



Política de Implantação Geográfica

Os modelos de distribuição em que as Instituições Financeiras operam têm vindo a sofrer transformações significativas num espaço temporal muito curto. Prevê-se que tal se venha a intensificar com a aceleração da inovação, o aumento da disponibilidade de meios tecnológicos e a generalização da sua utilização. Por outro lado, alterações nas necessidades e nos comportamentos dos agentes económicos, muitas das quais potenciadas por padrões de usabilidade em diversos sectores de atividade, levam a uma mudança na forma como interagem com os serviços financeiros, tendência que se prevê vir a manter-se, ou mesmo intensificar-se. Essa constante transformação desafia, em continuidade, a gestão das Instituições Financeiras no sentido:

- da adequação dos serviços às expectativas dos seus clientes e potenciais clientes;
- da capacidade competitiva face a concorrentes que operam no mercado;
- do impacto na eficiência e rendibilidade, por via da otimização de custos e da melhoria dos níveis de serviço.

Neste contexto, torna-se fundamental a definição de uma política de Implantação Geográfica que reafirme a distribuição adaptada às necessidades, características e expectativas dos clientes como variável crucial de gestão, com implicações diretas no cumprimento dos objetivos estratégicos do Banco Montepio, balanceando as vertentes de receita comercial decorrentes da intermediação e comissionamento de serviços e a vertente de custos operacionais de distribuição, e que igualmente reflita a sua raiz mutualista e as suas preocupações históricas com a sociedade e com a economia social.

Definição de Formas de Distribuição

Distribuição Direta Presencial – a implantação geográfica decorre da opção de o Banco Montepio operar no mercado tendo presente a utilização de meios de distribuição própria, baseada na presença física assegurada por balcões, extensões de balcões, complementados por meios de auto serviço (como caixas automáticos ou outros meios eletrónicos presenciais) que podem igualmente operar em espaço físico autónomo, bem como outros espaços de atendimento sem manuseamento de valores (escritórios de atendimento, postos de atendimento, ou outros);

Distribuição Direta à Distância – outros canais de distribuição direta são desenvolvidos e utilizados pelo Banco Montepio para servir os clientes através de meios telemáticos suportados por tecnologias de comunicação como a *internet*, fixa ou móvel, ou o telefone, entre outros;

Distribuição Indireta – o Banco Montepio pode optar pela distribuição dos seus produtos e serviços através de promotores, agentes ou outros intermediários nos termos que regulamentam a atividade.



1. Adequação do Modelo de Distribuição aos Segmentos de Mercado

O Banco Montepio adota as diversas formas de distribuição consoante os segmentos de mercado a que se dirige, nomeadamente segmentos de Particulares, Empresas e Instituições do Setor Social.

2. Implantação Geográfica

O Banco Montepio opera no mercado nacional, compreendendo o território do continente e ilhas. Pode operar em mercados internacionais, considerando a presença de portugueses residentes no estrangeiro, ou outras oportunidades de desenvolvimento do negócio, cumprindo com a regulamentação da atividade nas respetivas jurisdições.

Tendo presente a já sublinhada importância da distribuição na gestão do Banco Montepio, as opções que o Banco tomará sobre distribuição direta presencial compreendem a instalação ou encerramento e/ou desinstalação de meios de distribuição, atendendo aos seguintes fatores, não mutuamente exclusivos:

- a) Operacionalização de definições estratégicas sobre segmentos de Particulares, Empresas ou Instituições do Setor Social;
- b) Rendibilidade potencial ou efetiva de cada unidade de distribuição;
- c) Potencial geográfico em dimensão de número de clientes e de volume de negócio gerado, ou que se perspetiva gerar;
- d) Sem prejuízo de b) e c), garantir o acesso a serviços bancários às populações menos servidas pelo sistema bancário, assegurando uma cobertura equilibrada do território nacional;
- e) Penetração de tecnologias de informação e evolução do comportamento dos segmentos prioritários quanto à utilização de serviços financeiros à distância.

Atenta a natureza e a origem do Banco Montepio, salvaguarda-se a particular importância do serviço prestado pelo Banco Montepio aos associados da Montepio Geral Associação Mutualista, cuja ponderação em termos de concentração geográfica e de atividade mutualista destes deve também ser tida em consideração no quadro das opções tomadas em matéria de distribuição, com a devida articulação em observância do quadro legal e regulamentar.

Aprovada em Assembleia Geral de 30 de junho de 2020