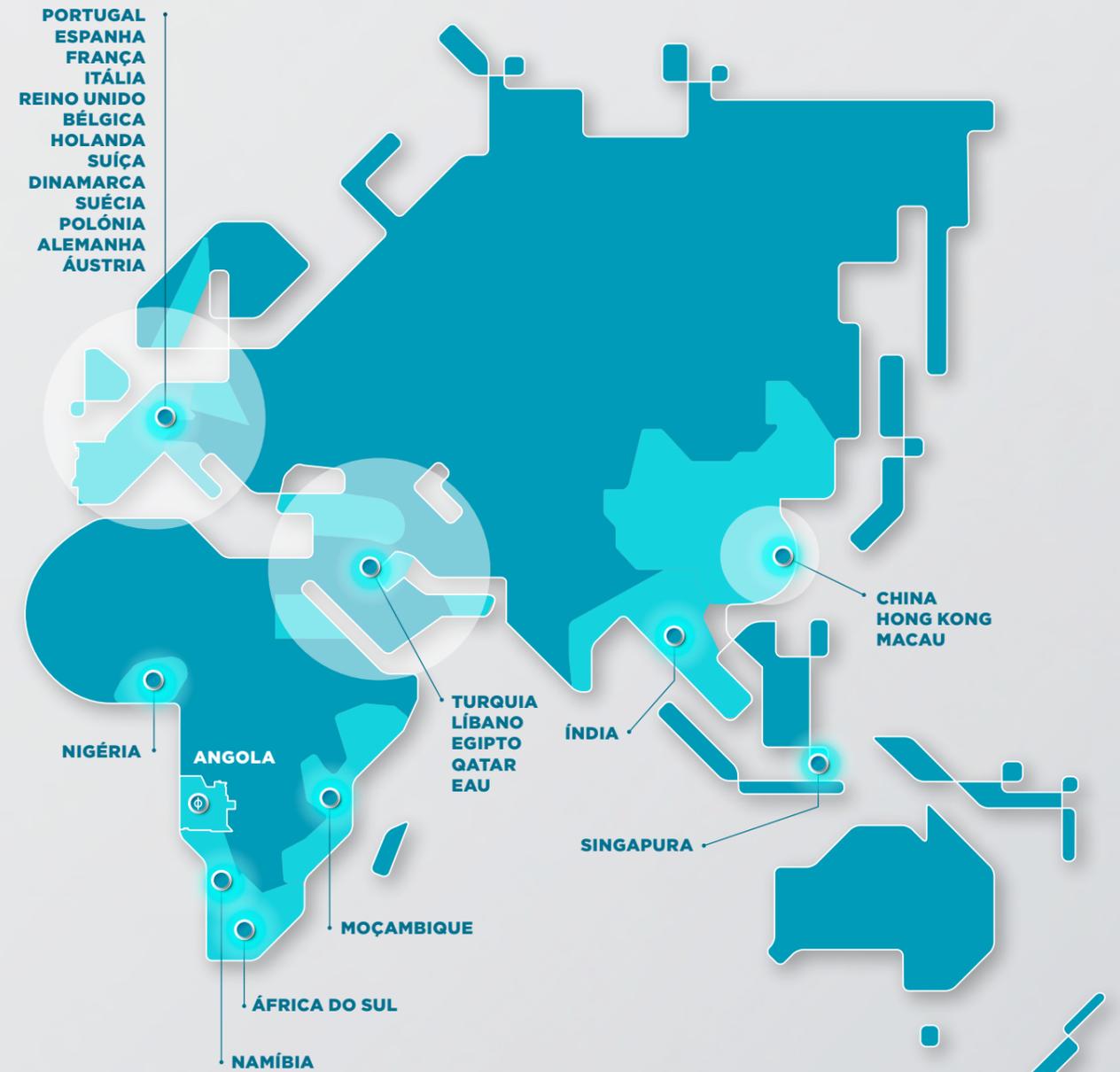
Adicionalmente, o ATLANTICO foi convidado a participar em diversos concursos limitados por convite e por prévia qualificação, para o processo de colocação de activos específicos nas diversas modalidades previstas no PROPRIV.

Para o processo de aquisição de activos e empresas colocados para alienação, promovido pelo IGAPE, o Banco pretende assessorar investidores nacionais e internacionais que visem adquirir os respectivos activos, com o intuito de os acompanhar ao longo do processo de aquisição.



# Cobertura mundial das operações dos nossos Clientes

# 26 bancos correspondentes em 4 continentes



<b>COMMERZBANK</b>	
	<b>UniCredit</b>
<b>Millennium bcp</b>	<b>ATLANTICO EUROPA</b>
<b>NOVO BANCO</b>	<b>Santander</b>
<b>mashreq</b>	<b>Deutsche Bank</b>
<b>aktif bank</b>	<b>RAND MERCHANT BANK</b>
<b>NEDBANK</b>	<b>absa</b>

BANCOS CORRESPONDENTES

Países com bancos correspondentes



# Ágil e orientado para o Cliente

A ambição do ATLANTICO em ser o “Melhor Banco no serviço ao Cliente”, assente em pilares como a **Universalidade**, a **Eficiência** e a **Agilidade**, representa um desafio de transformação interna, de capacitação e reciclagem de competências, de introdução de novas e diferentes metodologias de trabalho.

As Pessoas são um incontornável factor de diferenciação, elevam a qualidade do serviço ATLANTICO, reforçando a ambição de ser uma Instituição de referência e que, através da sua actividade, transforma vidas e faz acontecer o futuro.

Orientado pelo primado do Cliente, o ATLANTICO acredita que o seu designio se alcança através do seu maior activo intangível: a Cultura ATLANTICO, sustentada pelos nossos Valores para a Vida.



**1709**  
Colaboradores

**34** Anos  
Média de idades

**+176mil**  
Horas de formação

**+70%**  
Evoluções na carreira

## Os nossos valores para a vida



### FOCO NO CLIENTE

“Pensar, viver e sentir Cliente”

Antecipar, compreender e satisfazer as verdadeiras necessidades dos Clientes, acrescentando valor e sendo um Parceiro na concretização dos seus sonhos e projectos de vida.



### DESENVOLVIMENTO DAS PESSOAS

“As Pessoas são o maior Activo do ATLANTICO”

As Pessoas são uma prioridade para o ATLANTICO, quem materializa a nossa cultura e a entrega do nosso compromisso para com o Ecosistema ATLANTICO, gerando “Atitude com Valor” com as suas competências. O ATLANTICO transforma as suas vidas, comprometendo-as enquanto agentes do desenvolvimento de Pessoas no Ecosistema ATLANTICO.



### INOVAÇÃO

“Pensar diferente, simples e digital, antecipando o futuro”

A inquietude constante, a ousadia para ir mais além, a ambição de antecipar o futuro, que nos leva a ser pioneiros na criação de soluções disruptivas para melhorar a experiência do Cliente, simplificando-a.



### AGILIDADE

“Sintonia de competências na entrega de valor”

A agilidade, no ATLANTICO, representa uma forma própria de estar e de pensar, desprendida de *staus quo*; uma constante disponibilidade e flexibilidade para trabalhar, de forma multidisciplinar, com novas variáveis e metodologias, colaborando na criação de soluções para as equações dos Clientes.



### EFICIÊNCIA E RIGOR

“Com responsabilidade, criamos mais valor”

Capacidade de concretizar os objectivos dentro dos prazos estabelecidos, com a máxima qualidade, otimizando os recursos disponíveis e assegurando o cumprimento criterioso da legislação, normas e procedimentos.

### ÁREAS



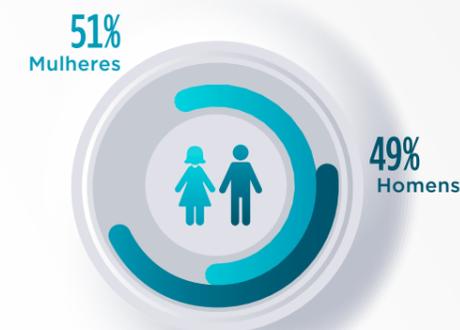
### GEOGRAFIAS



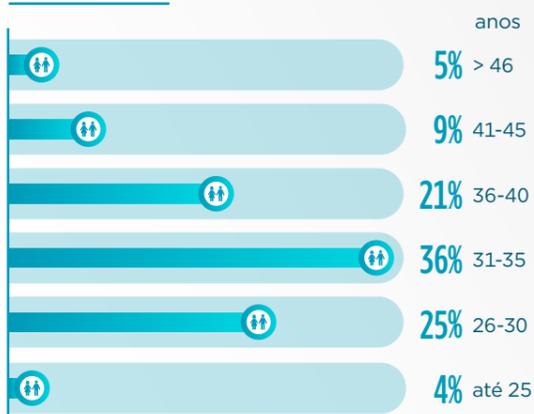
### GERAÇÕES Y E Z<sup>1</sup>



### GÉNERO



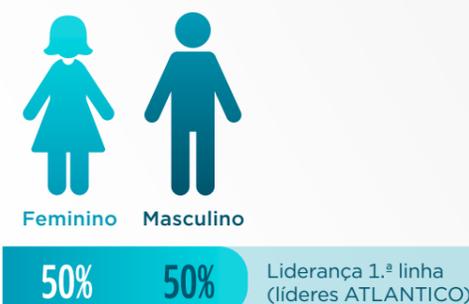
### JOVIALIDADE



### FAIXA ETÁRIA



### DISTRIBUIÇÃO DE GÉNERO EM FUNÇÕES DE LIDERANÇA



### NACIONALIDADES



O ano 2020 foi dedicado a preparar o futuro, a construir um ATLANTICO mais ágil e eficiente, para assegurar uma entrega com valor. Foi um ano de consolidação de boas práticas, assim como de redefinição de processos internos e criação de sinergias.

A Equipa tem actualmente 1 709 Colaboradores, os quais materializam a missão do ATLANTICO, distribuídos pelas 18 províncias e maioritariamente integrados nas áreas de negócio.

A Equipa é jovem, equilibrada em género e essencialmente composta por Colabo-

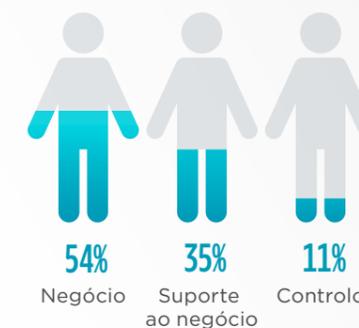
radores de nacionalidade angolana, dos quais 82% pertencem à geração Y e Z e caracteriza-se pelo forte sentido de inquietude, inovação e abertura ao mundo digital.

Estas características estão bem presentes no dia-a-dia e na forma de trabalho, cada vez mais ágil e multidisciplinar, da Equipa ATLANTICO.

Em 2020, foram registadas 71 admissões das mais de 21 811 candidaturas recepcionadas via *website*. Este número representa um aumento de 25% no uso de meios digitais para efeitos de recrutamento, relativamente a 2019.

O Banco integrou cinco Colaboradores que participaram da segunda edição do Programa de Estágios ATLANTICO em 2019. Estes são provenientes de instituições de ensino nacionais e estrangeiras de referência e percorreram várias Equipas internas num período de seis meses, com o objectivo de proporcionar experiência profissional e prepará-los para futuros desafios.

### ADMISSÕES POR ÁREA



O ATLANTICO acredita que as Pessoas são os principais agentes de transformação e de criação de valor sustentável. Esta aposta nas Pessoas é o reflexo do compromisso do Banco com Angola e com a transformação social, a qual começa internamente na capacitação e no bem-estar dos Colaboradores.

Assim, com o objectivo de continuar a potenciar o desenvolvimento do seu principal activo, a par com o plano anual de formação, o ATLANTICO deu continuidade ao **Programa Interno de Bolsas de Estudo**, o qual disponibiliza apoio financeiro para a frequência de cursos académicos com os graus de licenciatura, pós-graduação e mestrado. Nesta terceira edição, sete Colaboradores beneficiaram de bolsas de estudo (seis mestrados e uma licenciatura), num investimento superior a 10 milhões de Kwanzas.

No plano da formação, em 2020, o ATLANTICO concretizou 78 acções, as quais se traduziram em 2 192 formações internas e externas equivalentes a 11 479 horas de formação. Foi um investimento de reforço de competências dos colaboradores, com reflexo directo no nível de entrega com valor.

Numa cultura pautada pela meritocracia, o ATLANTICO promove oportunidades de desenvolvimento de carreira multidireccionais, proporcionando partilha de conhecimentos e vivências, diversidade cultural e criação de sinergias.

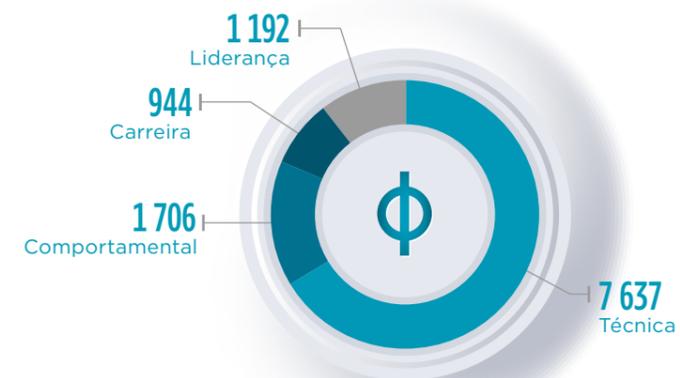
Também a constituição de equipas multidisciplinares, a funcionar sob a orientação de metodologias específicas de projectos, para endereçar temas estratégicos e transversais ao ATLANTICO, é um exemplo de uma cultura única que desafia o estabelecido e acredita no potencial de complementaridade de pensamentos e valências diferentes.

Em 2020, 32% dos Colaboradores estiveram envolvidos em processos de mobilidade. Esta realidade promove uma visão e conhecimentos transversais da actividade do ATLANTICO, impactando positivamente na dinâmica do Banco.

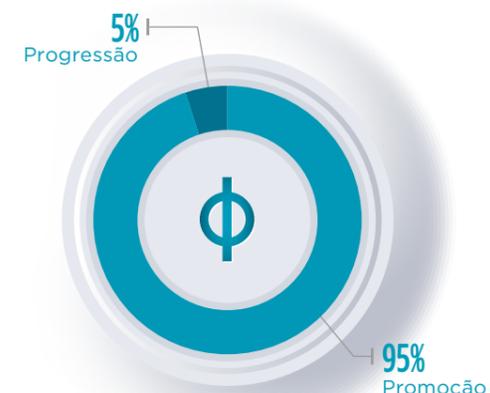
Tendo em conta o contexto vivenciado, apenas 22 colaboradores foram alvo de evolução na carreira, correspondendo 5% a movimentos de progressão e 95% a promoções.

**A aposta nas Pessoas é o reflexo do compromisso do Banco com Angola e com a transformação social, a qual começa internamente na capacitação e no bem-estar dos Colaboradores.**

### HORAS DE FORMAÇÃO

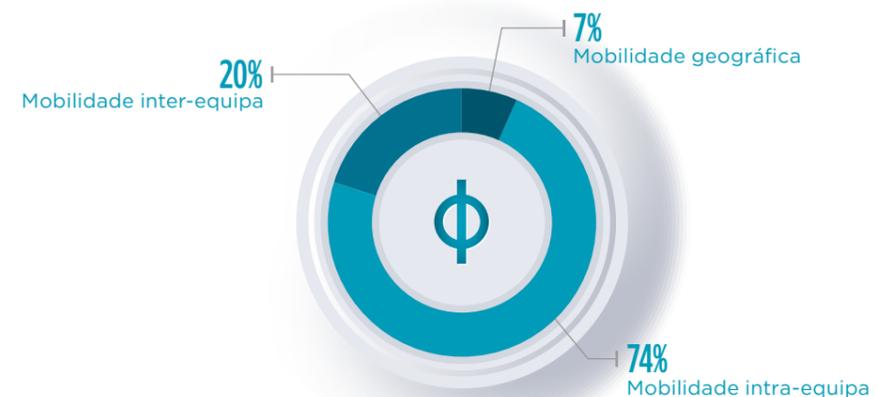


### EVOLUÇÃO NA CARREIRA\*



\* Total de colaboradores envolvidos: 22

### TIPOLOGIA DAS MOBILIDADES





SER ATLANTICO



PROGRAMA DE ESTÁGIOS ATLANTICO

# 3.6

## Responsável

A Transformação Social é um pilar fundacional do ATLANTICO, estando no seu ADN a partilha dos resultados da sua actividade com as Comunidades em que se insere, deixando uma marca relevante na sociedade. Os Fundadores criaram uma Instituição assente na criação de Valores para a Vida. Uma Instituição geradora de valores para os seus Clientes, Accionistas, Pessoas e, acima de tudo, para as Comunidades.



CONHECIMENTO



EMPREENDEDORISMO



SAÚDE E BEM-ESTAR



**~20 mil**  
Vidas impactadas

**+2,5 mil**  
Voluntários ATLANTICO

**+20 mil**  
horas investidas nas Comunidades

**+2 mil milhões**  
de Kwanzas investidos nas Comunidades



A estratégia de Transformação Social do ATLANTICO define os seguintes eixos de actuação: **Conhecimento, Empreendedorismo e Saúde & Bem-Estar**. Em Janeiro de 2019, a Fundação Atlântico foi formalmente mandatada pelo ATLANTICO para a materialização desta estratégia.

### CONHECIMENTO - PROJECTO LOGOS

**OBJECTIVO** Através de programas psicopedagógicos de âmbito desportivo, social e cultural, capacitar jovens com idades entre os 6 e os 14 anos a fazerem escolhas positivas para as suas vidas e serem socialmente mais responsáveis.

**RAIO DE ACTUAÇÃO** 5 províncias, 6 centros, 724 participantes/centro, 48 monitores (a actividade de 2020 foi fortemente impactada pelo actual contexto pandémico).

**VALORES** Espírito de Equipa, Partilha, Disciplina, Compromisso e Determinação.

### EMPREENDEDORISMO - DOMBE 4.0

**OBJECTIVO** Potenciar modelos de desenvolvimento inclusivo baseado na propriedade rural, nomeadamente, apoiar famílias camponesas através de programas de formação, assistência técnica e gestão agrícola, de forma a torná-las auto-sustentáveis e profissionalizar a sua actividade com vista a promover a integração da sua produção e da comunidade no mercado formal, bem como atrair jovens angolanos para os sectores primários.

**RAIO DE ACTUAÇÃO** Famílias de camponeses na Comuna do Dombe Grande, província de Benguela. O objectivo passa por replicar o modelo a outras regiões do país.

- RESULTADOS ALCANÇADOS**
- Apoio a camponeses através de programas de formação, assistência técnica e gestão agrícola de forma a torná-los auto-suficientes e a profissionalizar a sua actividade com vista à integração no mercado formal.
  - Desenvolvimento de conteúdos pedagógicos em parceria com a Faculdade de Ciências Agrárias do Huambo.
  - Acompanhamento técnico do cultivo, por parte de jovens engenheiros agrónomos da Faculdade de Ciências Agrárias, diariamente no terreno.
  - Desenvolvimento de laboratório de apoio ao negócio agrícola.
  - Potenciamento de relações institucionais e de cooperação com organismos nacionais e internacionais de promoção ao sector agrícola.
  - Melhoria das condições de vida das famílias envolvidas (beneficiários directos e indirectos).

**176**  
famílias  
de camponeses

**+ 1 000**  
beneficiários  
indirectos

**160** milhões  
de kwanzas  
investimento

**~200** ha  
Produção

**180** ton  
feijão

**10** ton  
batata doce

**2**  
protocolos  
de escoamento  
da produção

**15%**  
escoamento  
para mercado  
formal

**8** engenheiros  
agrónomos  
**10** análises  
de solo



“Saber que enquanto instituição financeira damos o nosso melhor contributo para que os angolanos sejam cidadãos comprometidos, activos e empreendedores nas suas comunidades é algo que o ATLANTICO considera de extrema importância ao nível do seu desempenho. Da nossa parte, o compromisso com o desenvolvimento e com o futuro é constante e permanente.”

António Assis de Almeida  
PCA

O impacto na vida dos Colaboradores e das suas famílias, as Pessoas ATLANTICO, no seu bem-estar, estabilidade e sustentabilidade, materializa-se através do Programa de Bem-Estar ATLANTICO, com impacto directo nas famílias ATLANTICO, com o Programa de voluntariado “Partilhamos Valores para a Vida”.



O ATLANTICO continuou a dinamizar formas de envolver os seus Colaboradores em actividades que proporcionam maior qualidade de vida, equilíbrio e bem-estar.

No primeiro semestre de 2020, foram concretizados protocolos com entidades parceiras, que proporcionam condições vantajosas na utilização dos seus serviços por parte dos Colaboradores ATLANTICO e respectivo agregado familiar.

No âmbito da sensibilização para estilos de vida saudáveis, o Banco manteve a distribuição diária de fruta e o programa de ginástica laboral Fit|PHI, que consiste na prática de exercícios de alongamento e reforço postural num regime bi-semanal (devido às condicionantes derivadas da pandemia da Covid-19, esta prática foi suspensa a partir do segundo trimestre).

Num investimento superior a 17 milhões de Kwanzas, o ATLANTICO, em 2020, promoveu ao longo do ano algumas datas específicas com algumas restrições, dada a pandemia. Em Janeiro, para os filhos dos Colaboradores, houve o desafio do que é “Ser ATLANTICO” e em Maio, alusiva ao dia de África, promovemos a “Semana da Cultura”. Nesta actividade, os Colaboradores partilharam o seu talento de forma digital relacionando a nossa cultura de cantar, pintar, dançar e recitar poemas.

O Programa de Voluntariado ATLANTICO, “Partilhamos Valores para a Vida”, teve uma dinâmica diferente desde Março. Devido à situação da pandemia, o Banco reduziu o número de voluntários e visitas às instituições que apoia, cumprindo com as regras de biossegurança. Não obstante, em 2020, estiveram envolvidos 206 Colaboradores (968 horas) que participaram em diversas actividades pedagógicas e acções de sensibilização junto de crianças e jovens apoiados por três instituições de solidariedade social. Foram ainda entregues bens alimentares, material didáctico, vestuário, brinquedos e outros donativos.

No âmbito das medidas de apoio às Comunidades, no contexto da pandemia da Covid-19, o Banco apoiou um concerto solidário da cantora Yola Semedo, que permitiu angariar mais de 10 milhões de Kwanzas, para aquisição de 3 650 cestas básicas.

**Prosseguindo a sua ambição de transformar a vida das Pessoas e das Comunidades, o Banco continuará a investir em projectos de transformação social que contribuam para a construção e para o reforço de uma sociedade de conhecimento, sustentável e com Valores para a Vida.**

Em 2020, o ATLANTICO manteve o seu compromisso com os beneficiários das Transferências Sociais Monetárias, por via da continuação da sua participação no programa piloto para o efeito, na Província do Bié. Para tal contou com mais de 20 colaboradores que se voluntariaram para este projecto.

Apesar da Pandemia, acautelando as necessárias medidas de biossegurança e com acompanhamento muito próximo das autoridades de saúde, foi possível o cumprimento do objectivo deste Projecto de Literacia Financeira, Bancarização e, fundamentalmente, de Combate à Desnutrição de crianças apoiadas pelo MASFAMU (Ministério da Acção Social, Família e Promoção da Mulher) com fundos provenientes da UNICEF. Por via da realização de dois ciclos de pagamento – o primeiro em Agosto e o segundo em Dezembro – foram abrangidas 4 392 famílias, com impacto directo e significativo em 8 345 crianças nas localidades do Chinguar e Catobola.

Este ano, o ATLANTICO voltou a associar-se às campanhas de recolha de bens alimentares do Banco Alimentar de Angola, embora de forma diferente. Sem o envolvimento dos Colaboradores, as contribuições foram efectuadas através da compra de vales ou alimentos nas lojas indicadas. Os bens arrecadados no final da campanha foram canalizados para instituições de solidariedade social e famílias devidamente referenciadas.

E, para finalizar o ano, realizou-se a campanha do Natal Solidário, a nível nacional, com a entrega de donativos, bens alimentares, material didáctico, vestuário, brinquedos, produtos higiénicos e de biossegurança.

Ao nível da responsabilidade ambiental foram supridas necessidades de formação das equipas para implementação da política de Sistema de Gestão Socio-Ambiental.

Através destas acções integradas e contínuas, o ATLANTICO honra diariamente o seu compromisso com o futuro e com a transformação da sociedade. Prosseguindo a sua ambição de transformar a vida das Pessoas e das Comunidades, o Banco continuará a investir em projectos de transformação social que contribuam para a construção e para o reforço de uma sociedade de conhecimento, sustentável e com Valores para a Vida.



“PARTILHAMOS VALORES PARA A VIDA”



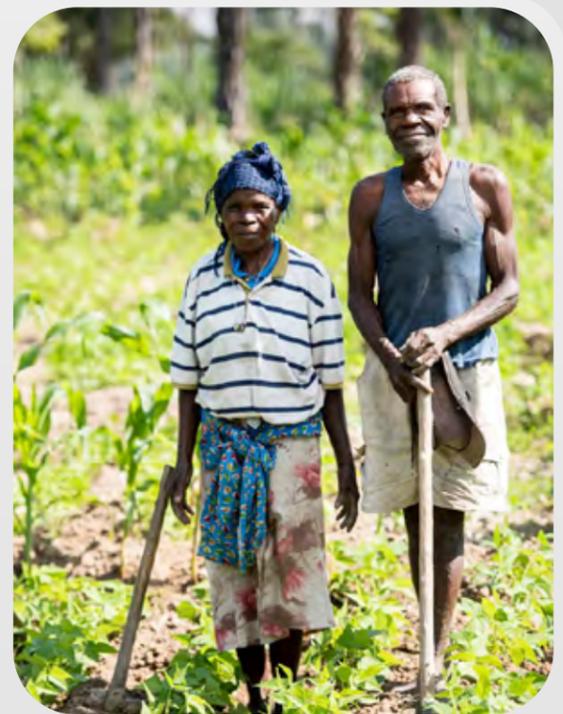
PROJECTO DE LITERACIA FINANCEIRA E BANCARIZAÇÃO DE FAMÍLIAS APOIADAS PELA UNICEF

NATAL SOLIDÁRIO



RECOLHA DE BENS ALIMENTARES DO BANCO ALIMENTAR DE ANGOLA

RECOLHA DE DONATIVOS



EMPREENDEORISMO - DOMBE 4.0