

BFA

O seu
PARCEIRO
de NEGÓCIOS





- // O BFA
- // A nossa visão
- // Principais desafios Empresas
- // Proposta de Valor Empresas
 - BFA o seu Parceiro de Negócio
 - Oferta em Destaque: Linha de Apoio BFA Tukila
 - Parcerias & Protocolos
- // Proposta de Valor Particulares



BFA. O SEU PARCEIRO DE NEGÓCIOS.

O BFA

O BFA.
Parceiros no crescimento de Angola





O BFA. A nossa história

1990

- Abertura, em Luanda, de um escritório de representação do antigo Banco de Fomento Exterior (BFE).

1993

- Presença reforçada do BFE com abertura de uma Sucursal em Luanda, que iniciou a actividade de Banco Comercial Universal, a partir de um capital equivalente a 4 milhões de USD.

1996

- Aquisição do BFE pelo Grupo BPI, dando-se início a uma forte expansão do Grupo em Angola.

2002

- BFA assume o estatuto de entidade autónoma de direito angolano.

2003

- Inauguração da nova Sede em Luanda, ponto alto da afirmação da marca BFA no mercado angolano e uma referência no plano de expansão da Rede Comercial do Banco por concentrar os Serviços Centrais num único espaço.

2004

- Início do processo de segmentação da Rede Comercial com a abertura dos três primeiros Centros de Empresa, vocacionados ao atendimento especializado de Clientes do segmento Empresas.

2005

- É criado o Fundo Social assente em três eixos de actuação: Educação, Saúde e Solidariedade Social;
- BFA lança o Cartão de Crédito BFA Gold e passa assim a disponibilizar o primeiro Cartão de Crédito para o mercado angolano.

2011

- Lançamento do serviço BFA SMS para Clientes particulares;
- Início do projecto eMudar@BFA, cujo objectivo é dotar o Banco de uma plataforma aplicacional de gestão de processos;
- Assinatura do Acordo do Programa Bankita com o BNA.

2010

- Criação do Arquivo Central, inserido num sistema de informação actual e dinâmico, que teve como objectivo principal melhorar a qualidade de serviço ao Cliente a nível de consultas e pedidos de documentação.

2009

- Expansão da Rede Comercial para 129 Balcões;
- Lançamento do produto Plano de Poupança BFA e do serviço Western Union.

2008

- Alteração na estrutura accionista como consequência da venda de 49,9% do capital do BFA à Unitel;
- Alargamento da rede de Centros de Investimento para a Província de Benguela, com a abertura do primeiro Centro de Investimento no Lobito;
- Lançamento do produto Super Poupança BFA, principal veículo de captação de novos recursos particularmente em USD.

2007

- Expansão da Rede Comercial com 96 Balcões, 83 Agências, 7 Centros de Empresa, 4 Centros de Investimento e 2 Postos de Atendimento;
- Em parceria com a VISA e a EMIS, o BFA é o primeiro Banco a lançar o serviço de levantamento de dinheiro através de Cartões de Crédito e Débito, na totalidade de caixas automáticas BFA.

2006

- Aceleração significativa da expansão da rede comercial e do reforço da segmentação, com a inauguração do primeiro Centro de Investimento.



2012

- Criação do Centro de Empresas *Oil & Gas – Operators*, que assegurou uma resposta adequada às necessidades específicas das operadoras petrolíferas;
- Crescimento da Rede de Balcões, que fez atingir em Dezembro um total de 167 Balcões, 139 Agências, 15 Centros de Empresa, 8 Centros de Investimento e 5 Postos de Atendimento Bancário;
- Os Balcões na Província de Luanda atingem uma quota de mercado de 20%, num total de 498.

2013

- Criação do Centro de Empresas *Oil & Gas – Vendors*, que assegurou uma resposta adequada às necessidades específicas das empresas prestadoras de serviços às empresas do sector petrolífero.

2014

- Inauguração da Linha de Atendimento BFA;
- Lançamento do Cartão VISA Pré-Pago Kandandu.

2015

- BFA é o primeiro membro da BOVIDA, com mais de 70% da quota de mercado em número e volume de operações transaccionadas;
- BFA lança a sua primeira aplicação móvel.

2016

- Constituição legal da BFA Gestão de Activos, que se dedica à comercialização e gestão de Fundos de Investimento.

2017

- A UNITEL compra +2% do BFA, passando a accionista maioritário.

2025

- Realização da maior Oferta Pública de Vendas de Acções;
- Criação da Fundação BFA.

2024

- Alcance de mais de 3 milhões de Clientes;
- Expansão da Rede de Agentes Bancários, com representantes em todo o território nacional.

2023

- Lançamento da Rede de Agentes Bancários “BFA Aqui”;
- Criação da BFA Pensões;
- Implementação de novo Data Center;
- Lançamento dos “Espaços Laranja”.

2022

- Lançamento da BFA App 2.0;
- Criação da BFA Capital Markets.

2020

- O BFA torna-se o primeiro Banco Angolano a aceitar Cartões American Express;
- Migração para a versão Banka 3G.

2019

- Alcance de mais de 2 milhões de Clientes;
- Conclusão do processo de Implementação e Operacionalização da Função Gestão de Risco;
- Abertura do primeiro balcão Private Banking BFA;
- Criação de dois Centros especializados para o Sector Empresarial Público e Institucional.

2018

- Criação da Direcção de Agronegócio, com a missão de apoiar o desenvolvimento sustentável deste segmento em Angola;
- Operacionalização efectiva da Função de Gestão do Risco no Banco;
- Criação da Academia de Formação.



VISÃO

Ser o Banco n.º 1

de todos os angolanos e contribuir para o desenvolvimento sustentável do País.



COMPROMISSO

Clientes

Garantir satisfação e qualidade nos nossos serviços.

Angola

Contribuir para o desenvolvimento da economia nacional.

Colaboradores

Apostar no crescimento pessoal e profissional.

Accionistas

Criação de valor



MISSÃO

Desenvolver soluções, produtos e serviços financeiros

que promovam um relacionamento duradouro com os seus Clientes e criem valor para os Accionistas.



VALORES

Inovação

permanente

Proximidade

com o Cliente

Transparência

com o mercado



1ª SEMESTRE 2026

No primeiro semestre de 2026, o BFA obteve um **Resultado Líquido de 117 337,2 milhões de kwanzas**, (+1 860,1 Mkz; +1,6% vs 1S25), evidenciando a elevada capacidade de geração de resultados, suportado pelo crescimento simultâneo da Margem Financeira (+14,7%) e da margem complementar (+32,5%), mantendo níveis de rentabilidade e uma estrutura de balanço sólida.

A 30 de Junho de 2026, o Activo Líquido cresceu 5,3% face ao 4T25, impulsionado, essencialmente, pelo aumento da rubrica Investimentos e Activos Financeiros, com uma variação positiva de 13,8%, e pelo aumento da rubrica de Aplicações em Bancos Centrais e Outras Instituições de Crédito, que registou um acréscimo de 19,8%.

Em relação ao Passivo, verificou-se um crescimento de 7,2%, com os Recursos de Clientes a ascenderem a 3 455 451,9 milhões de kwanzas (+244 740,4 Mkz; +7,6% vs. 4T25). Este desempenho permitiu continuar a financiar a expansão dos activos financeiros sem comprometer a posição de liquidez do Banco.

O rácio de solvabilidade manteve-se estável em torno dos 39,8%, significativamente acima do mínimo regulamentar, evidenciando a robustez da posição de capital do Banco e a sua capacidade de absorver riscos de forma prudente.

RESULTADO LÍQUIDO

117 337,2

milhões de kwanzas

ACTIVO TOTAL

4 506 073,3

milhões de kwanzas

RÁCIO DE FUNDOS PRÓPRIOS REGULAMENTARES

39,8%

1,0 p.p. YTD



2025 EM REVISTA

CRIAÇÃO DE VALOR

31,1%

reflectindo-se no ROE

▼ -2,7p.p.
face a 2024

RESULTADO LÍQUIDO

230 622,1

milhões de kwanzas de resultado líquido



▲ +12%
face a 2024

MARGEM FINANCEIRA

343 203,5

milhões de kwanzas



▲ +17%
face a 2024

CLIENTES

3 210 711,5

milhões de kwanzas em Recursos de Clientes

▲ +6,4%
face a 2024

3 511 420

número total de Clientes

▲ +311 866
face a 2024

891 011,8

milhões de kwanzas de crédito líquido

▲ +22%
face a 2024

CAPITAL HUMANO

262

Cursos de formação em 2025

▲ +4,8%
face a 2024

114 779

Horas leccionadas

▲ +73,3%
face a 2024

ATM'S

568

ATM's activas

▲ +18,5%
face a 2024

SOLIDEZ FINANCEIRA

38,8%

Rácio de Fundos Próprios
Regulamentares

▲ +16,3%
face a 2024



BFA. O SEU PARCEIRO DE NEGÓCIOS.

principais desafios



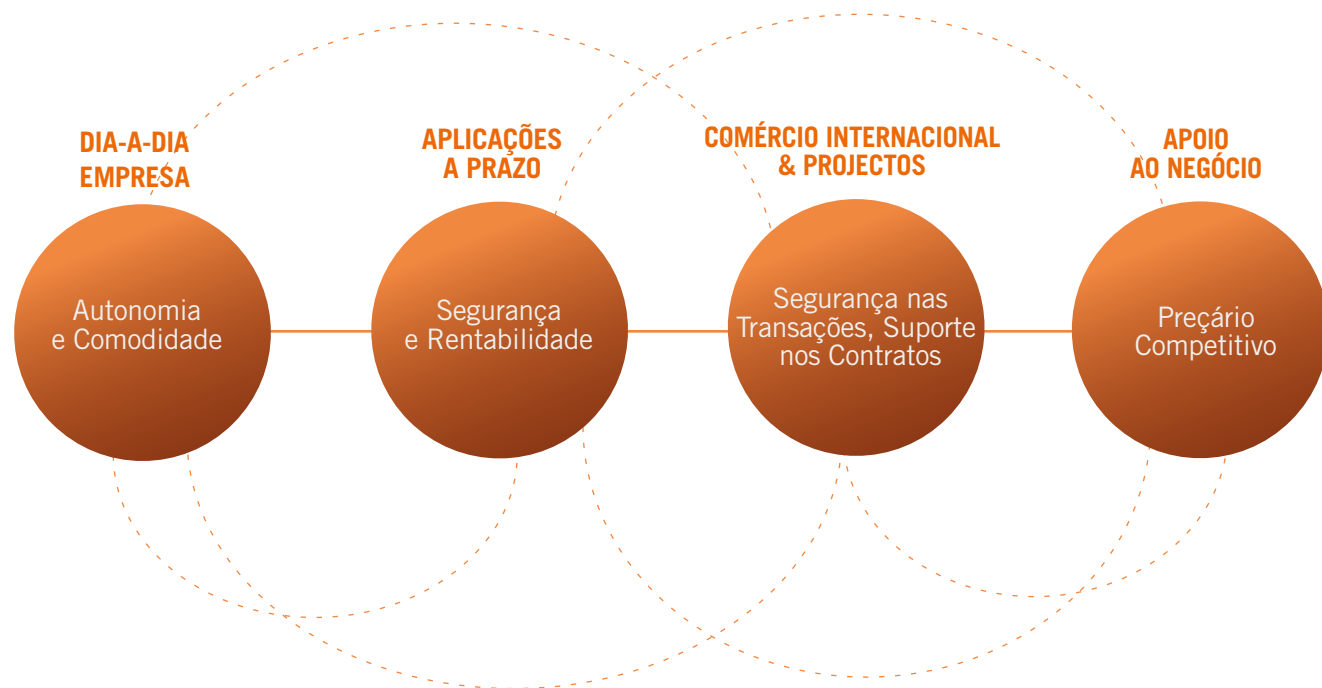
- // Complexidade Operacional
- // Exigências Acrescidas
- // Pouca Agilidade
- // Risco nas Transacções Comerciais
- // Custos com o Investimento



BFA. O SEU PARCEIRO DE NEGÓCIOS.

PROPOSTA DE VALOR EMPRESAS

O BFA.
Criamos valor onde Angola gera energia.



SOLUÇÕES BFA PARA AS EMPRESAS

DIA-A-DIA EMPRESA

Autonomia e Comodidade

- // Onboarding assistido e atendimento por equipa especializada.
- // Conta corporate (MN e ME) com gestor dedicado, garantindo atendimento diferenciado e acompanhamento de proximidade.
- // BFA NET e APP EMPRESAS, permitindo um relacionamento com o Banco **24/7**, de forma cómoda e segura:
 - Pagamentos de salários e fornecedores
 - Emissão de extractos
 - Gestão e aprovação de operações
 - Consulta de documentos digitais
 - Consulta de operações estrangeiro

APLICAÇÕES A PRAZO

Segurança a Rentabilidade

- // Aplicações sem risco
- // Soluções de poupança e investimento, com prazos flexíveis
- // Constituição por via dos canais digitais
- // Taxas de juro competitivas



SOLUÇÕES DE NEGÓCIO

Preçário Competitivo

- // Simplificação das operações bancárias
- // Transferências por lotes, ideal para processamento de salários e pagamentos a fornecedores de forma rápida e organizada
- // Opções de financiamento médio curto e longo prazo
- // Linha de Apoio BFA Tukila para adiantamento de facturas
- // Aluguer de terminais de pagamento automático (TPA) com aceitação internacional e contactless

COMÉRCIO INTERNACIONAL & PROJECTOS

Segurança nas transacções e suporte nos contratos

- // Créditos Documentários de importação
 - Até M.Kz 1.000 por grupo para CDIS com cativo de DP 100% (sem FDW CAMBIAL)
- // Suporte a contratos, projectos e concursos
 - Garantias Bancárias
 - *Standby* Letters of Credit (SLOC)



LINHA DE APOIO BFA TUKILA

A Linha de Apoio BFA Tukila visa apoiar Empresas Prestadoras de Serviço ao Sector Petrolífero, mediante o Adiantamento de Liquidez para atender necessidades pontuais de tesouraria e/ou aquisição de máquinas e equipamentos necessários à prestação de serviço aos Operadores.

Vantagens

- Acesso a liquidez de forma imediata, para atender necessidades pontuais de tesouraria e/ou aquisição de máquinas e equipamentos
- Atendimento profissional e agilidade no expediente de processos
- Pagamento ao estrangeiro em caso de aquisição de máquinas e equipamentos no estrangeiro
- Preçário competitivo

Montante: Até 90 % das facturas prestados aos operadores do Sector Oil e Gás

Prazo: Até 180 dias

Como aderir

- Ser Cliente BFA do segmento Oil & Gas, ter a conta actualizada e ter gestor alocado
- Ser titular de contratos entre prestadoras de serviços e operadoras com relação bancária com o BFA e contas actualizadas
- Facturas que tenham o IBAN do BFA na referência de pagamento
- Não ter registo de incumprimento na CIRC nos últimos 12 meses

Preçário

- Comissão de Avaliação de Dossier: Kz 25.000
- Comissão de Adiantamento:
 - Adiantamento até 90 dias: 4%
 - Adiantamento até 180 dias: 5%
- Comissão de prorrogação: 1% ao trimestre

Nota: No caso da aquisição de máquinas ou equipamentos no exterior do País, acresce o preçário referente ao CDI ou OPE, de acordo com o preçário em vigor.





BFA. O SEU PARCEIRO DE NEGÓCIOS.

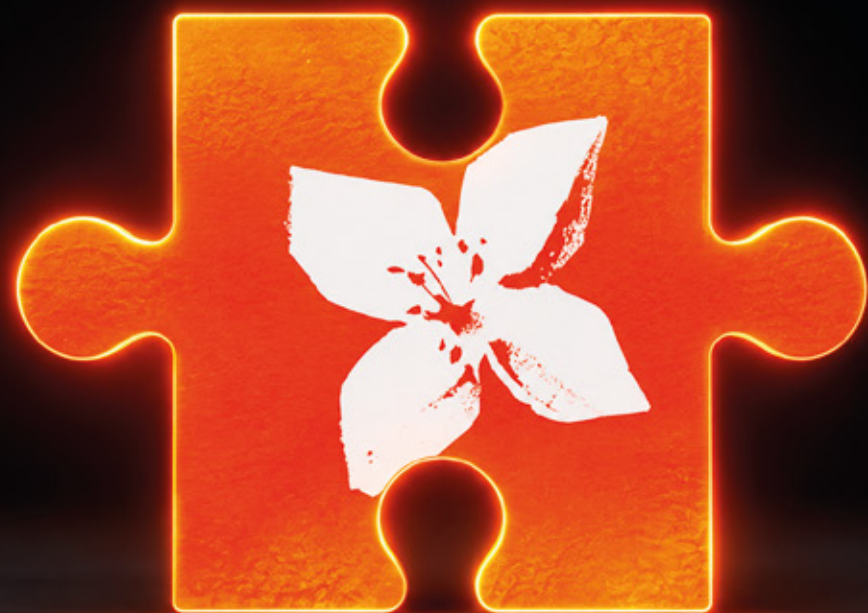
PROPOSTA DE VALOR PARTICULARES

O BFA.
O seu Parceiro do dia-a-dia.





BFA. O SEU PARCEIRO DE NEGÓCIOS.



PARCERIAS E PROTOCOLOS

PROTOCOLOS

Num mercado cada vez mais competitivo, as organizações procuram soluções que reforçam o bem-estar dos seus Colaboradores, aumentam a sua proposta de valor e promovem relações de longo prazo com parceiros de confiança.

É neste contexto que o BFA disponibiliza um Programa de Protocolos Institucionais concebido para Empresas, associações e ordens profissionais que pretendem oferecer benefícios financeiros diferenciados aos seus Colaboradores e membros.

Através destas parcerias, desenvolvemos soluções financeiras exclusivas, ajustadas às necessidades específicas de cada instituição, proporcionando acesso a condições preferenciais, atendimento especializado e uma experiência bancária mais próxima e eficiente.

CRÉDITO
HABITAÇÃO
CARTÕES
DE DÉBITO
CRÉDITO
EXPRESS
CARTÕES
DE CRÉDITO
BFA NET
CRÉDITO
AUTOMÓVEL
PRODUTOS DE
SEGURO

CONTA
ORDENADO



PROTOCOLOS

EMPREGADOR

- ✓ Retenção de talentos
- ✓ Redução de custos
- ✓ Aumento da eficiência
- ✓ Competitividade



COLABORADOR

- ✓ Melhor pricing
- ✓ Maior proximidade com o Banco
- ✓ Acesso a produtos de crédito
- ✓ Comodidade

PARCERIAS

EMPRESAS

- ✓ Mais vendas
- ✓ Campanhas Comerciais
- ✓ Rede de distribuição em todo o país



COLABORADORES

- ✓ Produtos inovadores
- ✓ Acesso a crédito
- ✓ Preços competitivos



CONTA À ORDEM E CANAIS DE MOVIMENTAÇÃO

A BFA APP é um serviço que lhe permite o acesso ao BFA a partir do seu telemóvel, *tablet* ou computador de forma Segura, fácil, rápida e simples 24 horas por dia.

// Funcionalidades da APP:

- Financiamentos
- Actualização de Dados
- Desbloqueio de acesso
- Pedido de PIN
- Seguro Viagem
- Conta Ordenado BFA
- Contacto com o Gestor
- Levantamento sem cartão
- Constituição Depósitos a Prazo
- Pagamentos por Sector (EMIS)
- Seguro Trabalhadores Domésticos
- Bloqueio e desbloqueio de cartão
- Transferência para o estrangeiro (OPE)
- Cartões de débito e crédito (consulta de dados do cartão, saldos e movimentos)



CARTÃO DE CRÉDITO MWANGOLÉ

Cartões de Crédito da rede VISA, que podem ser utilizados para pagamento de compras, levantamento de dinheiro (*cash-advance*), em mais de 30 milhões de estabelecimentos associados à rede VISA, distribuídos por todo o mundo.

Vantagens

- Limite de crédito até Kz 25.000.000,00
- Acesso ao crédito a curto prazo
- Levantamentos de numerário (*cash advance*) em qualquer mais de 30 milhões de estabelecimentos distribuídos por todo o mundo
- Consulta em ATM's de saldos, transacções e movimentos
- Seguro: Transacções validadas por PIN

Condições de acesso

- Particulares maiores de 18 anos, residentes em Angola
- Não ter qualquer incumprimento na Banca nos últimos 2 anos
- Capacidade financeira do Cliente





CARTÃO DE CRÉDITO LOMBONGO

O Cartão de Crédito Lombongo é um cartão de crédito em moeda nacional, para utilização exclusiva em Angola que permite o pagamento de compras de bens e serviços e levantamentos de numerário em ATMs.

Vantagens

- Limite de crédito até Kz 6.000.000,00
- Acesso ao crédito a curto prazo
- Levantamentos de numerário (*cash advance*) em qualquer ATM em Angola
- Pagamento de compras de bens e serviços em TPAs e ATMs
- Consulta em ATM's de saldos, transacções e movimentos
- Seguro: Transacções validadas por PIN

Condições de acesso

- Particulares maiores de 18 anos, residentes em Angola
- Não ter qualquer incumprimento na Banca nos últimos 2 anos
- Capacidade financeira do Cliente



SOLUÇÕES DE CRÉDITO

CRÉDITO PESSOAL / CRÉDITO EXPRESS

Crédito em moeda nacional, destinado a financiar bens ou serviços a curto prazo.

Vantagens

- Financiamento máximo até 100.000.000,00, limitado a taxa de esforço até 35% do RLM
- Rapidez na concessão de crédito
- Taxa de juro competitiva
- Prazo de reembolso até 48 meses
- Idade limitada até 65 anos do mutuários
- Comodidade na subscrição de produtos de seguro





CRÉDITO AUTOMÓVEL

Destinado à aquisição de veículos motorizados novos exclusivamente em concessionários locais, com prazo até cinco anos e montante até 85% do valor da factura pró-forma, com possibilidade de acesso até 90% para viaturas até 20.000.000 Kz em parceiros BFA.

Vantagens

- Prazo de Reembolso até 60 meses, limitado pela idade de 60 anos do mutuário
- Menor esforço de investimento para compra de uma viatura nova
- Taxa de juro atractiva, de natureza fixa, sem indexação da Luibor
- Menos exposição aos riscos de mercado
- Comodidade na subscrição de produtos de seguro
- Isento de avalista



CRÉDITO HABITAÇÃO

O Crédito Habitação foi disponibilizado para Clientes que necessitam de financiamento para aquisição de casa própria e permanente já edificada ou para construção, com um prazo alargado.

Vantagens

- Menor esforço de investimento para compra da casa
- Taxa de juro atractiva, de natureza fixa, sem indexação da Luibor
- Menos exposição aos riscos de mercado, por via do acompanhamento aquando do pedido de crédito
- Comodidade na subscrição de produtos de seguro

Condições de acesso

- Financiamento de 85% a 100% do valor da residência
- Limitada a taxa de esforço até 35% do RLM
- Taxa de Juro competitiva
- Prazo até 20 anos (240 meses), limitada pela idade máxima de 65 anos



