

Promoção das Microfinanças através
da Liderança das Associações

PROMOÇÃO DE PADRÕES
DE PRÁTICA



Construção de Setores Financeiros Vibrantes e Inclusivos: Indicadores de Sucesso para Associações de Microfinanças

2010

Copyright © 2010 The SEEP Network

Seções desta publicação podem ser copiadas ou adaptadas para atender a necessidades locais sem autorização da The SEEP Network, desde que as partes copiadas sejam distribuídas gratuitamente ou a preço de custo, sem lucros. Nessas seções deve constar o crédito a The SEEP Network e “Construção de setores financeiros vibrantes e inclusivos: indicadores de sucesso para associações de microfinanças.”

A publicação deste documento foi possível devido ao generoso apoio da Citi Foundation. O conteúdo é responsabilidade da The SEEP Network e não reflete necessariamente as opiniões da Citi Foundation. Para qualquer reprodução comercial, é necessário obter a autorização de:

The SEEP Network
1875 Connecticut Avenue NW, Suite 414
Washington, DC 20009-5721
Tel.: 1 202-534-1400 Fax: 1 202-534-1433
Email: seep@seepnetwork.org Web: www.seepnetwork.org

Impresso nos Estados Unidos da América.

Para acessar esta publicação online, visite www.seepnetwork.org

Construção de Setores Financeiros Vibrantes e Inclusivos: Indicadores de Sucesso para Associações de Microfinanças

The SEEP Network

Autores colaboradores: Patrick McAllister,
Diana Dezso

Original em inglês

Traduzido por Prios International



Citi Foundation



AGRADECIMENTOS

Esta nota técnica foi produzida pela The SEEP Network como uma atividade do Citi Network Strengthening Program financiado pela Citi Foundation.

A missão do Citi Network Strengthening Program, o maior programa mundial de doações implantado em apoio à estratégia de microfinanças da Citi Foundation, é aumentar a capacidade e a escala do setor de microfinanças pelo fortalecimento da capacidade operacional, técnica e financeira de doze associações nacionais e regionais de microfinanças.

Agradecimentos especiais são devidos a Patrick McAllister, que liderou esta iniciativa global, bem como a William Tucker, Diretor Executivo da SEEP, que nos desafiou a embarcar nessa ambiciosa iniciativa e nos guiou pelo caminho. Sharon D'Onofrio e Deena Burjorjee ofereceram um grande auxílio para aperfeiçoar os indicadores e finalizar esta publicação.

Além disso, devemos agradecimentos especiais a todos os representantes de associações que participaram do processo de desenvolvimento e revisão e especialmente aos seguintes líderes de grupos de trabalho regionais que conduziram o desenvolvimento e iniciativas-piloto em suas respectivas regiões:

Jhale Hajiyeva, Azerbaijan Microfinance Association (AMFA)
Ranya Abdel-Baki, Sanabel, The Microfinance Network of Arab Countries
Jamie Bedson, Banking with the Poor (BWTP)
Francisco de Hoyos, ProDesarrollo
Dr. Wolday Amha, Association of Ethiopian Microfinance Institutions (AEMFI)

ABREVIATÖES

AEMFI	Association of Ethiopian Microfinance Institutions
AMFA	Azerbaijan Microfinance Association
BWTP	Banking with the Poor
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
IMF	Instituição de Microfinanças
MIX	Microfinance Information Exchange
ONG	Organização Não Governamental
PAR	Portfolio at Risk (Carteira em risco)
ROA	Return on Assets (Retorno sobre ativos)

Introdução

As associações de microfinanças atuam no nível médio do setor de microfinanças, entre prestadores de serviços de varejo e seus clientes, de um lado, e o governo, reguladores e investidores do outro. Hoje, 70 associações de microfinanças em mais de 80 países representam uma base de clientes de mais de 60 milhões de microempresários.¹ Essas associações promovem o acesso financeiro pelo desenvolvimento de **setores financeiros vibrantes e inclusivos que ofereçam os serviços apropriados para pessoas pobres e de baixa renda**. Esse acesso é realizado por meio de:

- associações fortes e sustentáveis que ofereçam produtos definidos pela demanda a suas respectivas bases de membros;
- um conjunto de instituições de microfinanças saudáveis e sustentáveis que ofereçam uma ampla variedade de serviços de qualidade aos clientes por preços competitivos; e
- um ambiente de negócios transparente que assegure concorrência justa e proteção para os consumidores.

Dado o papel que as associações desempenham no fortalecimento do setor de microfinanças, é importante que elas **identifiquem claramente suas metas de desenvolvimento e meçam o impacto de suas iniciativas no setor em geral**. Foram feitos progressos no sentido de uma definição de consenso para o sucesso de *instituições* de microfinanças, combinando desempenho financeiro e social. Contudo, esta publicação é a primeira tentativa de definir e medir o sucesso de *associações* de microfinanças de um modo claro e quantificável.

The SEEP Network, em parceria com a Citi Foundation, envolveu várias associações e outros atores importantes do setor em um esforço global para definir medidas de sucesso para o setor. Mais de 50 associações do mundo todo contribuíram para esse processo consultivo por meio de reuniões presenciais, conferências on-line, seminários pela web, feedback por e-mail e aplicação piloto inicial de indicadores.²

Os indicadores de consenso resultantes medem o sucesso de associações em três níveis distintos: **desempenho** da própria associação; **resultados** das IMFs membros da associação; e **qualidade** do setor. Juntas, essas medidas proporcionam um retrato do sucesso obtido por uma associação na promoção da inclusão financeira.

Tabela 1. Indicadores de sucesso de associações de microfinanças

Desempenho da associação
Resultados de satisfação dos membros
Proporção dos membros (%)
Cobertura dos membros
Índice de recuperação de custos
Índice de overhead
Resultados dos membros
No. de membros que recebem depósitos
Membros que recebem depósitos (%)
Depósitos brutos
Carteira de empréstimos bruta (\$)
% de membros com ROA positivo
Patrimônio líquido total (\$)
No. de prestatários ativos
No. de depositantes ativos
No. de segurados ativos
% de mulheres
Penetração rural
Qualidade do setor
Divulgação da taxa de juros
Proteção ao consumidor
Transparência financeira

1. A SEEP define associações de microfinanças como associações nacionais e regionais que representam o setor de microfinanças em um dado país ou região.

2. O esforço de desenvolver e testar esses indicadores foi conduzido pelas seguintes associações, que se dispuseram a coordenar a iniciativa em suas respectivas regiões: AMFA (Europa e Ásia Central); Sanabel (Oriente Médio); BWTP (Ásia); Prodesarrollo (América Latina); e AEMFI (África).

Desempenho da associação

Meta

Associações fortes e sustentáveis que ofereçam produtos e serviços definidos pela demanda à sua base de membros.

Quadro de membros e representação

Satisfação dos membros

As associações são organizações baseadas em membros, portanto é fundamental que satisfaçam as necessidades deles. Medindo regularmente a satisfação de seus membros, as associações podem adequar melhor seus serviços para suprir as deficiências do mercado, construindo, assim, a credibilidade e apoio entre seus membros. A associação pode, então, aproveitar essa confiança para empreender atividades maiores e mais complexas com mais sucesso.

Proporção dos membros

Este indicador mede o número de prestadores de serviços de microfinanças que são membros da associação, em comparação com o número total de prestadores no mercado. Esta é uma medida crítica de sucesso, porque responde à questão: as IMFs estão aderindo à associação? Se não estiverem, a associação não pode se considerar verdadeiramente bem sucedida e representativa do mercado que ela procura representar.

Antes de calcular esta proporção, a associação precisa definir o mercado que está tentando atender. Em alguns mercados, estes dados podem ser difíceis de obter; o número exato de prestadores do serviço pode ser controverso ou desconhecido. No entanto, a associação deve sempre tentar determinar esse número. Todas as associações precisam ter esta informação básica sobre as microfinanças no país ou região em que atuam. A associação pode, então, segmentar o número total de IMFs para estabelecer o número total de IMFs *em seu mercado* a fim de calcular essa proporção. Até que haja um consenso quanto ao número exato de IMFs no mercado, a associação terá de fazer uma estimativa com base nos melhores dados disponíveis.

Cobertura dos membros

Tão importante quanto o indicador anterior é a fatia do mercado representada pelos membros da associação, que é definida pelo número de clientes que eles atendem. Em muitos mercados, as cinco principais IMFs às vezes servem 80-90% do total de clientes que usam serviços de microfinanças. Se essas cinco a dez instituições não forem membros da associação, ela não é tão bem sucedida e representativa quanto poderia ser. Os atores do setor serão mais receptivos a mensagens vindas de instituições que falem por um grande número de clientes. Assim, é importante que a associação tenha um índice de cobertura dos membros muito grande. Uma vez mais, bons dados sobre o número de clientes de microfinanças podem não estar facilmente disponíveis, mas a associação deve se empenhar em coletar esses dados.

Desempenho financeiro da associação

Índice de recuperação de custos

Mede a porcentagem dos custos institucionais de uma associação que são cobertos pela receita auferida. O índice de recuperação de custos permite que a associação avalie sua capacidade de cobrir seus custos mais essenciais na ausência de financiamento externo. Note que o modo como uma associação define custos institucionais dependerá de suas características próprias. Esses custos geralmente incluem, no mínimo, funções-chave no quadro de funcionários, como diretor

executivo e gerente financeiro, além de alugueis, contas de serviços públicos e outras despesas indiretas básicas.

Índice de overhead

Mede a porcentagem das despesas operacionais totais usada para custos indiretos. Este indicador mede a eficiência com que a associação administra seus recursos—quanto menor o índice, mais eficiente é a associação. O índice variará com o tempo, aumentando quando as associações acrescentam novos produtos e serviços e diminuindo quando novas economias de escala são alcançadas. No entanto, este índice deve apresentar uma tendência decrescente ao longo do tempo e estabilizar-se em um nível aceitável.

Resultados dos membros

Meta

As associações representam um conjunto de instituições de microfinanças saudáveis e sustentáveis que ofereçam uma ampla variedade de serviços de qualidade para seus clientes a preços competitivos.

Desempenho dos membros

Número de membros que recebem depósitos

Poupanças são um serviço financeiro importante e um número cada vez maior de IMFs vem tentando atender às exigências regulatórias para poder aceitar depósitos. Este indicador é uma representação da variedade de serviços oferecida a clientes de microfinanças, bem como da capacidade de IMFs de financiar o crescimento com capital local, ou seja, com depósitos de clientes. Uma associação bem sucedida terá um número crescente de membros que recebem depósitos, indicando sua capacidade de representar instituições que proporcionam uma variedade de serviços para os clientes. Em mercados nos quais IMFs não estão autorizadas a aceitar depósitos, este indicador será zero; no entanto, as associações podem trabalhar para mudar os marcos jurídicos a fim de lhes dar essa opção.

Carteira de empréstimos bruta

O acesso a produtos de crédito é um elemento fundamental da inclusão financeira. Uma associação bem sucedida deve focar em ajudar seus membros a expandir sua carteira de empréstimos para garantir uma oferta maior de crédito no mercado. Nos locais em que as microfinanças forem apenas uma parte da carteira total de empréstimos de um prestador, a carteira bruta de empréstimos de microfinanças pode ter de ser desagregada da carteira total. Pela análise desse número, juntamente com o número de prestatários de empréstimos, as associações podem avaliar o impacto dos saldos de empréstimos médios sobre o crescimento da carteira.

Depósitos brutos

O volume de poupanças/contas de investimento no mercado reflete o total de depósitos mantidos por IMFs tanto em contas individuais como empresariais. Este indicador revela a acessibilidade dos clientes a lugares seguros para poupar, bem como a disponibilidade de capital para financiar o crescimento da carteira e estimular o desenvolvimento econômico. Este indicador deve ser relativamente fácil de obter, já que as IMFs que recebem depósitos geralmente transmitem essa informação ao órgão regulatório local. Quando as microfinanças são apenas uma parte das operações financeiras de uma instituição, o número pode ter de ser desagregado dos dados consolidados da carteira.

Porcentagem de membros com PAR acima de 30 dias < 5%

A gestão do risco da carteira é essencial para garantir a sustentabilidade a longo prazo de instituições de microfinanças. O PAR (carteira em risco) mede a porcentagem da carteira de empréstimos de um prestador que está em risco de não ser paga. Esse indicador padrão deve estar facilmente acessível nas IMFs. Para calculá-lo, divida o número de IMFs membros da associação com PAR acima de 30 dias menor que 5% pelo número total de IMFs membros.

Sustentabilidade dos membros

Ativos totais

IMFs usam seus ativos para crescer e para atender mais clientes. Um setor de microfinanças em crescimento pode ser mais facilmente medido pelo aumento dos ativos. Os ativos totais também podem ser usados como parte de outros índices.

Porcentagem de membros com ROA positivo

Instituições lucrativas asseguram que os clientes tenham acesso estável e permanente a serviços financeiros. Este indicador mede a porcentagem dos membros de uma associação que são lucrativos. O Retorno sobre Ativos (Return on Assets – ROA) é um cálculo amplo comum. Para calculá-lo, divida o número de IMFs membros da associação com ROA positivo pelo número total de IMFs membros.

Patrimônio líquido total

As IMFs precisam de patrimônio líquido para alavancar capital adicional para seu crescimento. Quanto mais patrimônio líquido estiver investido no setor de microfinanças, maior seu potencial de atender à demanda por serviços. Associações bem sucedidas reconhecem a importância de investir em um setor forte e estável e de apoiar os membros na construção de balanços patrimoniais saudáveis com patrimônio líquido suficiente.

Alcance dos membros

A meta da inclusão financeira é assegurar acesso universal aos serviços financeiros. Embora a maioria das estatísticas oficiais seja baseada em volume de recursos, é importante que as associações de microfinanças tentem alcançar todos os membros da comunidade que estejam excluídos dos serviços financeiros formais.

Número de prestatários ativos

Medindo o número de prestatários de empréstimos ativos dos seus membros, a associação pode ter uma ideia melhor do alcance total do setor e em que medida seus membros estão conseguindo reduzir a defasagem financeira. Embora o número de prestatários seja um indicador comum, algumas IMFs contam o número de empréstimos. No entanto, os prestatários muitas vezes têm mais de um empréstimo na mesma instituição. As associações devem, portanto, ajudar as IMFs a diferenciar entre empréstimos e prestatários em seus relatórios e só usar este último número.

Número de depositantes ativos

Como o número de prestatários, este indicador é crucial para medir o progresso de IMFs na oferta de uma variedade de serviços financeiros, entre os quais a poupança é o mais valorizado por clientes mais pobres.

Número de segurados ativos

Os seguros são um produto em rápido crescimento no cenário das microfinanças. Não é fácil captar com um único indicador o número de pessoas que se beneficiam de seguros, particularmente porque o benefício de produtos de seguros muitas vezes reverte para a instituição financeira e não para o segurado ou os beneficiários indicados (por exemplo, o seguro prestamista). Portanto, embora possa ser mais fácil coletar informações sobre o número de apólices, para conhecer o número de clientes que se beneficiam diretamente do seguro é preciso medir o número de vidas seguradas. Uma apólice de seguro de vida que segure marido e esposa, por exemplo, representa duas vidas seguradas. Uma apólice de seguro de saúde para uma família de cinco pessoas representa cinco vidas seguradas.

Os microsseguros são um serviço relativamente novo e os dados sobre o número de pessoas seguradas podem não estar prontamente disponíveis. Uma dificuldade adicional pode surgir pelo fato de que os reguladores de seguros geralmente não estão familiarizados com as microfinanças ou com associações de microfinanças. Associações de microfinanças bem sucedidas constroem relações com seguradores e reguladores de seguros, além de ajudar os membros que oferecem seguros a coletar e divulgar dados referentes a este importante indicador.

Porcentagem de clientes mulheres

Historicamente, as mulheres têm sido um dos maiores grupos sem acesso a serviços financeiros sólidos e seguros. Associações bem sucedidas medem a porcentagem de mulheres que são clientes ativos como um indicador importante da igualdade de gêneros, bem como um sinalizador de que estejam sendo alcançados os clientes mais marginalizados.

Penetração rural

Em muitas partes do mundo, as áreas rurais são as que têm menos penetração de serviços financeiros. Associações bem sucedidas ajudam seus membros monitorando este indicador e incentivando a maior cobertura rural. ***O cálculo deste indicador não compara clientes rurais com todos os clientes, como talvez se imaginasse.*** Em vez disso, o cálculo compara a porcentagem de clientes ativos de áreas rurais com a porcentagem da população adulta do país que vive em áreas rurais. O indicador permite que o setor de microfinanças avalie até que ponto a distribuição dos serviços financeiros está sendo equitativa. Assim, entre países com proporções muito diferentes de população rural (por exemplo, 20% da população em comparação com 80%), o cálculo para cada um mostrará como o setor está alcançando as áreas rurais naquele contexto específico.

Não há uma definição padrão para “rural” em serviços financeiros, mas muitos governos desenvolveram políticas específicas para as áreas rurais e, assim, criaram uma definição. Quando possível, é melhor que a associação utilize a definição do governo, a fim de manter a consistência. Se não existir nenhuma definição para rural, ou se a definição não for adequada para serviços financeiros, associações bem sucedidas desenvolvem uma definição de consenso para calcular este indicador.

Qualidade do setor

Meta

Uma associação que apoie um ambiente de negócios transparente com concorrência justa e proteção ao consumidor.

Divulgação da taxa de juros

Mede a porcentagem de membros que divulgam uniformemente a taxa de juros para os clientes. Uniformizar o campo de negócios para que os clientes possam comparar os custos de produtos similares entre instituições ajuda a melhorar a concorrência, pois as IMFs competem, então, com base na qualidade dos produtos e não em custos ocultos. Uma parte importante da discussão nesta questão tem sido como divulgar uniformemente a taxa de juros, em particular para prestatários de empréstimos vulneráveis e pouco instruídos. Estudos recentes sugerem que esses prestatários podem não entender ou avaliar corretamente um cálculo com base em uma taxa percentual anual, preferindo que os custos sejam informados na forma do montante a ser pago. Associações bem sucedidas ajudam a assegurar que seus membros divulguem uniformemente as taxas de juros das maneiras que forem mais úteis para seus clientes.

Proteção ao consumidor

A solução de reclamações é usada como um indicador para determinar o quanto os consumidores estão protegidos de práticas inescrupulosas ou enganosas. A existência de um processo de solução de reclamações indica que os consumidores têm alguma proteção. As opiniões diferem quanto a se a proteção aos consumidores é uma função do governo ou uma função do setor, ou se os consumidores devem ou não se organizar para evitar práticas nocivas. Em última instância, os três lados têm um papel a desempenhar.

Quando um governo tiver um sistema de solução de reclamações estabelecido, associações bem sucedidas trabalham com esse órgão para garantir que ele esteja funcionando adequadamente e que as reclamações sejam solucionadas de maneira justa e rápida. Quando esse mecanismo não existe, associações bem sucedidas ajudam a estabelecer um processo de solução de reclamações para seus membros, produzindo boa vontade entre os clientes e evitando a publicidade negativa gerada por atores inescrupulosos no mercado. Por fim, associações bem sucedidas desenvolvem relações com defensores dos consumidores para assegurar que eles compreendam como funcionam os serviços financeiros, a fim de que os clientes que buscam informações imparciais com terceiros sejam bem informados.

Transparência financeira

A transparência financeira é essencial para a legitimidade do setor de microfinanças. Este indicador mede a porcentagem de membros da associação que enviam relatórios financeiros e de desempenho social regulares para a associação e para instituições como o The MIX Market e outros órgãos prudenciais ou autorregulatórios locais. As associações devem assegurar que os membros sigam padrões internacionais de divulgação de informações e fazer uso de iniciativas locais para fornecer informes significativos e relevantes para as partes interessadas locais. Ao proporcionar informações precisas e atualizadas sobre seus membros, as associações constroem confiança entre doadores, reguladores e investidores e promovem o desenvolvimento de padrões e referências de desempenho no setor.

Cálculos, referências e metas

A oportunidade de monitorar o desempenho ao longo do tempo e de comparar o desempenho de uma associação com o de outras é uma razão importante para que muitas dessas organizações estejam coletando e divulgando informações sobre indicadores de sucesso. Em um esforço para ajudar a definir padrões para o setor, a SEEP estabeleceu algumas metas básicas de sucesso, com base nas tendências do setor até o momento. As metas apresentadas continuarão a ser revisadas e aperfeiçoadas conforme os dados disponíveis aumentarem e as referências para as associações de microfinanças ficarem mais sofisticadas. Além disso, é possível criar grupos de atores do setor para refinar as referências, tornando-as ferramentas mais valiosas de análise e motores de mudança.

Tabela 2. Metas iniciais para os indicadores

	Indicador	Meta	Fórmula
DESEMPENHO DA ASSOCIAÇÃO	Quadro de membros e representação		
	Resultados de satisfação dos membros	Crescente	Pontuação
	Proporção dos membros (%)	100%	No. de IMFs membros/No. total de IMFs no mercado
	Cobertura dos membros (%)	100%	Total de clientes ativos dos membros da associação/Total de clientes ativos no mercado
	Desempenho financeiro da associação		
	Índice de recuperação de custos	100%	Receita auferida/Custos institucionais
	Índice de overhead	15%-20%	Custos indiretos/Despesas operacionais totais
RESULTADOS DOS MEMBROS	Desempenho dos membros		
	No. de membros que recebem depósitos	Crescente	Número
	Membros que recebem depósitos (%)	100%	No. de membros que recebem depósitos/Total de instituições que recebem depósitos no mercado
	Depósitos brutos (\$)	Crescente	Total de depósitos
	Carteira de empréstimos bruta (\$)	Crescente	Total da carteira de empréstimos no final do período
	% de membros com PAR acima de 30 dias <5%	Crescente	No. de IMFs membros com PAR acima de 30 dias <5%/No. de IMFs membros
	Sustentabilidade dos membros		
	Ativos totais (\$)	Crescente	Ativos totais
	% de membros com ROA positivo	100%	No. de IMFs membros com ROA>0/No. de IMFs membros
	Patrimônio líquido total (\$)	Crescente	Patrimônio líquido total
	Alcance dos membros		
	No. de prestatários ativos	Crescente	Número de prestatários ativos
	No. de depositantes ativos	Crescente	Número de depositantes
	No. de segurados ativos	Crescente	Número de pessoas seguradas
% de mulheres	> 50%	Número de clientes ativos que são mulheres/Número de clientes ativos	
Penetração rural	Crescente	% de clientes ativos que são de áreas rurais/% da população rural adulta	
QUALIDADE DO SETOR	Divulgação da taxa de juros	100%	No. de membros que divulgam uniformemente as taxas de juros/ No. total de membros
	Proteção ao consumidor	100%	No. de reclamações resolvidas
	Transparência financeira	100%	No. de IMFs membros que divulgam informações financeiras e de desempenho social/ No. de IMFs membros

Perguntas frequentes

Quais são os benefícios para as associações ao informar esses indicadores?

Um benefício importante para as associações que informam esses indicadores é a oportunidade de medir seu desempenho em relação ao de outras associações de microfinanças do mundo. A divulgação de padrões internacionalmente reconhecidos também aumenta a reputação das associações junto às outras partes envolvidas. Por fim, esses padrões ajudam as associações a definir metas e medir o impacto de seu trabalho.

Por que esses indicadores? A maioria deles refere-se a IMFs membros, não à associação.

Os indicadores descritos nesta nota destinam-se a medir o sucesso de associações de microfinanças nacionais e regionais. Eles são baseados no papel explícito das associações de desenvolver e melhorar o setor de microfinanças em seus respectivos mercados. Portanto, é importante que as associações meçam seus resultados usando indicadores que reflitam esse papel.

Como esses indicadores foram desenvolvidos?

Como parte do Citi Network Strengthening Program, a SEEP uniu-se a associações de todo o mundo e outros atores importantes do setor em um esforço global para definir indicadores de sucesso específicos para associações de microfinanças. Também ajudou a desenvolver as medidas para avaliá-los. Mais de 50 associações do mundo todo participaram do processo de consulta.

Por que não há mais indicadores qualitativos?

Para estabelecer referências, as medidas precisam ser padronizadas e quantificáveis.

Serão acrescentados indicadores adicionais?

As partes envolvidas concordam que o número de indicadores deve ser limitado. Por essa razão, a maioria dos indicadores pode ser usada como estimativa de outros indicadores similares. Embora novos indicadores possam ser acrescentados por meio de consenso, qualquer novo indicador precisaria ser submetido a um processo de consulta.

Processo de desenvolvimento dos indicadores

- Cúpula Mundial de Redes da SEEP 2008: 45 associações concordam em desenvolver indicadores de sucesso
- 5 coordenadores regionais lideram a iniciativa global
- 18 associações participam da rodada inicial de contribuições
- Reuniões regionais de consulta realizadas em Addis Abeba, Belgrado, Beirute, Cingapura, Arequipa: 56 associações
- Conferência on-line: 182 participantes
- Consultas com outros atores do setor: CGAP, MIX, IRIS Center, Citi Foundation, BlueOrchard, MicroRate
- Piloto inicial: 8 associações

Glossário

Áreas rurais são definidas por um governo ou outra autoridade pública. Quando não existe essa definição, as IMFs podem usar sua própria definição.

Ativos são o valor cumulativo de ativos dos balanços patrimoniais de todas as IMFs membros de uma associação.

Carteira de empréstimos bruta é o principal em aberto de todos os empréstimos de uma IMF. O número inclui empréstimos atuais, em atraso e renegociados, mas não empréstimos a que tenha sido dado baixa. Também não inclui juros a receber.

Clientes ativos são o número total de clientes de todos os membros da associação que têm uma conta de depósito ativa, um empréstimo em aberto ou uma apólice de seguros, ou alguma combinação desses. Clientes com múltiplas contas são contados uma única vez.

Custos indiretos referem-se a custos administrativos centrais que são essenciais para a gestão bem sucedida do programa, mas não podem ser identificados com uma atividade específica de programa. Esta categoria de despesas é com frequência distribuída entre os programas.

Custos institucionais são as despesas essenciais que uma associação precisa cobrir a fim de funcionar na ausência de financiamento externo. Dependendo do modelo de negócios da associação, esses custos podem ser um subconjunto dos custos indiretos ou podem ser mais amplos que os custos indiretos. O cálculo desses custos deve ser definido na política contábil da associação e acompanhado pelo sistema contábil.

Depositantes são clientes com depósitos em instituições.

Depósitos são recursos do cliente postos aos cuidados de uma IMF. Em geral, depósitos são facilmente acessáveis pelo depositante. Em alguns casos (como depósitos a prazo ou quando usados como garantia), o acesso aos depósitos pode ser restrito. Desde que o cliente tenha controle sobre seus recursos, estes podem ser considerados depósitos. Recursos que estejam vinculados por contrato ao crédito (em que o cliente tenha de poupar uma certa quantia periodicamente para continuar com boa situação em uma conta de crédito) geralmente não são considerados depósitos. Poupanças contratuais não vinculadas a crédito (em que os juros estão ligados a poupança periódica) geralmente são consideradas depósitos.

Despesas operacionais podem ser chamadas também de despesas de programas ou custos diretos. Estas são despesas especificamente atribuíveis a uma área de programa ou a um centro de custos.

Divulgação uniforme significa que as taxas de juros são calculadas usando uma fórmula comum (incluindo, mas não limitado a, a taxa percentual anual) de modo que os clientes possam comparar as taxas entre instituições.

Mercado é autodefinido pela associação. Pode ser um mercado geográfico (por exemplo, uma

associação que procure membros de um país específico); um tipo de instituição (por exemplo, uma associação que busque apenas IMFs ONGs como membros), ou uma combinação.

Patrimônio líquido é o valor cumulativo do patrimônio líquido dos balanços patrimoniais de todas as IMFs membros de uma associação.

Prestatários são os indivíduos ou entidades que têm no momento um saldo de empréstimo em aberto com uma IMF. Indivíduos com vários empréstimos são contados como um único tomador.

Principal em risco acima de 30 dias é o montante em aberto de todos os empréstimos de IMFs que tenham uma ou mais prestações do principal com vencimento em 30 dias ou mais.

Receita auferida é a receita da associação derivada de taxas de membros, taxas por serviços, investimentos, e outras fontes de receita que estão classificadas como recursos não vinculados.

Receita auferida ajustada são todas as receitas auferidas, ajustadas para contabilizar as despesas associadas com serviços não essenciais. Inclui receita bruta total das atividades essenciais, incluindo cotas de afiliação, patrocínios, ganhos e / ou perdas cambiais, juros e outras fontes de renda gerada pela associação, além das receitas líquidas auferidas a partir de atividades não-essenciais.

ROA (retorno sobre ativos) significa a quantidade de lucro por unidade de capital usado. É calculado dividindo os lucros após os impostos pela média dos ativos.

Solução de reclamações refere-se a reclamações que são registradas e acompanhadas como parte de um sistema de reparação. Esse sistema pode não estar conectado à associação (como um sistema de ombudsman do governo), mas deve ser um sistema formal que forneça estatísticas sobre reclamações solucionadas.

Vidas seguradas é o número de pessoas cobertas por todas as apólices de seguros voluntárias em que o membro da associação é o segurador, agente ou corretor. Este indicador não inclui seguros compulsórios ou seguros que não ofereçam nenhum benefício residual ao segurado.

Sobre a SEEP

A The SEEP Network (www.seepnetwork.org), fundada em 1985 e sediada em Washington, DC, é uma associação de 120 organizações internacionais que apoia programas de desenvolvimento de micro e pequenas empresas em 171 países no mundo todo. A SEEP trabalha para alcançar a visão de uma renda sustentável para todas as famílias, por meio da reunião de agentes atuantes em microempresas em uma comunidade de aprendizagem global. A SEEP desempenha a função especial de conectar esses agentes para que eles possam acessar, co-criar e intercambiar as ferramentas e a experiência necessárias para fortalecer suas respectivas organizações e programas e, dessa maneira, o seu impacto.



The SEEP Network
1875 Connecticut Avenue, NW, Suite 414
Washington, DC USA 20009-5721
Phone: 1 202 534 1400
Fax: 1 202 534 1433
Email: info@seepnetwork.org
Website: www.seepnetwork.org