

**Banco do
Nordeste**



**CREDI
AMIGO**

PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DO BANCO DO NORDESTE

BRASIL
UM PAÍS DE TODOS
GOVERNO FEDERAL



Os Bancos e o Microcrédito

Experiência com a Área Especializada – O caso CREDIAMIGO



Banco do Nordeste do Brasil

Posição: dezembro/2006

- ⇒ Banco de Desenvolvimento – Fundado em 1952
- ⇒ Quantidade de Agências: **180**
- ⇒ Municípios na área de atuação: **1.986 (11 Estados)**
- ⇒ N° de funcionários: **5.161**
- ⇒ Ativos Administrados: **R\$ 27.697 milhões**
- ⇒ Patrimônio Líquido do BNB: **R\$ 1.502 milhões**

- ⇒ Rentabilidade s/ Patrimônio Líquido Médio: **13,82% a.a.**
- ⇒ Alocação de Capital (Índice de Basiléia): **18,97%**

Risco (classificação)

- Standard and Poor's:

- Escala Local: **(br)AA+/Estável**
- Escala Internacional: **BB/Estável**

O Nordeste do Brasil



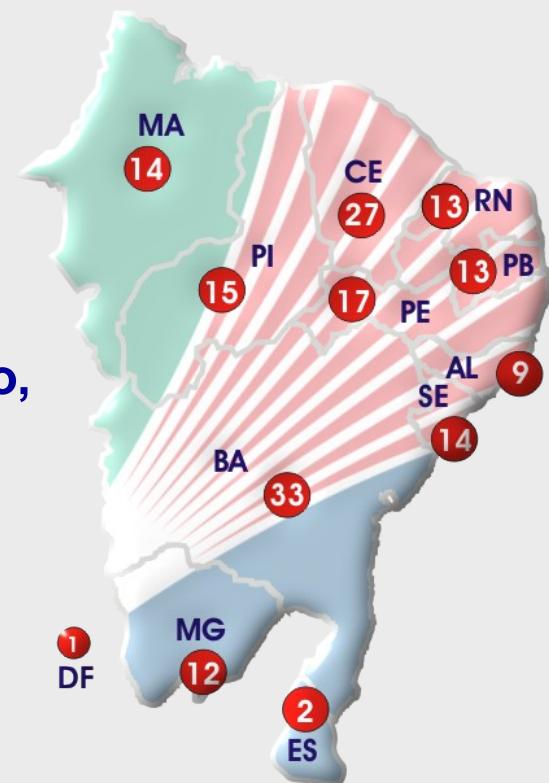
INDICADORES SELECIONADOS	NE	BRASIL	NE/BR%
Nº DE ESTADOS	9	27	33,3
ÁREA (Km2)	1.553.917	8.514.204	18,3
POPULAÇÃO RESIDENTE - 2005(1) (em milhões de habitantes)	51,0	184,2	27,7
PIB - 2005 (2) (em R\$ bilhões)	265	1.937,6	13,7
PIB PER CAPITA - 2005 (1) (R\$)	5.197,3	10.519,9	49,4
ÍNDICE DESENVOLVIMENTO (IDH) - 2000	0,676	0,766	88,2
TAXA ANALFABETISMO - 2004 (pessoas com mais de 10 anos - %)	20,6	10,5	196%

(1) Projeção do IBGE

(2) PIB Nordeste – projeção BNB/ETENE

Modelo de Atuação

- ✓ “Downscaler” num Banco Público
- ✓ Crédito Produtivo e Orientado em 1o. Piso
- ✓ Atuação através de Mandato via OSCIP
- ✓ Atendimento Personalizado
- ✓ Metodologia específica para Microcrédito Urbano
- ✓ Unidades de negócios independentes
- ✓ Crédito: Trâmite ágil, Adequado ao ciclo do negócio, Prazos curtos e Pequenos montantes
- ✓ Baixo Risco - grupo solidário
- ✓ Custos operacionais elevados



Estrutura de Pessoal - mai/07	Quantidade de Empregados
Ambiente de Microfinanças	32
Gerentes Regionais	12
Equipe das Agências	1175
Coordenadores	197
Administrativos	298
Crédito	680
Assessores Regionais/Sede	66
Total de empregados no Programa	1285

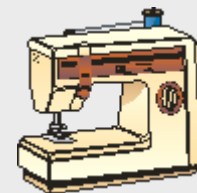
Estrutura de Atendimento - Dez/06	
Municípios atendidos(*)	1.420
> 20 clientes ativos	1170
< 20 clientes ativos	250
Número de Agências	170
Postos de Atendimento	26

Produtos / Serviços ofertados pelo Programa Crediamigo

➔ Capital de Giro

Através de grupos solidários

Créditos Individuais



➔ Crédito para investimento



➔ Crediamigo Comunidade (Village Bank)

➔ Conta Corrente(Normal e Simplificada)

➔ Seguros

➔ Assessoria Empresarial



➤ Grupos Solidários:

De 3 a 10 microempreendedores

1 ano de atividade

➤ Bancos Comunitários:

De 15 a 30 microempreendedores

Podendo incluir também clientes que queiram ou estejam iniciando atividade

➤ Valores iniciais:

- Clientes de Bancos Comunitários: até R\$ 300 ;
- Clientes de Subsistência: até R\$ 500;
- Clientes de Acumulação Simples: até R\$ 1.000;
- Clientes de Acumulação Ampliada: até R\$ 2.000;

➤ Taxa de juros:

Capital de Giro

{

•Valores até R\$ 1.000,00 – 1,95% e TAC de até 3%

•Valores acima de R\$ 1.000,00 - de 2 a 3%% e TAC de até 3%

Investimento Fixo

{

•Valores de R\$ 100,00 a R\$ 5.000 – 2,95% e TAC de até 3%

➤ Endividamento máximo: R\$ 10.000,00, limitado a:

•Capital de giro: até R\$ 10.000,00

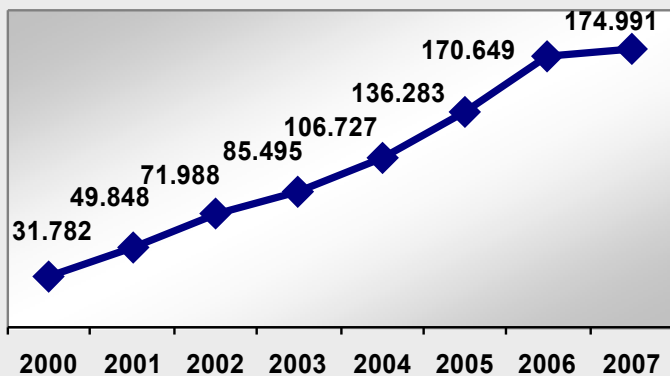
•Investimento Fixo: até R\$ 5.000,00

➤ Prazo:

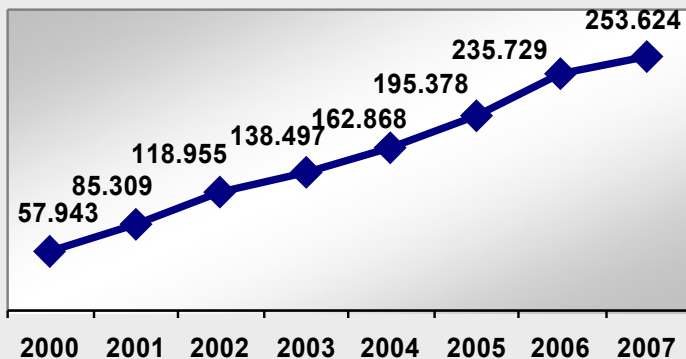
- Capital de giro: 1 a 6 meses;
- Investimento Fixo: até 36 meses

Resultados – 31/05/2007

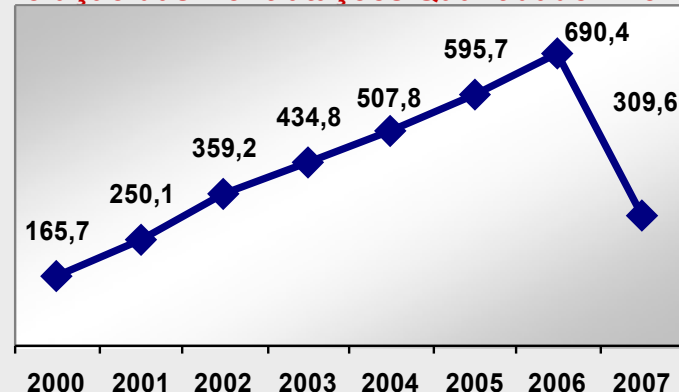
Evolução Carteira Ativa (R\$ 1.000)



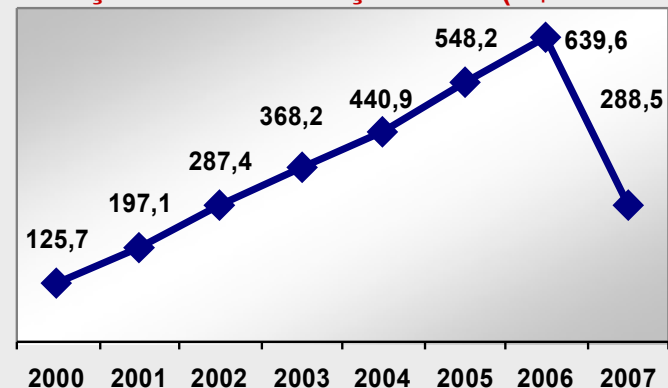
Evolução de Clientes Ativos



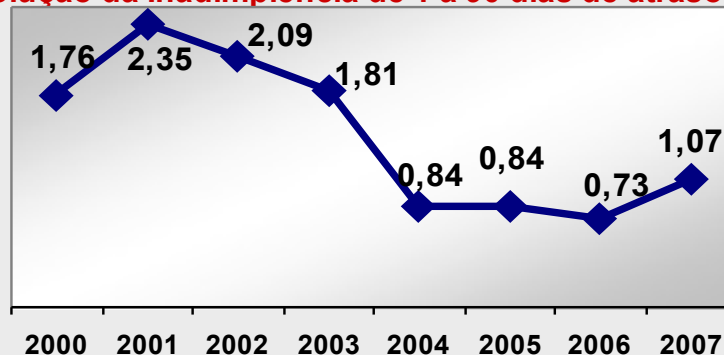
Evolução das Contratações Quantidade Ano - Mil



Evolução das Contratações Ano (R\$ milhões)



Evolução da Inadimplência de 1 a 90 dias de atraso sobre a carteira ativa até 90 dias



ALCANCE	DEZ/2002	DEZ/2004	Δ%	DEZ/2006	Δ%	MAI/2007
CLIENTES ATIVOS	118.955	162.868	37%	235.729	45%	253.624
CARTEIRA ATIVA (R\$milhões)	72	106,7	48%	170,65	60%	174,99
VALORES DESEMBOLSADOS (R\$ milhões) - Ano	287,3	440,9	53%	639,6	45%	288,5
VALOR MÉDIO CONTRATADO (R\$) - Ano	800,03	868,28	9%	926,41	7%	931,87
PRODUTIVIDADE	DEZ/2002	DEZ/2004	Δ%	DEZ/2006	Δ%	MAI/2007
CLIENTES ATIVOS/ASSESSOR DE NEGÓCIO	238	324	36%	402	24%	402
CARTEIRA ATIVA/ASSESSOR (R\$mil)	144,0	195,4	36%	290,7	49%	277,3
LUCRO/ASSESSOR - Até Fev/07	1.049,04	9.040,64	762%	24.880,58	175%	6.718,52
CLIENTES/UNIDADE	721	969	34%	1.387	43%	1.492
NO. EMPRÉSTIMOS DESEMBOLSADOS / DIA	1.361,00	1.647,00	21%	2.773,00	68%	2.978,00
SUSTENTABILIDADE / RISCO	DEZ/2002	DEZ/2004	Δ%	DEZ/2006	Δ%	MAI/2007
CARTEIRA DE EMPRÉSTIMOS (R\$ mil)(*)(1)	86.812	120.471	39%	189.579	57%	186.376
DESPESAS COM PROVISÕES (R\$ mil)(*)(2)	3.293	3.362	2%	2.662	-21%	701
% DE D.PROVISÕES / CARTEIRA DE EMPRÉSTIMOS	4%	2,79%	-26%	1,40%	-50%	0,38%
LUCRO GERENCIAL PROGRAMA (R\$mil)(*)	553	7.585	1272%	26.373	248%	7.309
RETORNO SOBRE A CARTEIRA MÉDIA ANUAL(*)	0,79%	7,48%	847%	16,54%	121%	4,05%
ÍNDICE DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL(*) (3)	61%	55%	-10%	45%	-18%	51%
INADIMPLÊNCIA (ATÉ 90 DIAS DE ATRASO) (%)	2,09%	0,84%	-60%	0,73%	-13%	1,07%

(*) De Janeiro a Março/07

(1) Considera a soma dos empréstimos normais ou em atraso até 360 dias (contábil), incluindo rendas a apropriar

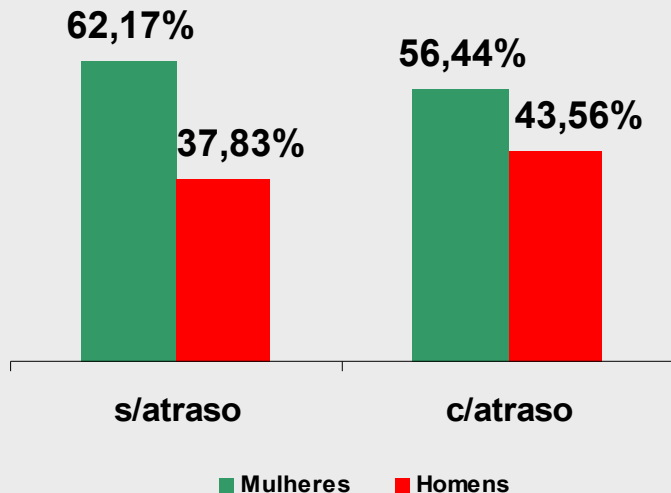
(2) Conforme resolução BACEN 2682

(3) Despesas Administrativas Totais / Receitas Financeiras Totais

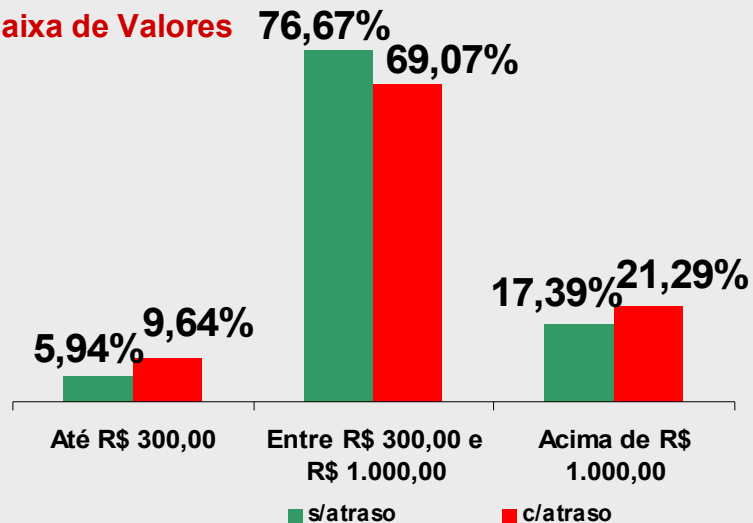
(4) Valores em atraso (principal + juros), de 1 a 90 dias, dividido pela carteira ativa

Análise da Inadimplência Comparativos

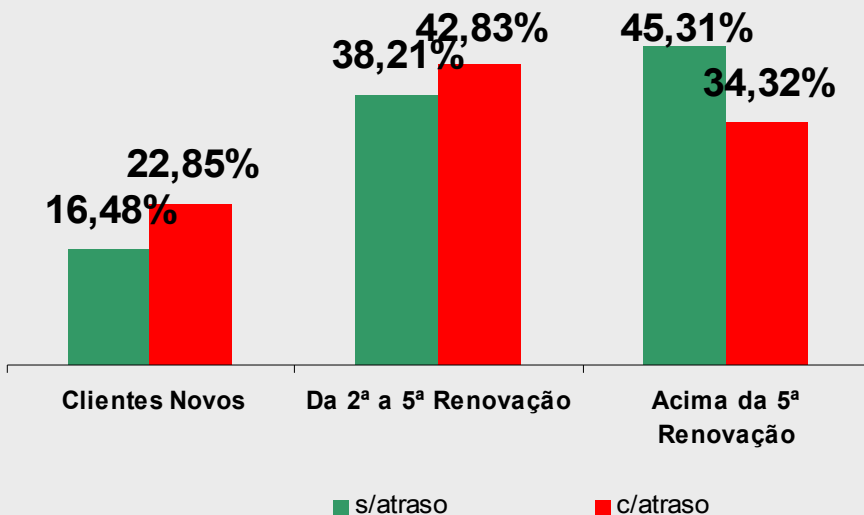
Gênero



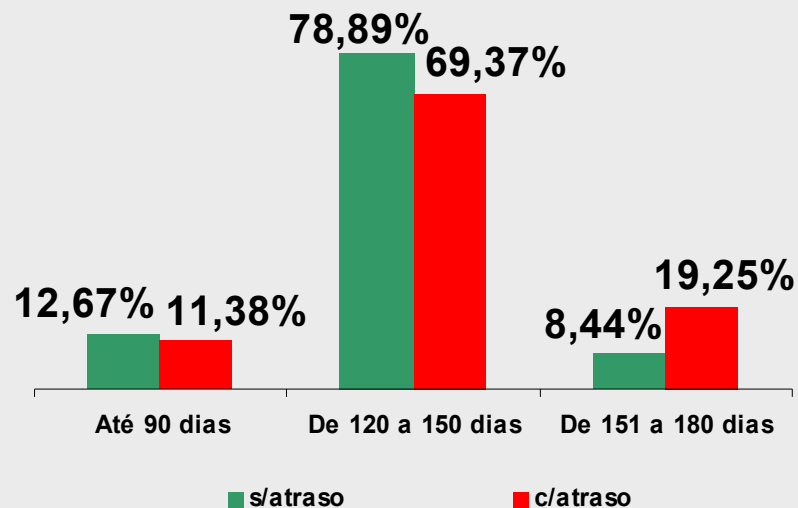
Faixa de Valores



Faixa de Ciclos

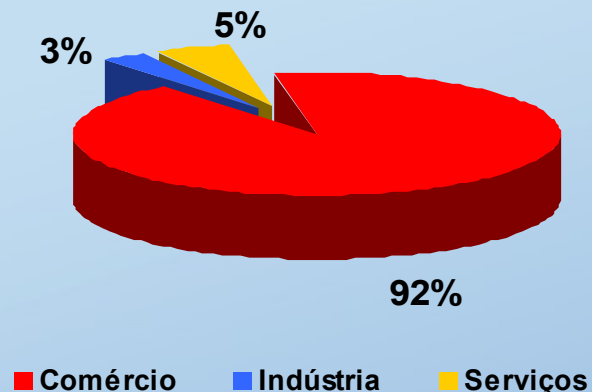


Prazo de Contratação

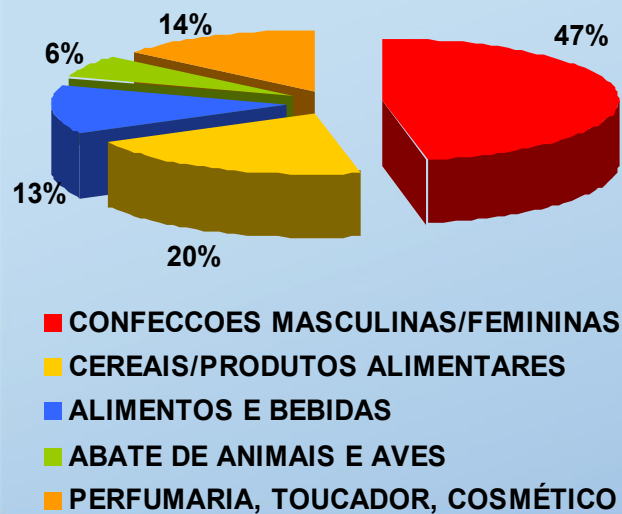


Perfil de Clientes – 31/12/2006

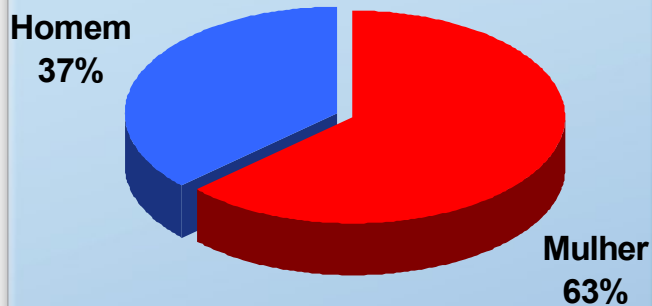
Setor de Atividade



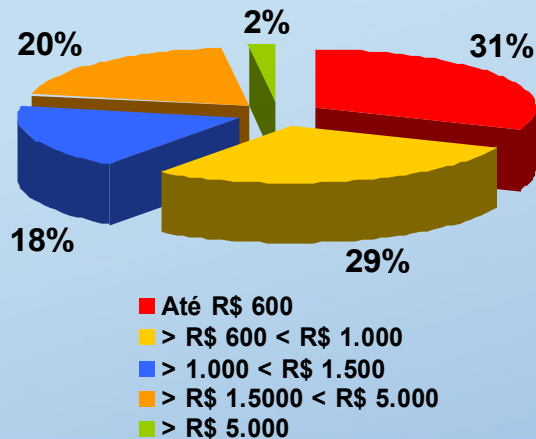
Principais Atividades



Gênero



Renda Familiar



Setor Informal (Mercado popular)

– Conclusões de Pesquisa

O mercado popular ...

- É atendido pelo varejo
- É apoiado pela rede de relacionamento
- Lança mão do crédito informal
- Ainda não se vê na atual comunicação bancária



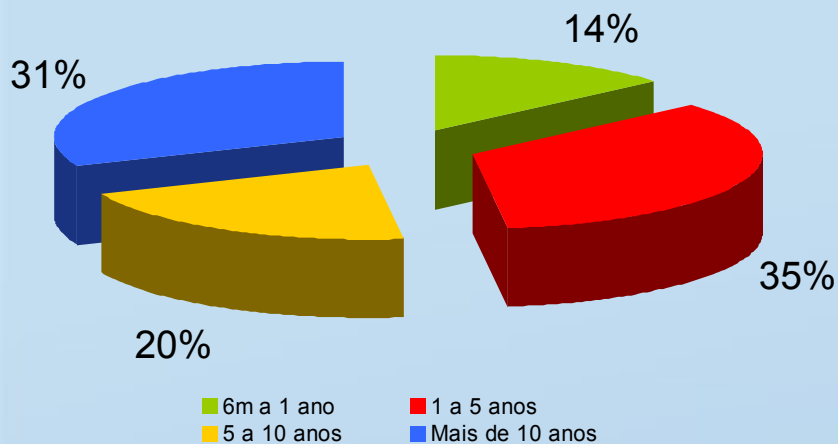
Problemas ...

- Filas
- Burocracia
- Custo de ida ao banco (Ex. transporte)
- Portas giratórias, segurança ostensiva, etc.

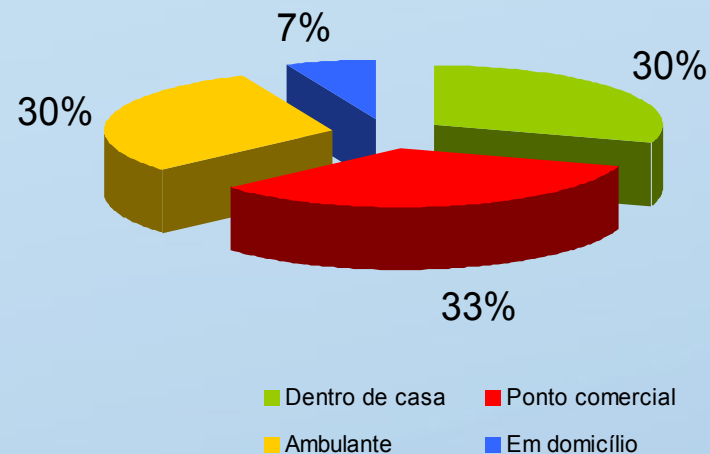


Pesquisa – Setor Informal

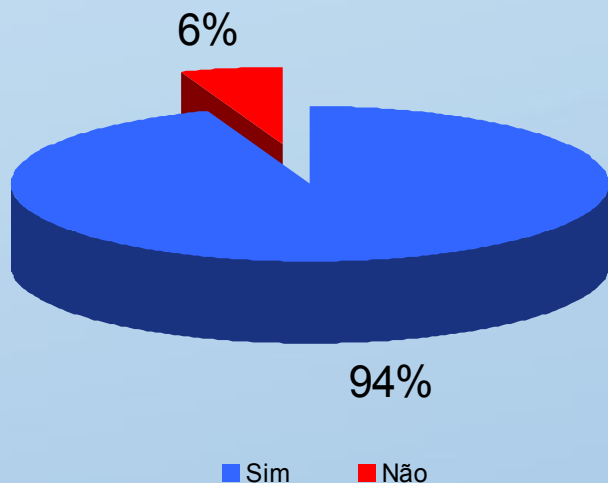
Há Quanto tempo você tem essa atividade?



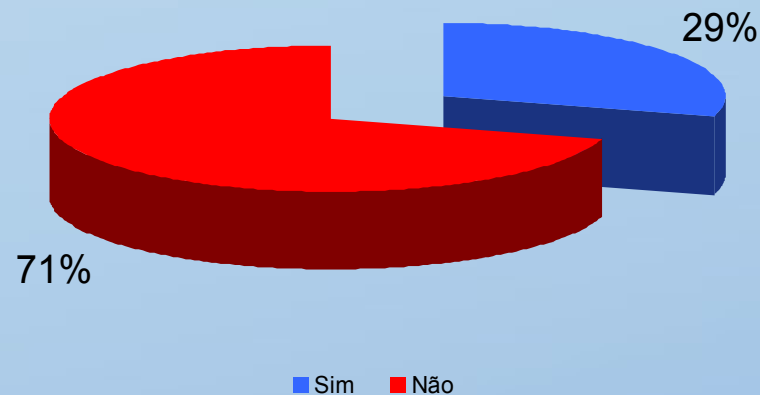
Qual o local do seu negócio?



Você possui CPF?



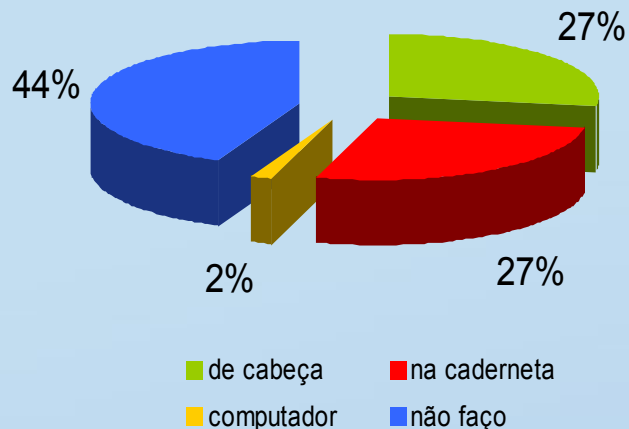
Você possui cartão de crédito?



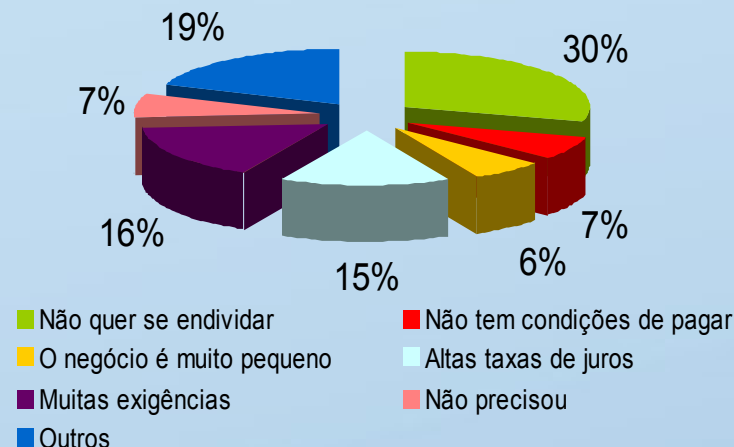
Fonte: Pesquisa Data Popular 2005 – Amostra de 1.291 pessoas
Cidades: Salvador, Recife, Feira de Santana, Caruaru e Fortaleza

Pesquisa – Setor Informal

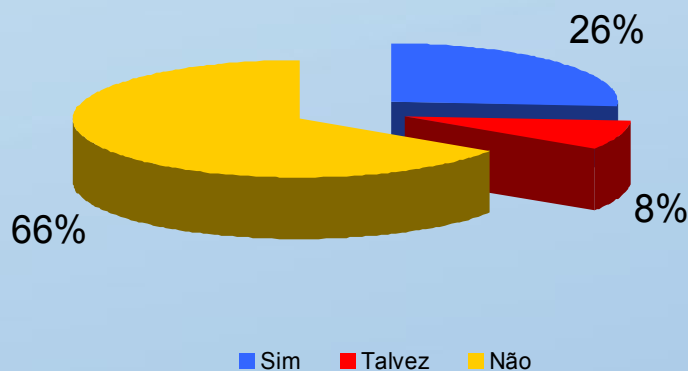
Você faz controle de seus clientes?



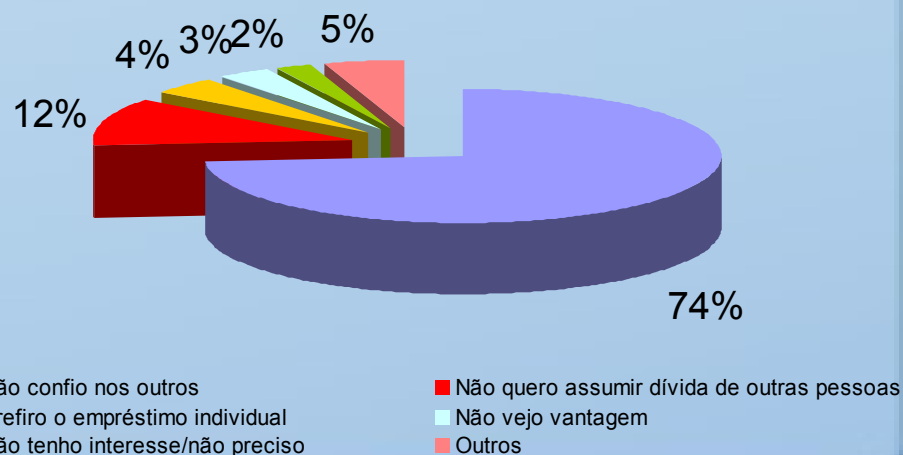
Por que você nunca fez empréstimos em banco ou financeira para investir seu negócio?



Você reuniria de 3 a 10 amigos para retirar empréstimos em grupo?



Por que você não tomaria empréstimo em grupo?



Fonte: Pesquisa Data Popular 2005 – Amostra de 1.291 pessoas
Cidades: Salvador, Recife, Feira de Santana, Caruaru e Fortaleza

- ➔ **Modelo de atendimento personalizado**
- ➔ **Ciclo de renovação do crédito**
- ➔ **Remuneração variável diretamente relacionada com indicadores de risco**
- ➔ **Importância da Imagem e Credibilidade Institucionais**
- ➔ **Monitoração nos processos de concessão**
- ➔ **Metodologia de grupos solidários**

Metodologia de Grupos Solidários

METODOLOGIA TRADICIONAL

- ✓ Grupos de 3 a 10 pessoas, conhecidos entre si
- ✓ Residirem ou trabalharem próximos
- ✓ Eleição de Coordenador (líder) do grupo

❑ “O sentimento de competição que se instaura no grupo e também entre os diferentes grupos incita cada um a fazer o melhor. É difícil controlar indivíduos isolados que fazem um empréstimo; é muito mais fácil fazê-lo se eles integram um grupo. Além disso, transferir para o grupo a tarefa de controle inicial aumenta a sua autoconfiança e diminui o trabalho dos empregados do Banco” -M .Yunus



Vídeo – Grupo Solidário

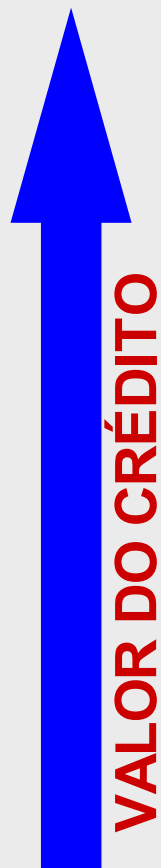


Etapas da Metodologia

- 1. Abertura dos Trabalhos**
- 2. Captação de Clientes (Promoção e Informação)**
- 3. Análise e Concessão de Crédito**
 - 3.1 Solicitação de Crédito**
 - 3.2 Visita de Avaliação (Levantamento Sócio-Econômico)**
 - 3.3 Definição das Condições e Negociação**
 - 3.4 Sessão de Consolidação ou Revalidação**
 - 3.5 Comitê de Crédito e Desembolso**
- 4. Acompanhamento do Crédito**
- 5. Assessoria Empresarial / Educação Financeira**
- 6. Renovação do Crédito**
- 7. Gestão Operacional**

5 C's do Crédito

CAPITAL
CAPACIDADE
CONDIÇÕES
CARÁTER
COLATERAL



- ➔ **Adequação de valor, prazo e periodicidade à realidade do grupo**
- ➔ **Realização de amostragens (Regional e Coordenadores)**
- ➔ **Rodízio de assessores, quando o cliente for antigo**
- ➔ **Atenção aos sinais de endividamento**
- ➔ **Cobrança preventiva e em grupo**

Grupo Solidário – Sinais de deteriorização

- ➔ **Desconfiança entre os componentes**
- ➔ **Integrantes não assumem seus deveres nem responsabilidades**
- ➔ **Desconhecimento entre os componentes**
- ➔ **Não-aplicação do aval solidário nas situações de inadimplemento**
- ➔ **Poder de decisão do grupo concentrado nas mãos de poucas pessoas**
- ➔ **Redução de componentes**

Estratégias para Crescimento

- ➔ Possibilidade de ampliar a atuação em outras regiões do Brasil
- ➔ Lançar novos produtos Microfinanceiros, visando atender as necessidades completas dos clientes;
- ➔ Ampliar as parceiras com outras OSCIPS
- ➔ Ampliar compartilhamento de rede
- ➔ Abertura de postos - Correspondentes bancários.
- ➔ Implantação de Sistema de Credit Score
- ➔ Fortalecer mecanismos de integração para oferta de serviços financeiros mais adequados para os clientes formais

Parcerias Estratégicas

Prefeituras Municipais



BANCO MUNDIAL

OCGAP
BUILDING FINANCIAL SYSTEMS FOR THE POOR

ACCIÓN
International

BRASIL
UM PAÍS DE TODOS
GOVERNO FEDERAL



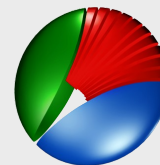
Instituto Nordeste Cidadania

Nossos Agradecimentos!

STÉLIO GAMA LYRA JUNIOR

stelio@bnb.gov.br

Banco do Nordeste do Brasil S/A
Área de Microfinanças e Programas
Especiais



**Banco do
Nordeste**

