



Modelo de Gestão a partir de indicadores III Seminário do PNMPO

Jul/08

CREDI **AMIGO** | **10**
ANOS

Há 10 anos, nota 10 em microcrédito.



CREDI **AMIGO** | **10**
ANOS

Há 10 anos, nota 10 em microcrédito.



O sucesso de uma IMF passa pela sua capacidade de trabalhar com indicadores e metas, um bom Sistema de Gestão é quem vai definir quanto tempo ela vai durar



CREDIAMIGO

Resultados – 30/06/2008

Empréstimos no Ano – Jun/2008

- Nº Empréstimos: 453.542
- Valor Aplicado: R\$ 462,5 milhões
- Valor médio: R\$ 1.019,94

Empréstimos Acumulado – Jun/2008

- Nº Empréstimos: 4.454.208
- Qtde. Clientes Atendidos: 849.241

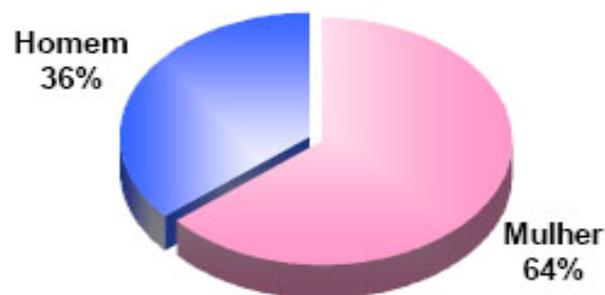
Carteira Ativa – Jun/2008

- Nº Clientes: 338 mil
- Valor: R\$ 255 milhões
- Valor médio: R\$ 764,01
- Nº de Operações/dia: 3.628

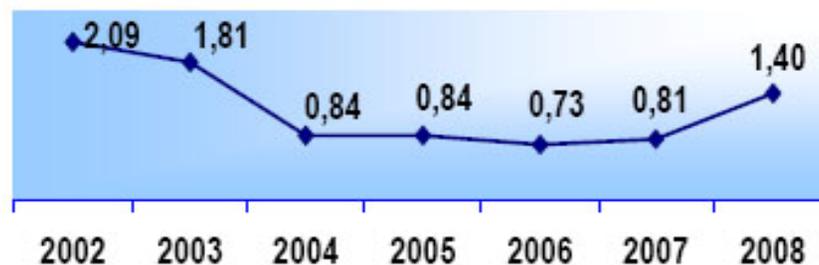
Governo Lula – Jan/03 a Jun/08

- Nº Empréstimos: 3.507.098
- Valor Aplicado: R\$ 3,2 bilhões
- Valor médio: R\$ 927,78

Gênero



% Inadimplência Programa A partir de um dia



* 1 a 90 dias de atraso sobre a carteira ativa até 90 dias



Focalização do Crediamigo

UF	Benef do Bolsa (*)	CL ATIVOS 2007	CL ATIVOS C/BOLSA	% com bolsa/cl ativos
AL	609.419	18.638	9.387	50,36%
BA	2.539.319	38.072	14.720	38,66%
CE	1.699.675	89.218	41.008	45,96%
ES	426.053	646	167	25,85%
MA	1.212.790	32.687	15.155	46,36%
SE	407.947	11.956	5.735	47,97%
MG	2.560.409	12.389	4.279	34,54%
PB	847.390	25.589	11.883	46,44%
PE	1.697.102	25.317	12.019	47,47%
PI	738.133	27.086	13.014	48,05%
RN	727.416	18.376	8.951	48,71%
TOTAL	13.465.653	299.974	136.318	45,44%

(*) Beneficiários com CPF válido



Metas Globais

METAS ANUAIS	2008	2009	2010	2011
Tamanho do Mercado Elegível	2.471.000			
% Participação Mercado Elegível	15,00%			
Clientes Ativos Total	370.000			
Incremento de Clientes Ativos	70.000			
Carteira Ativa	308 mi			
Total de Assessores de Crédito	1058			
Número de Clientes/Assessor	350			
Valor Médio da Carteira Ativa (R\$1,00)	832			

ALCANCE

DEZ/2003 DEZ/2004 DEZ/2005 DEZ/2006 DEZ/2007 DEZ/2008

CLIENTES ATIVOS

CARTEIRA ATIVA (R\$milhões)

VALORES DESEMBOLSADOS (R\$ milhões) - Ano

VALOR MÉDIO CONTRATADO (R\$) - Ano

VALOR MÉDIO ATIVO

Perguntas?

Quantos clientes atendidos?

Quem são?

PRODUTIVIDADE

DEZ/2003 DEZ/2004 DEZ/2005 DEZ/2006 DEZ/2007 DEZ/2008

ASSESSORES DE NEGÓCIO

TOTAL DE ASSESSORES

CLIENTES ATIVOS/ASSESSOR DE NEGÓCIO

CLIENTES NOVOS/ASSESSOR DE NEGÓCIO

CARTEIRA ATIVA/ASSESSOR (R\$mil)

LUCRO/ASSESSOR-FEV/08

CLIENTES/UNIDADE

CARTEIRA ATIVA/UNIDADE (R\$mil)

Perguntas?

Quanto custa as operações?

Quanto custa atender um cliente?

Quão produtivos são os

SUSTENTABILIDADE

DEZ/2003 DEZ/2004 DEZ/2005 DEZ/2006 DEZ/2007 DEZ/2008

CARTEIRA DE EMPRÉSTIMOS (R\$ mil)(1)

DESPESAS COM PROVISÕES (R\$ mil)

CARTEIRA EM RISCO (2)

PERDA (3)

LUCRO PROGRAMA (R\$mil) (Antes do IR/Contr.Soc)

LUCRO PROGRAMA (R\$mil) (Após IR/Contr.Soc)

RETORNO S/A CARTEIRA MÉDIA ANUAL(Antes do IR/Contr.Soc)

RETORNO S/A CARTEIRA MÉDIA ANUAL (Após IR/Contrb.Soc)

ÍNDICE DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Perguntas?

A operação se mantém?

Está gerando lucro?

Quanto ganha na operação?

Qual a estrutura de custos?

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

(2)Valores das operações em atraso entre 30 e 90 dias / carteira total de empréstimos(360 dias)

(3)Incremento de parcelas em atraso acima de 90 dias / carteira total de empréstimos(360 dias)

Resultado Financeiro 2008-2007

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO	2008	2007	% VARIAÇÃO
Receitas Financeiras Ajustadas			
Receitas de Intermediação Financeira			
TAC-Taxa de Abertura de Crédito			
Despesas Financeiras Ajustadas			
Despesas de Intermediação Financeira			
Outras Receitas não Operacionais			
Resultado c/Provisão			
Despesas de Provisões Operacionais			
Reversão de Provisões Operacionais			
Margem Financeira			
Despesas Administrativas			
Despesas de Pessoal			
Demais Despesas			
Outras Receitas Operacionais			
Resultado (antes IR e Contribuição Social)			
IR e Contribuição Social			
Resultado (após IR e Contribuição Social)			



Resultados Projetados 2008-2012

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO	2008	2009	2010	2011	2012
Receitas Financeiras Ajustadas					
Receitas de Intermediação Financeira					
TAC-Taxa de Abertura de Crédito					
Despesas Financeiras Ajustadas					
Despesas de Intermediação Financeira					
Outras Receitas não Operacionais					
Resultado c/Provisão					
Despesas de Provisões Operacionais					
Reversão de Provisões Operacionais					
Margem Financeira					
Despesas Administrativas					
Despesas de Pessoal					
Demais Despesas					
Outras Receitas Operacionais					
Resultado (antes IR e Contribuição Social)					
IR e Contribuição Social					
Resultado (após IR e Contribuição Social)					

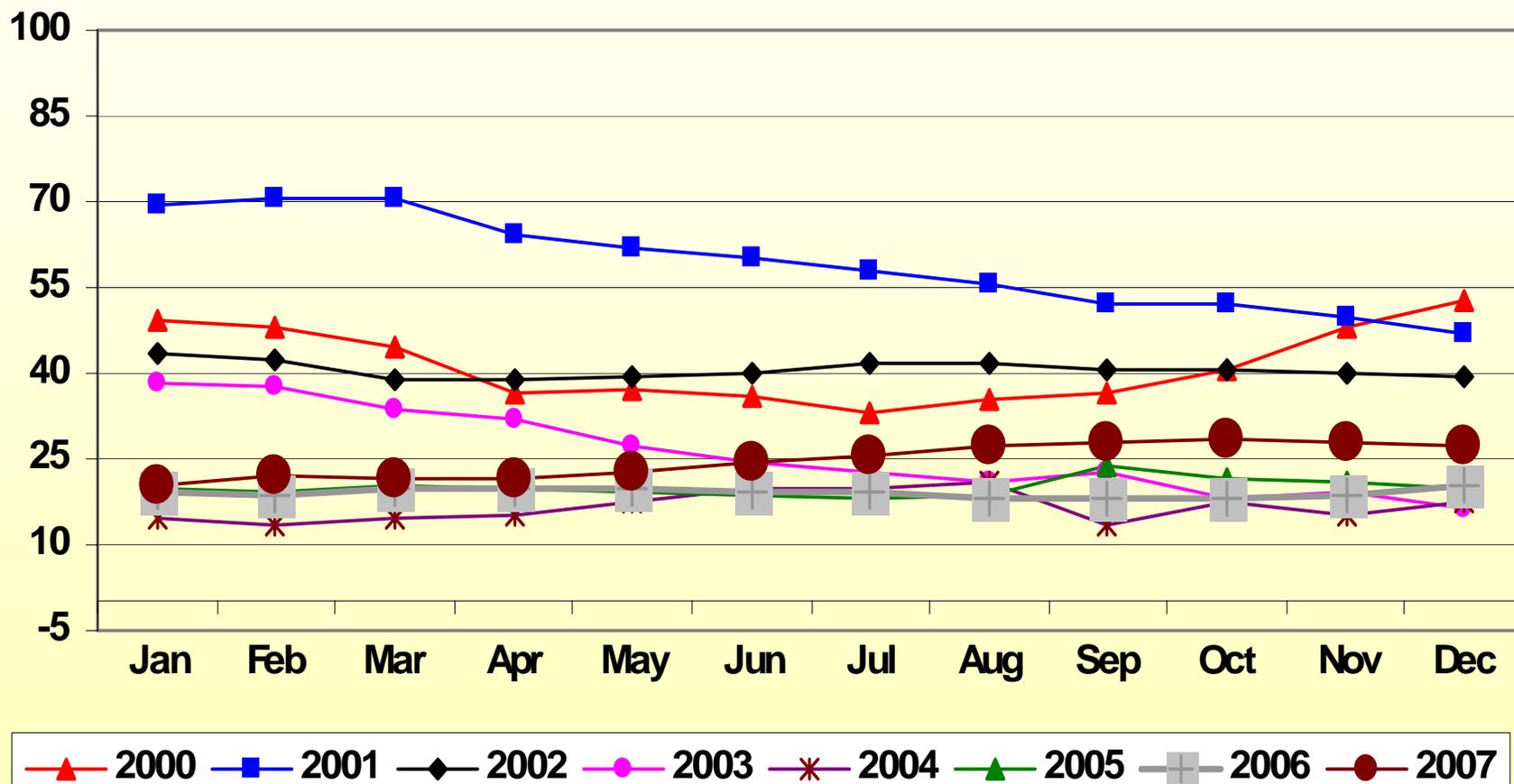
Indicadores: gráficos com evolução (*)

- Retorno sobre Ativos (%)
- Despesas Administrativas / Carteira Ativa Média (%)
- Despesas de Pessoal / Carteira Ativa Média (%)
- Taxa de Crescimento de Clientes Ativos (%)
- Taxa de Crescimento da Carteira Ativa (%)
- Valor Ativo Médio – R\$
- Provisão / Receita Operacional (%)
- Carteira de Risco até 30 dias (%)
- Receita Operacional / Ativo Médio (%)

Obs.: O ideal é que se trabalhe sempre com a média dos últimos 12 meses

Indicadores: gráficos com evolução (*)

Taxa de Crescimento de Clientes Ativos (%)





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