

# Sinergia entre Microseguro e Microcrédito e o Crescimento dos Mercados no Brasil

*Lauro Gonzalez  
Caio Toledo Piza  
Daniel Bruno Garcia*

## Sumário Executivo

O objetivo deste trabalho é discutir a provável sinergia entre microcrédito e microsseguro. A análise partiu da definição atual do microcrédito e das características da oferta no mercado brasileiro, principalmente pela descrição dos principais players e dos modelos de negócio vigentes. Explorou-se também a principal base de dados sobre economia informal, a fim de analisar as características principais do mercado potencial de microcrédito e microsseguro. As inovações das instituições de microfinanças no Brasil, tanto na oferta de microcrédito como de outros serviços financeiros, podem ser funcionais à sinergia entre o microcrédito e o microsseguro.

**É falsa a ideia de que não há microcrédito no Brasil.** Muito embora sejam poucos bancos operando no microcrédito produtivo e o mercado potencial inexplorado seja grande, as taxas de crescimento, tanto dos volumes como dos clientes ativos, são elevadas, em comparação com os diversos segmentos de crédito, mesmo no horizonte temporal pré- crise, quando a maior parte dos segmentos de crédito tradicional crescia a taxas altas.

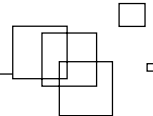
**O microcrédito, tanto no Brasil como no mundo, caracteriza-se pela adoção de maneiras inovadoras de conceder crédito.** Dentre essas inovações, merece especial destaque o mecanismo de empréstimos em grupo e o papel do agente de crédito. O primeiro mitiga o risco associado à falta de garantia, uma vez que os pobres não têm como oferecer contrapartidas, sob forma de ativos, pelos empréstimos. O grupo representa uma forma de “garantia solidária” apoiada nas diversas formas de vínculo (capital social) existentes entre os tomadores. Já o agente de crédito é o responsável pelo relacionamento entre a instituição e o tomador, com o qual há um constante contato e monitoramento.

**O agente de crédito tem potencial para atuar na distribuição de outros produtos financeiros.** A presença do agente de crédito representa um importante potencial de oferta de outros serviços e produtos financeiros que afetam o bem-estar dos mais pobres. No microcrédito, o agente de crédito vai até o cliente e não o contrário. Há evidências de que os pobres não “irão atrás” do microsseguro. A falta de informação, a desconfiança e a não-familiaridade são os principais obstáculos. O agente de crédito tem enorme potencial para transpor tais obstáculos. Como aproveitá-lo para a oferta de microsseguro é uma questão de desenvolver modelos de negócio adequados.

**Inovações como a flexibilidade de pagamento promovem sinergia entre o microcrédito e o microsseguro.** Desenvolver um modelo de negócio no qual as condições de pagamento sejam adequadas ao fluxo de caixa dos clientes, predominantemente diário, semanal ou quinzenal, é uma das grandes inovações do microcrédito. De maneira semelhante, no caso do microsseguro, as pesquisas de mercado indicam preferência por esquemas de pagamento flexíveis, ajustados à renda. Portanto, a distribuição do microsseguro juntamente com o microcrédito permitiria criar sinergias importantes nos fluxos de pagamento.

**Inovações como foco nas mulheres promovem sinergia entre o microcrédito e o microsseguro.** As experiências de microcrédito no Brasil e no mundo atestam a importância do foco nas mulheres, notadamente porque tal estratégia tende a aumentar os benefícios para a família. As pesquisas de mercado indicam que as mulheres compreendem melhor os benefícios do microsseguro do que os homens, abrindo espaço para modelos de negócio em microsseguros com foco nas “mulheres do microcrédito”.

**Os correspondentes bancários são canais de distribuição potenciais para microsseguros e microcrédito.** Cerca de 90% dos correspondentes bancários do mundo ficam no Brasil. A rede de distribuição é muitas vezes maior do que o número de agências bancárias. As pesquisas de mercado sobre microsseguros destacam fortemente o papel dos correspondentes na vida dos mais pobres, ainda que hoje o foco da rede de correspondentes seja serviços de pagamento. Há instituições de microfinanças (IMFs)



utilizando o modelo de correspondentes. Os canais de distribuição e a tecnologia já existem. Portanto, sua utilização para conjugar a oferta de microcrédito e microsseguro é, preponderantemente, uma questão de desenvolvimento de modelos de negócio.

**Para IMFs o microsseguro tem valor agregado.** Em primeiro lugar porque o seguro atrelado ao crédito pode contribuir para um menor risco de inadimplência e perda efetiva das mesmas. Adicionalmente, as IMFs devem procurar ofertar serviços que se integrem à totalidade das necessidades de seus clientes, os quais, por estarem em geral excluídos do sistema financeiro tradicional, são severamente afetados por eventos adversos. O microsseguro, portanto, contribui para o aumento de bem-estar dos clientes, complementando o crédito.

**Um correto mapeamento do microcrédito demanda incluir os vários segmentos voltados para oferta de crédito para baixa renda.** O microcrédito produtivo, voltado para o financiamento dos microempreendimentos, é o *core* da atividade de microcrédito.

Entretanto, é preciso considerar que um crédito voltado para o combate à pobreza deve se preocupar com as necessidades integrais dos mais pobres, tais como consumo e habitação. No Brasil, o governo tem atuação indireta por meio de legislação que obriga os bancos a direcionarem recursos para o microcrédito (exigibilidade). Diretamente, o principal destaque é o programa de microcrédito produtivo CrediAmigo, do Banco Nordeste. Dentre os bancos comerciais tradicionais, o único que tem um programa de microcrédito produtivo em maior escala é o Real Santander. As cooperativas são importantes veículos para as microfinanças, porém, sua atuação em microcrédito permanece pouco mapeada.

## Introdução

Muito se fala em sustentabilidade nos dias de hoje. Fundamentalmente, o termo sustentabilidade diz respeito ao comprometimento da empresa em atuar de forma economicamente viável, ao mesmo tempo em que busca gerar benefícios sociais e preservar os recursos ambientais. As microfinanças se inserem exatamente nesse contexto, ou seja, a busca de desenvolvimento de negócios inclusivos na oferta de serviços e produtos financeiros, contribuindo assim para o combate à pobreza através de soluções de mercado.

O microcrédito representa a faceta mais conhecida das microfinanças, e seu desenvolvimento se liga, sobretudo, à utilização de mecanismos inovadores, que propiciaram mitigar inúmeras falhas de mercado que mantiveram os pobres alijados do mesmo. O microsseguro tem elevado potencial de impacto sobre o bem-estar dos mais pobres e,

como tal, precisa ser incorporado às linhas de negócio tradicionais. Mais do que isso, há sinergias importantes com o microcrédito que precisam ser aproveitadas, incentivadas e concretizadas.

Para fundamentar e discutir essas sinergias potenciais no caso específico do mercado brasileiro, este trabalho tem três partes. A primeira retrata a oferta de microcrédito no Brasil, com especial atenção para problemas de conceituação do termo microcrédito, assim como para os segmentos existentes e seus respectivos *players*. A segunda parte faz uma análise exploratória da Economia Informal Urbana (ECINF), uma base pública de dados, de responsabilidade do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Os clientes das Instituições de Microfinanças (IMFs) são geralmente informais, e é imprescindível que se estude as características desse público para qualquer intenção concreta de negócio em microfinanças. A terceira parte trata diretamente da sinergia entre o microcrédito e o microsseguro, tanto considerando os modelos de negócio existentes quanto o potencial de mudanças a partir de novas tecnologias e tipos de instituição.

## Parte 1 – A Oferta de Microcrédito no Brasil

### Microcrédito: como Definir?

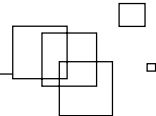
#### As Inovações

O termo microcrédito, tal qual hoje popularmente utilizado, surgiu nos anos 1970, a partir da adoção de um conjunto importante de inovações que buscavam viabilizar a oferta de crédito para os mais pobres. Portanto, seu surgimento não se liga a novas concepções teóricas ou acadêmicas, mas a uma “revolução concreta” na maneira de ofertar crédito de pequena monta para pessoas pobres, vivendo geralmente na informalidade. Os modelos de negócio tradicionais excluía os mais pobres por não apresentarem soluções inovadoras que mitigassem três grandes obstáculos: a) alto risco; b) custos de transação elevados e c) falta de garantias.

Portanto, os contornos da atual definição de microcrédito são dados exatamente pelas inovações que visam a superar os obstáculos acima. Tais inovações são:

#### a) **Empréstimos em grupo**

Os empréstimos em grupo podem ser definidos como arranjos feitos por indivíduos que não dispõem de garantias tradicionalmente demandadas pelo sistema bancário. Essas pessoas formam espontaneamente um grupo cujo objetivo é a obtenção de



empréstimos. Cada membro do grupo recebe determinado valor e, simultaneamente, garante os empréstimos dos demais. Portanto, em caso de inadimplência de um dos membros, os demais devem pagar a parcela correspondente, sob pena de não receberem mais créditos.

Há diversos modelos de empréstimo em grupo. Por exemplo, em modelos como o do Grameen Bank, os grupos contêm em torno de cinco membros e os recursos são liberados primeiramente para dois tomadores. Quando parcela desses empréstimos já foi paga, de quatro a seis semanas após a primeira liberação, outros dois tomadores recebem os empréstimos, e a mesma lógica é seguida até que o último membro obtenha os recursos. As variações de modelo de empréstimo em grupo derivam do tamanho dos grupos, do momento de liberalização dos recursos e da frequência de pagamentos.

A grande vantagem do empréstimo em grupo é lidar com o problema da assimetria de informação e dos elevados custos de transação. Em um mercado onde há bons e maus pagadores, os últimos tendem a se beneficiar sempre que o banco não souber quem é quem. Em termos econômicos, os tomadores de alto risco (maus pagadores) acabam por receber um subsídio daqueles de menor risco, e a ineficiência emerge quando esse subsídio é tão alto que os bons pagadores abandonam o mercado. O empréstimo em grupo pode reduzir taxas de juros cobradas e manter esses pagadores no mercado.

Para que se entenda como isso ocorre, é preciso lembrar que a constituição dos grupos se dá espontaneamente e, na medida em que o contrato de crédito em grupo estabelece a chamada responsabilidade conjunta, ou seja, todos respondem pela inadimplência de todos, os potenciais devedores são incentivados a utilizar toda informação disponível para formar um grupo com os melhores pares possíveis. Assumindo que os tomadores detenham melhores informações sobre os demais tomadores do que o banco, os efeitos para inadimplência esperada serão benéficos. Além disso, chama atenção o fato de que o banco continua tão ignorante acerca da qualidade de crédito dos tomadores quanto antes. Os próprios tomadores, melhor informados, realizam a seleção (*screening*) e o posterior monitoramento de mercado. Vale lembrar que, como os grupos são formados espontaneamente, espera-se a existência de certo nível de relacionamento entre os tomadores, o que reduz os custos (sociais) associados à seleção e ao monitoramento acima mencionado, ou seja, é mais barato para um dado tomador monitorar seu vizinho, que faz parte do mesmo grupo de empréstimo, do que para o banco.

**b) O agente de crédito**

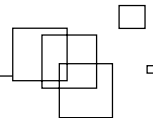
Outra inovação crucial é a figura do agente de crédito. Esse profissional é responsável pelo levantamento de dados sobre tomadores, principalmente novos empreendedores ou grupos, acompanhamento e auxílio a clientes, emissão e análise de relatórios técnicos e recuperação de crédito de tomadores inadimplentes. O agente de crédito é o principal responsável pela inserção do microcrédito em uma determinada comunidade. Não é sem razão que muitas instituições consideram o agente peça-chave de toda atividade de empréstimos de pequena monta.

Quando se observa o mercado bancário tradicional, é comum haver profissionais dos bancos alocados especificamente para o atendimento de um grupo de clientes. Quanto maior a importância econômica do cliente, maior o grau de exclusividade no atendimento. No mundo dos microempreendedores, a valer essa lógica de mercado, não faria sentido um tipo de relacionamento que se resumisse a modelos automatizados de decisão e transação. O agente de crédito quebra esse paradigma e conduz uma atividade que constitui um “*private banking* às avessas”. Mesmo lidando com montantes reduzidos, o tomador desfruta de um relacionamento próximo e diferenciado, semelhante àquele de clientes de alta renda.

Um agente de crédito altamente produtivo chega a ter, em média, 300 clientes, o que permite à instituição credora auferir certo ganho de escala. Além disso, com a maior proximidade do agente e seus clientes, recupera-se uma das essências das operações de crédito tradicionais: a construção de um relacionamento de longo prazo entre credor e devedor, com potencial impacto sobre os níveis de inadimplência.

Ademais, o agente de crédito tende a passar boa parte de seu tempo próximo aos clientes tomadores. Muitas vezes, esses agentes residem nos arredores ou na própria comunidade da clientela, reforçando os elos de ligação e permitindo maior acompanhamento da própria carteira. Dessa forma, por exemplo, é possível tratar de maneira diferenciada os créditos problemáticos, investigando a razão pela qual o pagamento não foi feito. Um caso de doença na família, de roubo ou atraso na entrega dos produtos a serem comercializados pode justificar uma ação de negociação que, simultaneamente, atenda ao devedor, permitindo que este reequilibre seu fluxo de caixa, e reduza a perda efetiva nos empréstimos.

Cumprir acrescentar que, a despeito dos ganhos de escala auferidos com a produtividade crescente do agente de crédito, os custos de operação tendem a ser elevados. Daí porque, valendo regras de mercado, as taxas de juros cobradas dificilmente se aproximariam daquelas vigentes para as grandes corporações, ainda que para essa análise seja fundamental abordar não somente os custos, mas também os riscos envolvidos.



c) **Empréstimos progressivos**

A progressividade nos empréstimos concedidos constitui um incentivo dinâmico fundamental à administração do risco das operações de microcrédito. Tipicamente, os empréstimos começam com valores reduzidos e, conforme a assiduidade nos pagamentos cresce, os montantes aumentam. A repetição das operações permite acúmulo de informação sobre o cliente. Ademais, havendo progressividade, a ameaça de corte nos futuros empréstimos tem maior peso, pois os empreendedores podem perceber que se deixarem de cumprir suas obrigações, deixarão de receber valores maiores do que aqueles inicialmente liberados.

Seguindo esse raciocínio, percebe-se por que o microcrédito, a despeito dos elevados custos de operação, deve manter taxas de juros menores do que aquelas tradicionalmente aplicadas aos microempreendedores, por exemplo, taxas cobradas por agiotas. Quanto menor a taxa de juros, maior o valor presente do benefício do qual o empreendedor abre mão se deixar de pagar. Em suma, as taxas devem ser suficientes para cobrir o custo de capital de todos os investidores, mas perdem eficácia quando são muito altas. Vale lembrar que outro fator importante é a mobilidade dos tomadores. Quanto mais um empreendedor mudar de um lugar para outro, por exemplo, de uma cidade para outra, menor a eficácia desses incentivos dinâmicos.

d) **Frequência de pagamentos**

O desenho de uma frequência de pagamentos adequada foi outra inovação dentro das práticas de microcrédito. Do ponto de vista dos tomadores, o importante é que os pagamentos dos empréstimos estejam sintonizados com o fluxo de caixa dos empreendimentos financiados, em conformidade com a famosa “regra de ouro” de casamento de prazos, proposta pela administração financeira. Boa parte das instituições de microcrédito coleta pagamentos semanalmente, o que parece lógico diante do ciclo de caixa das atividades de comércio e serviços, tipicamente aquelas dos empreendedores atendidos.

Para o credor, pagamentos semanais regulares permitem detectar rapidamente maus pagadores, abrindo espaço para intervenção dos agentes de crédito e, no caso de empréstimos em grupo, dos pares. Outra vantagem é a possibilidade de ter em mãos um fluxo de caixa que potencialmente poderia ser utilizado para finalidades diversas que não a efetivação do pagamento. Muitas instituições demandam que todos os membros do grupo compareçam para o pagamento, ou ainda, que um membro do grupo (líder) seja o responsável pelo pagamento total, por exemplo, de um único carnê. Assim, esse membro deverá, no devido tempo, recolher o dinheiro dos demais, a fim de realizar o pagamento, garantindo imediata pressão sobre os atrasos.

Embora pagamentos semanais (ou quinzenais) preservem o casamento de prazos dos tomadores, fatores culturais tendem a pesar fortemente contra tal prática, e educar o mercado parece ser um desafio constante para os credores. Muitos empreendedores acabam arcando com taxas de juros muito maiores pelo simples fato de optarem por pagar mensalmente.

e) **Foco nas mulheres**

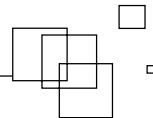
Outra inovação importante do microcrédito é o foco nas mulheres. É preferível conceder microcrédito às mulheres do que aos homens. Os principais argumentos para justificar essa assertiva referem-se à oposição ao viés sexista do sistema financeiro, em muitos mercados, e ao papel desempenhado pela mulher na família e na sociedade, o que contribui fortemente para a redução da pobreza.

É patente a dificuldade das mulheres em acessar recursos materiais e financeiros, hoje menos que há poucas décadas. Esse fator deve-se a diferentes aspectos culturais e às construções sociais de relação. A principal desigualdade está no ingresso e condições do mercado de trabalho, mas a diferença de gênero no acesso a serviços financeiros também é expressiva. Na década de 1970, as mulheres representavam menos de 1% de todos os empréstimos em Bangladesh. No Brasil, o IBGE estimou em 33% o número de empreendimentos da economia informal urbana liderados por mulheres. Ocorre que, dos mais de 10 milhões de empreendimentos desse segmento, somente 5% haviam tido acesso a crédito. Importa recordar que, no ano de 2007, 19% das famílias eram chefiadas por mulheres, sem cônjuge. Esse percentual sobe para 33% quando se considera a mulher como pessoa de referência na família, como indica uma pesquisa por amostra de domicílio, também do IBGE.

O segundo argumento refere-se ao conceito de *empowerment* das mulheres. Pode-se entendê-lo como o aumento da autonomia, da autoridade e da legitimidade das mulheres, perante o lar e a sociedade. Acredita-se que as mulheres possuam mais prudência na administração dos recursos do que os homens. Assim, melhorias na renda decorrentes do esforço das mulheres resultam em maiores dispêndios com alimentação, saúde e educação dos filhos, e também bem-feitorias, como reformas e ampliação dos lares. Em resumo, crédito concedido a mulheres reverte-se em maiores benefícios ao conjunto dos membros de um lar. Há pesquisas demonstrando diferenças estatisticamente significantes desses efeitos entre homens e mulheres.

Pensando-se em uma cadeia de impacto, o *empowerment* das mulheres traz mudanças sociais mais amplas. É possível relacioná-lo ao aumento no uso de métodos contraceptivos, o que pode refletir em variações nos índices de fertilidade; evidên-





cias concretas existem na maior participação das mulheres em associações comunitárias e em uma mais expressiva atuação política em geral. Observa-se, dessa forma, que o foco em mulheres representa uma redefinição do papel social da mulher. Passa-se a enxergá-la, de acordo com o prêmio Nobel de Economia, Amartya Sen, como dotada de uma livre condição de agente (com capacidade de agir), promotora dinâmica de transformações sociais.

## O Microcrédito na Prática

Em suma, as microfinanças se relacionam à oferta de serviços financeiros para população de baixa renda, geralmente excluída do sistema financeiro tradicional, de maneira diferenciada. Dentre esses serviços, o de maior destaque (não necessariamente importância) é o microcrédito. Há ainda o microseguro, a poupança, os meios de pagamento, etc. Portanto, o microcrédito nada mais é do que o crédito no âmbito da definição das microfinanças.

Apesar de haver relativo consenso acerca dessa definição, do ponto de vista prático, não há manual de classificação, como microcrédito ou não, para os produtos financeiros existentes nos diversos mercados, tanto formais quanto informais. Um mesmo tipo de empréstimo pode ser classificado ou não como microcrédito por duas instituições diferentes.

A questão acima dificulta sobremaneira a sistematização de informações e o simples acesso às estimativas de tamanho de mercado. Mesmo instituições especializadas em *benchmarking* nesse setor reconhecem a existência de diferentes definições, bem como as implicações dessa ampla diversidade, como é o caso do Microfinance Information Exchange (The MIX)<sup>1</sup>, que define o microcrédito como todo crédito inferior a 250% do PIB per capita ajustado pela paridade do poder de compra (PPP). Do ponto de vista prático, tal definição implica que todo crédito inferior a aproximadamente R\$ 10 mil seja classificado como microcrédito.

Para outros, o termo microcrédito, em linhas gerais, assume as seguintes acepções:

- a) Microcrédito como **crédito popular**: refere-se ao empréstimo de pequenas quantias de valor à população de baixa renda. A finalidade para qual o empréstimo é destinado não possui importância nessa acepção (consumo, pagamento de dívidas ou

---

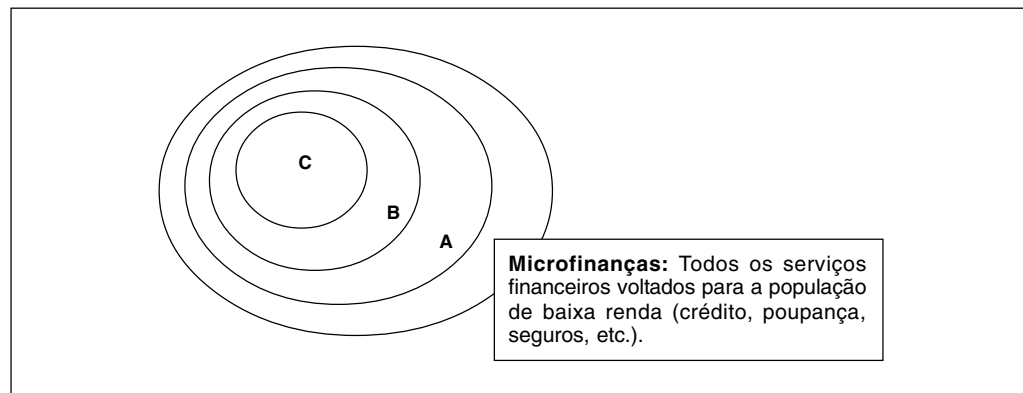
<sup>1</sup> The MIX é o mais importante provedor de informações de negócios dedicado a fortalecer o setor de microfinanças. O principal foco da organização é prover dados e análises objetivos sobre os provedores de microfinanças. Com essa ação, The MIX promove transparência financeira nessa indústria e ajuda a construir a infraestrutura informacional nos países em desenvolvimento ([www.themix.org](http://www.themix.org)).

investimento produtivo) e a metodologia de concessão não se diferencia da utilizada no sistema financeiro tradicional. As principais instituições provedoras desse produto são os Bancos Públicos (Caixa Econômica Federal, Banco Popular, do Banco do Brasil do Brasil) e as financeiras;

- b) Microcrédito como **microcrédito produtivo**: refere-se aos serviços de crédito, principalmente financiamento de ativos (investimento fixo ou capital de giro), para atividades de autoemprego, formais ou informais;
- c) Microcrédito como **microcrédito produtivo orientado**: refere-se ao conceito de microcrédito produtivo, voltado para a população de baixa renda e cuja metodologia de concessão de crédito depende da ação de agentes de crédito<sup>2</sup>.

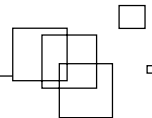
A Figura 1 abaixo facilita o entendimento:

**Figura 1** – Serviços financeiros voltados para a população de baixa renda



Debater a definição mais adequada foge ao escopo aqui pretendido, principalmente porque há nitidamente posições políticas e ideológicas envolvidas. Para além de tal definição, interessa, de fato, o desenho de produtos de crédito diferenciados e adequados à integração dos pobres ao mercado. Para o presente relatório, o foco será o mapeamento das instituições que **oferecem serviços de crédito produtivo a atividades de autoemprego, formais ou informais, para público de baixa renda.**

<sup>2</sup> Profissionais treinados para fazer levantamentos socioeconômicos sobre as atividades de autoemprego, prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, identificar as necessidades de crédito e gestão e manter relações de proximidade com os clientes.



## Atuação do Governo e Tipos de Instituição Atuantes no Microcrédito

### Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO)

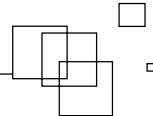
Dada a importância potencial do microcrédito como ferramenta de combate à pobreza, o governo, nas suas diversas esferas, tem tido forte atuação (para bem e para mal), tanto direta quanto indireta. Para a tarefa de caracterizar a oferta de microcrédito, merece destaque a Lei 10.735, de 11 de setembro de 2003, pela qual parcela dos depósitos à vista (2%) dos bancos comerciais, bancos múltiplos com carteira comercial e a Caixa Econômica Federal deve ser destinada ao microcrédito. Sobre as instituições autorizadas a operar microcrédito, é imprescindível examinar a criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, institucionalizado pela Lei 11.110, de 25 de abril de 2005, no âmbito do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), para direcionar recursos ao setor de microcrédito. As principais características do PNMPO são:

- **Objetivos:** (a) incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares; (b) disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado; e (c) oferecer apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado;
- **Origem dos recursos:** (a) Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT; (b) recursos direcionados – parcela dos depósitos à vista dos bancos comerciais, bancos múltiplos com carteira comercial e Caixa Econômica Federal, conforme Lei 10.735, de 11 de setembro de 2003;
- **Definição de microempreendedor popular:** pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, com renda bruta anual de até R\$ 120 mil;
- **Discriminação das instituições de microcrédito produtivo orientado:** (a) cooperativas singulares de crédito, (b) agências de fomento (Medida Provisória 2.192-70, de 24 de agosto de 2001); (c) sociedades de crédito ao microempreendedor – SCMs (Lei 10.194, de 14 de fevereiro de 2001); e (d) Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIPs (Lei 9.790, de 23 de março de 1999). Para operar recursos do PNMPO, essas instituições devem se habilitar no MTE;
- **Discriminação das instituições repassadoras de recursos às instituições de microcrédito produtivo orientado:** bancos de desenvolvimento, agências de fomento, bancos cooperativos, centrais de cooperativas de crédito.

## Resumo das Instituições Atuantes

A partir da caracterização do PNMPO, é possível sistematizar as instituições atuantes no microcrédito da seguinte forma:

- **Bancos:** são iniciativas promovidas por bancos públicos e privados. Em relação aos bancos públicos, merece destaque a iniciativa do Banco do Nordeste do Brasil (BNB), o CrediAmigo. Trata-se da maior iniciativa de microcrédito do país. Quanto aos bancos privados, observa-se o ingresso de grandes bancos no setor, com significativo destaque para o Real Microcrédito, iniciativa do Banco Real Santander. Importa notar que o CrediAmigo é operado em parceria com uma OSCIP.
- **ONGs e OSCIPs:** Em 1999, com a Lei do Terceiro Setor (Lei 9.790/99), aperfeiçoou-se o arcabouço legal regulador da relação entre as ONGs e o setor público. A partir de então, para a obtenção de recursos públicos, tornou-se necessário às ONGs a qualificação como OSCIP junto ao Ministério da Justiça, e o estabelecimento de um Termo de Parceria. No mesmo ano de 1999, uma Medida Provisória (MP 1.914 – 28 de julho de 1999) excluiu da Lei da Usura as OSCIPs e as SCMs, permitindo que essas instituições passassem a operar créditos com taxa de juros superior a 12% ao ano, viabilizando, assim, atividades superavitárias, no caso das OSCIPs (e lucrativas no caso das SCMs). Nessa categoria destacam-se a rede Centros de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE), os Bancos da Mulher, o VivaCred, as Instituições Comunitárias de Crédito, São Paulo Confia e o Banco do Povo de Santo André, entre outros.
- **SCM:** a Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM) é uma forma particular de entidade jurídica, controlada pelo Banco Central do Brasil (BCB). Criada exclusivamente para operar microcrédito, e caracteriza-se por ser uma instituição lucrativa.
- **Fundos públicos:** são iniciativas de microcrédito promovidas por administrações públicas estaduais ou municipais. Acessando o portal do governo estadual das 27 Unidades Federativas, 14 indicaram possuir programas de microcrédito. Nessa categoria, destaca-se o programa Banco do Povo Paulista, que completou, em 2008, dez anos de atuação.
- **Cooperativas singulares de crédito:** Soares e Melo Sobrinho (2008), ao traçarem a evolução da regulação sobre as cooperativas de crédito por parte do Banco Central, apresentam dois momentos cuja implicação foi o ingresso efetivo desses arranjos no setor de microcrédito produtivo. O primeiro momento é marcado pela edição da Reso-



lução 3.058, de 20 de dezembro de 2002. Esse documento legal permitiu a criação de cooperativas de pequenos empresários, microempresários e microempreendedores. Antes, somente para atividades rurais esse tipo de formação era regulamentado. Além disso, priorizou-se o foco nos micro e pequenos empreendedores.

O segundo momento foi resultado da edição da Resolução 3.106, de 25 de junho de 2003, introduzindo a possibilidade de constituição de cooperativas de livre admissão. Os autores argumentam que a aprovação desse documento configurou-se num grande benefício ao setor cooperativista, e também financeiro, em virtude do aumento da escala de operacionalização dos serviços e consequente redução do *spread* de intermediação financeira.

Em termos práticos, a livre admissão implica o aumento da taxa de penetração dos serviços de microcrédito para a demanda potencial. Para elucidar esse processo, um empreendedor da área urbana (um pipoqueiro, por exemplo) não necessita se associar a outros 19 empreendedores do mesmo ramo para constituir uma cooperativa de crédito.

Com a cooperativa de livre admissão, ele pode obter crédito individualmente.

## Estimativa da Oferta de Microcrédito no Brasil

### Os Estudos Prévios

O último levantamento publicado da oferta de microcrédito no país, contendo informações adicionais aos relatórios de atividades do PNMPO, foi exposto por Soares e Melo Sobrinho (2008). Os seus números estão demonstrados na Tabela 1.

**Tabela 1** – Oferta de microcrédito, em dezembro de 2006 e dezembro de 2007

Tipo	Dez/2006		Entidades	Dez/2007		Valor Emprestado (R\$ milhões)
	Entidades	Clientes		Clientes	Valor Médio Empréstimo (R\$)	
SCMs	56	21.286	53	20.145	2.531,92	51,01
ONGs, OSCIPs e Fundos Públicos	136	89.997	143	94.856	724,47	68,72
CrediAmigo	1	235.729	1	299.975	782,07	234,60
Cooperativas de microempresários	23	33.672	27	64.637	3.921,06	253,45
Bancos Privados	4	42.083	4	65.587	1.680,00	78,80
Recursos direcionados	–	267.512	–	518.182	970,74	503,02
<b>Total</b>	<b>220</b>	<b>690.278</b>	<b>228</b>	<b>1.063.383</b>	<b>1.768,38</b>	<b>1.189,49</b>

Fonte: Soares e Melo Sobrinho (2008)

Recursos direcionados consistem na “aplicação de 2% dos depósitos à vista captados por várias instituições financeiras, exceto cooperativas de crédito, nos termos da Lei 10.735/2003 [...]” (Soares; Melo Sobrinho, 2008: 30). Para fins do levantamento da oferta de microcrédito produtivo orientado, tal cifra não deve ser considerada (ou seria para fins de levantamento da oferta de microcrédito ou microcrédito produtivo).

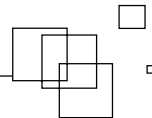
Comparando-se os dados referentes a 2007 com dados de 2005, apresentados por Monzoni Neto (2006), observa-se a tendência de um expressivo crescimento do microcrédito produtivo orientado. Os dados de 2005 estão resumidos na Tabela 2.

**Tabela 2** – Oferta de microcrédito, dezembro de 2005

Nome da IMF	Tipo da IMF	Nº Clientes Ativos	Valor Carteira Ativa (R\$)
Banco do Nordeste	Banco Público	195.378	136.200.000,00
CEAPE – MA	OSCIP	14.018	7.600.000,00
CEAPE – PE	OSCIP	4.610	5.400.000,00
CEAPE – RN	OSCIP	3.265	2.200.000,00
CEAPE – SE	OSCIP	2.679	2.000.000,00
SÃO PAULO CONFIA	OSCIP	3.458	2.630.000,00
CEAPE – RS	ONG	2.111	2.300.000,00
BANCO DA MULHER	OSCIP	1.400	1.800.000,00
VIVACRED	ONG	4.800	4.700.000,00
Outras	ONGs e OSCIPs	50.107	32.570.000,00
MICROINVEST – UNIBANCO	SCM	5.100	12.000.000,00
Outras	SCM	29.052	72.340.000,00
REAL MICROCRÉDITO	BANCO PRIVADO	8.236	11.190.000,00
<b>TOTAL</b>		<b>324.214</b>	<b>292.930.000,00</b>

Fonte: Monzoni Neto (2006)

Tomando-se como referência o número de clientes ativos da tabela acima, observamos que, de 2005 a 2007, esse número mais que triplicou. Esse crescimento é ainda mais robusto quando comparamos 2007 com 2001. Nichter *et al.* (2002) estimaram o número de clientes ativos como 2001 próximo de 159 mil. Comparando esse número com o obtido por Soares e Melo Sobrinho (2008) na Tabela 1, o número de clientes ativos cresceu quase sete vezes entre 2001 e 2007.

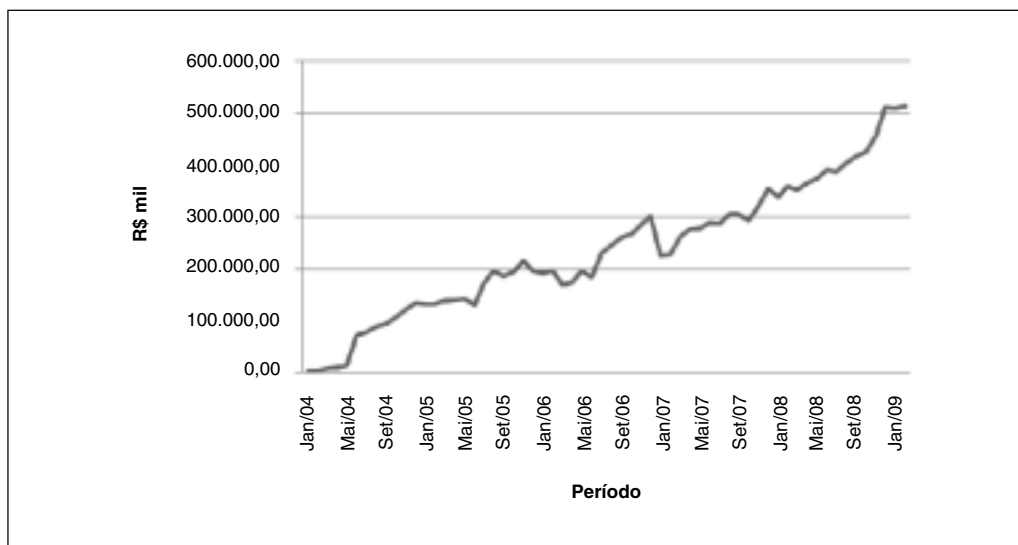


## Estatísticas do Banco Central do Brasil

Desde janeiro de 2004, o Banco Central do Brasil (BC) disponibiliza informações sobre os recursos direcionados ao microcrédito (para consumo e produtivo). Esta seção mostrará a evolução dos números do microcrédito produtivo à luz das informações disponibilizadas pelo BC.

Segundo o BC, o saldo da carteira de recursos direcionados ao microcrédito produtivo vem crescendo a taxas expressivas, conforme demonstra o Gráfico 1.

**Gráfico 1** – Evolução do saldo da carteira de recursos direcionados a microcrédito produtivo, entre janeiro de 2004 e janeiro de 2009



Fonte: Banco Central do Brasil

Quando comparamos o microcrédito produtivo com o total de operações de crédito e também com o total de empréstimo para pessoas físicas, observamos que, em diversos momentos, o microcrédito produtivo cresce a taxas superiores em relação às demais modalidades de crédito oferecidas no mercado. A Tabela 3 apresenta essa comparação:

**Tabela 3** – Comparação entre microcrédito produtivo, empréstimo a pessoas físicas e total de empréstimos, entre 2004 e 2009

Período	Microcrédito Produtivo (R\$ mil)	% <sup>(1)</sup>	Crédito Pessoa Física (R\$ milhões)	% <sup>(1)</sup>	Crédito Total (R\$ milhões)	% <sup>(1)</sup>
Dez/2004	197.383,60	–	136.455,81	37,84	498.721,51	19,24
Dez/2005	197.383,60	47,59	188.783,82	38,35	607.023,30	21,72
Dez/2006	301.050,13	52,52	235.815,59	24,91	735.589,65	20,69
Dez/2007	355.043,39	17,94	314.352,79	33,31	935.972,83	27,76
Dez/2008	509.529,31	43,51	389.540,87	23,92	1.227.294,17	31,13
Fev/2009	512.729,77	0,63 <sup>(2)</sup>	399.092,06	2,45 <sup>(2)</sup>	1.229.016,03	0,14 <sup>(2)</sup>

Fonte: Banco Central do Brasil

<sup>(1)</sup> Taxa de crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior.

<sup>(2)</sup> Taxa de crescimento em relação à dezembro de 2008.

## Comentários sobre a Evolução do Microcrédito Produtivo no Brasil

Uma vez conhecidas as cifras e a velocidade com a qual o setor de microcrédito produtivo cresce, importa ressaltar alguns *players* que desempenham importante papel no mercado. Esses *players* podem ser extraídos das informações apresentadas por Soares e Sobrinho (2008) e Monzoni Neto (2006).

Através dos dados apresentados, pode-se concluir que o CrediAmigo (Banco do Nordeste/Instituto Nordeste e Cidadania) e o Real Microcrédito (ABN Amro) detêm mais que 50% do mercado. Se foi feita a soma do valor da carteira ativa de ambas<sup>3</sup> as instituições e for calculada a sua proporção no total da carteira ativa do PNMPO<sup>4</sup>, será possível concluir que as duas instituições responderam, em 2008, por 63,7% do mercado.

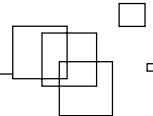
A ampla participação dessas instituições no setor informa também que é na região Nordeste que as atividades de microcrédito produtivo se concentram. Isso porque ambos os *players* desenvolvem predominantemente nessa região as suas atividades.

Embora algumas deduções possam ser feitas, não é possível chegar a um número conclusivo sobre o setor. Não há informações atualizadas sobre as SCMs e poucas informações sistematizadas e consolidadas sobre as cooperativas, no que é de interesse ao microcrédito produtivo. Vale ressaltar que somente o sistema ANCOSOL, que pela sua

<sup>3</sup> CrediAmigo, dezembro/2008 = R\$ 362.200.000,00 (Fonte: www.bnb.gov.br); Real Microcrédito, dezembro/2008 = R\$ 88.811.000,00 (Fonte: contato com responsáveis pelo programa). Soma = R\$ 451.011.000,00.

<sup>4</sup> Total da Carteira ativa do PNMPO, em dezembro de 2008 = R\$ 708.162.212,65 (Fonte: PNMPO, 2008).





natureza (agricultores familiares) enquadra-se no conceito de microcrédito produtivo, havia acumulado, entre junho de 2007 e junho de 2008, R\$ 261.207.000,00 em operações de crédito, com 198 cooperativas singulares.

Em suma, o microcrédito produtivo (e o microcrédito produtivo orientado) tem grande mercado potencial, mas já cresce a uma velocidade bastante considerável. Se mantiver a atual velocidade de crescimento, em cerca de dez a 15 anos o mercado deve ser totalmente atendido.

## Parte 2 – A Economia Informal e as Microfinanças: Evidências da Base de Dados da ECINF

### Definição do Mercado Potencial

O objetivo desta parte do trabalho é explorar as características socioeconômicas dos trabalhadores informais, que constituem o principal público-alvo das microfinanças no Brasil. São utilizadas as informações dos microdados da Economia Informal Urbana (ECINF), uma base pública de dados, de responsabilidade do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A opção pela ECINF decorre do fato dessa base compreender informações socioeconômicas dos trabalhadores conta própria e empregadores com até cinco empregados, que atuam informalmente na economia, constituindo rica fonte de dados sobre parcela relevante do público-alvo das IMFs, como pode ser visto na tabela abaixo. Paradoxalmente, essa base de dados é pouco explorada por estudos relacionados aos diversos temas das microfinanças, sobretudo microcrédito e microsseguros.

**Tabela 4** – Percentual de clientes informais por região de localização das IMFs

<b>Região</b>	<b>Total</b>
Norte	99%
Nordeste	84%
Sudeste	90%
Sul	74%
Centro-Oeste	76%
<b>Total</b>	<b>83%</b>

Fonte: Prêmio Itaú Apoio ao Empreendedor (2005: 12)

Como ponto inicial de análise, foi definido o valor de R\$ 1.000 como limite superior da renda dos trabalhadores conta própria que são alvo de investigação nesta seção. A escolha do valor decorreu de três constatações. A primeira é que esse número é muito

próximo à mediana das 39 instituições analisadas pelo estudo do Banco Itaú (2005), intitulado “Diagnóstico das Instituições de Microcrédito no Brasil”. O segundo é que o corte na renda corresponde à metodologia proposta e adotada pelo *Microbanking Bulletin*. Finalmente, o terceiro motivo é que esse procedimento segue aquele adotado pelo Relatório Parcial da SUSEP de 2008 (GT Microseguros), embora nesse mesmo relatório reconheça-se que outras variáveis – como a educação (anos de estudo) – deveriam ser consideradas no exercício de identificação do grupo de elegíveis ao microsseguro, além de, neste último, ter havido um corte de renda nitidamente superior ao aqui adotado.

**Tabela 5** – Proxy de pobreza relativa (valor médio do empréstimo/PIB per capita)

Região	PIB per capita*	1.000/PIB per capita
Centro-Oeste	9.823	10%
Norte	4.642	22%
Nordeste	3.498	29%
Sul	9.185	11%
Sudeste	9.977	10%

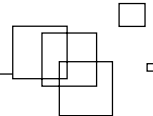
\* Valores expressos a preços de 2003.

Fonte: Ipeadata

A Tabela 5 contém duas informações fundamentais. A primeira concerne à diferença de PIB per capita entre as regiões. Nota-se que, partindo-se de definições de pobreza exclusivamente centradas na renda, o Norte e Nordeste brasileiros são muito mais pobres que as demais regiões. Essa comparação deve ser vista com alguma cautela, já que os valores do PIB per capita presentes na tabela, ainda que estejam definidos em termos reais, não corrigem pela diferença de custo de vida em cada região.

Para evitar esse problema, o *Microbanking Bulletin* advoga que a comparação entre valores dos empréstimos concedidos pelas IMFs que operam em diferentes regiões deveria ser feita em termos do PIB per capita, ou seja, o valor do empréstimo deveria ser expresso em termos do PIB per capita. É exatamente isso que faz a última coluna da tabela. O valor de R\$ 1.000 é muito próximo ao valor médio do empréstimo concedido pelo CrediAmigo e à mediana das 39 instituições analisadas pelo estudo do Banco Itaú (2005), intitulado “Diagnóstico das Instituições de Microcrédito no Brasil”.

Com a divisão desse valor pelo PIB per capita regional, chega-se a um número que é comumente utilizado como *proxy* para avaliar a focalização das IMFs. De acordo com o *Microbanking Bulletin*, esse número não deveria superar os 25% do PIB per capita. Pelos dados da tabela, apenas no NE essa razão superaria os 25%. Contudo, se o PIB per capita for devidamente corrigido pelo custo de vida da região, a razão deve se aproximar dos 25%.



A Tabela 6 ilustra a composição dos trabalhadores informais entre contas próprias e empregadores com até cinco empregados. Nota-se que o número de contas próprias corresponde a quase seis vezes o de empregadores.

**Tabela 6** – Composição dos trabalhadores da economia informal

<b>Região</b>	<b>Conta-própria</b>	<b>Empregador com até 5 Empregados</b>
Norte	87%	13%
Nordeste	87%	13%
Sudeste	84%	16%
Sul	80%	20%
Centro-Oeste	81%	19%

Fonte: ECINF, 2003

Em virtude da elevada proporção de trabalhadores por conta própria, esse relatório irá focar apenas a subamostra dos informais que pertencem a essa categoria. Além disso, será adotado um corte de renda domiciliar de R\$ 1.000. Portanto, o mercado potencial aqui definido é o de trabalhadores informais, que trabalham por conta própria e que auferem renda mensal domiciliar inferior a R\$ 1.000.

## **Características Socioeconômicas do Mercado Potencial**

É amplamente reconhecida na literatura de microfinanças a predileção de algumas instituições por clientes do sexo feminino. As razões para tal predileção foram analisadas anteriormente. Basicamente, os estudos empíricos e a própria experiência dos agentes de crédito concluíram que as mulheres alocam melhor os recursos entre os membros da família e costumam atrasar menos as prestações dos empréstimos tomados. A tabela a seguir traz a divisão por gênero dos trabalhadores informais por conta própria que possuíam renda de até R\$ 1.000 em outubro de 2003.

**Tabela 7** – Composição por gênero dos trabalhadores conta própria com renda de até R\$ 1.000

<b>Região</b>	<b>Homens</b>	<b>Mulheres</b>
Norte	50%	50%
Nordeste	55%	45%
Sudeste	39%	61%
Sul	48%	52%
Centro-Oeste	48%	52%

Fonte: ECINF, 2003

Com exceção da região sudeste, as proporções de contas-próprias são bem equilibradas entre homens e mulheres. Além disso, no sudeste, a proporção de mulheres superou em muito a de homens. Essa estimativa pode ser útil para as IMFs que costumam priorizar as mulheres na formação de grupos solidários ou empréstimos em grupo (PIZA, 2005). A próxima tabela apresenta o nível de instrução, por região, dos trabalhadores contas próprias com renda de até R\$ 1.000.

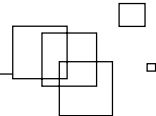
**Tabela 8** – Grau de instrução dos trabalhadores contas próprias, por região, com renda de até R\$ 1.000

	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste
Sem instrução	156 (4%)	563 (7%)	204 (6%)	54 (3%)	29 (3%)
Sabe ler e escrever	131 (4%)	371 (5%)	149 (4%)	45 (2%)	34 (3%)
Primeiro grau incompleto	1.288 (36%)	2.588 (34%)	1.157 (34%)	613 (29%)	280 (28%)
Primeiro grau completo	438 (12%)	871 (11%)	365 (11%)	332 (16%)	162 (16%)
Segundo grau incompleto	433 (12%)	781 (10%)	309 (9%)	190 (9%)	101 (10%)
Segundo grau completo	846 (24%)	1.786 (23%)	796 (23%)	572 (27%)	236 (23%)
Superior incompleto	107 (3%)	270 (4%)	114 (3%)	81 (4%)	52 (5%)
Superior completo	166 (5%)	453 (6%)	314 (9%)	235 (11%)	124 (12%)
<b>Total</b>	3.565 (100%)	7.683 (100%)	3.408 (100%)	2.122 (100%)	1.018 (100%)

Fonte: ECINF, 2003

Os dados mostram que mais de 50% dos trabalhadores contas próprias não possuem segundo grau, sendo que as proporções mais altas são observadas no Norte (68%) e Nordeste (67%). Sendo assim, parece haver alguma correlação negativa (positiva) entre PIB per capita (pobreza) e nível de instrução em cada região.

Uma das discussões mais importantes no mundo do microcrédito diz respeito à profundidade do alcance (*depth of outreach*), qual seja, até que ponto tais instituições estão de fato atendendo aos mais pobres dentre os pobres (*the poorest of the poor*). A base de dados da ECINF pode ser utilizada para explorar preliminarmente esse tópico de interesse. A tabela a seguir ilustra essa discussão e mostra a proporção, por gênero, de trabalhadores por conta própria com rendimento não superior ao salário mínimo.

**Tabela 9** – Proporção de contas próprias com renda de até um salário mínimo em 2003

Grupo	Estimativa	Linha de Pobreza
Homem	2,98%	240.00
Mulher	2,97%	240.00
Amostra	2,98%	240.00

Nota: O valor do salário mínimo em 2003 era de R\$ 240.

Fonte: ECINF, 2003

As estimativas para homens e mulheres são extremamente semelhantes entre si e, portanto, ao resultado obtido para toda a amostra. Para ambas subamostras, cerca de 3% de homens e mulheres que atuavam como contas próprias em outubro de 2003 tinham um rendimento menor ou igual a R\$ 240. Portanto, se adotarmos tal valor como linha de pobreza, teríamos cerca de 3% de homens e mulheres abaixo dessa linha. Para tal público (*the poorest of the poor*), os estudos em microfinanças indicam menor possibilidade de inclusão através de modelos de negócio, sendo indicada a atuação do estado através de política pública. De toda forma, há evidências de que parcela preponderante dos pobres pode ser atendida por modelos de negócio inclusivos.

## O Uso de Seguros

Esta seção busca explorar a base de dados em busca de informações relativas ao uso de seguros por parte dos trabalhadores informais, já considerando o critério anterior de renda (R\$ 1.000) e a atuação como contas próprias. Abordam-se os dados para uma análise preliminar da potencial sinergia entre o microcrédito e o microseguro. O argumento baseia-se nas economias de escala que podem ser exploradas pelas instituições de microfinanças, já que as características dos demandantes de microsseguros são muito semelhantes às dos clientes de microcrédito.

Embora as necessidades financeiras dos trabalhadores informais de baixa renda sejam relativamente modestas, os riscos incorporados nos trabalhos praticados por essas pessoas podem ser considerados relativamente altos. Com uma tecnologia de produção precária e pouca especialização, o retorno esperado dos empreendimentos acaba sendo baixo, já que não há diversificação dos investimentos, a escala produtiva é bastante limitada e os mercados de poupança e seguro necessários para amortecer os choques adversos são limitados (PIZA, 2005). Por esse fato, as famílias que dependem de atividades de subsistência tornam-se vulneráveis a choques exógenos adversos, que prejudicam o seu fluxo de caixa e o padrão de consumo intertemporal (ZELLER, 1999).

O primeiro passo da análise aqui conduzida consiste em verificar se as pessoas que utilizaram crédito, empréstimo ou algum tipo de financiamento em 2003 tiveram acesso a algum tipo de seguro. Embora a ECINF não contenha a informação de se a pessoa recorreu especificamente a IMFs, ao limitar o nível de renda dos trabalhadores informais em R\$ 1.000, acredita-se que a subamostra obtida corresponde às pessoas que estariam aptas a concorrer pelos serviços ofertados pelas IMFs. A conclusão principal é de que a maior utilização do crédito guarda pouca relação com maior utilização do seguro.

**Tabela 10** – Uso de crédito e seguro dos contatos próprios com renda de até R\$ 1.000 em 2003

Usou Crédito?	Possuía Seguro?	
	Não	Sim
Não	(80,6%)	(19,4%)
Sim	(79,5%)	(20,5%)

Fonte: ECINF, 2003

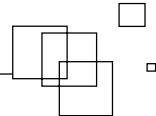
As próximas tabelas trazem informações sobre o tipo de seguro mais demandado pelos trabalhadores de baixa renda.

**Tabela 11** – Demanda por seguro de vida dos informais, contatos próprios (renda de até R\$ 1.000)

Região	Não possui seguro de vida	Possui seguro de vida
Norte	61%	39%
Nordeste	65%	35%
Sudeste	53%	47%
Sul	55%	45%
Centro-Oeste	60%	40%

Fonte: ECINF, 2003

Há potencial de oferta de seguro de vida para os pobres. Além disso, as diversas pesquisas já realizadas reforçam os argumentos de Morduch (2006) acerca da importância desse tipo de seguro para as famílias pobres. Em caso de morte do chefe de família, o seguro pode ser de extrema utilidade (i) para a família não sofrer uma redução abrupta do consumo e (ii) para a família arcar com as despesas do funeral. Além disso, sabe-se que, ao contrário das outras modalidades de seguro, o seguro de vida incorre em meno-



res problemas de informação assimétrica – *moral hazard* e seleção adversa – tornando-se candidato preferencial de muitas instituições ao estenderem produtos de seguro voltados aos mais pobres.

Examinando a atuação das IMFs, o seguro de vida aparece ainda no topo dos produtos oferecidos, justamente pelo menor grau de complexidade para a própria IMF. Por exemplo, a FINCA, de Uganda, oferece seguro de vida aos demandantes de crédito cobrando 0,5% a mais de juro nas operações de empréstimos (MORDUCH, 2006). Essa estratégia adotada mostra os ganhos de escala a serem explorados pelas IMFs e pelas empresas seguradoras, com benefícios evidentes para os clientes.

Em geral, a segunda modalidade de seguro mais citada nas microfinanças é o seguro saúde. Há inúmeros relatos de pessoas pobres que poderiam abandonar a condição de pobreza extrema ou pobreza crônica simplesmente ingerindo vermífugo. Um número elevado de pessoas morre por desidratação, diarreia e outras doenças associadas à verminose (RAY, 1998). Dessa maneira, o seguro de saúde e o seguro de vida caminhariam lado a lado. É por esse motivo que Morduch (2006: 348) conclui que seguros de vida e saúde são complementares para a redução da vulnerabilidade das pessoas pobres.

Contudo, sabe-se que esse tipo de seguro implica lidar com problemas de agência, o que pode encarecer o produto e, ao mesmo tempo, demandar um grau de sofisticação administrativa. Com isso, uma vez mais surge a potencial sinergia existente entre microcrédito e microsseguros. Os problemas de agência observados no mercado de microsseguros são exatamente os mesmos que inibiram por muito tempo operações sustentáveis de microcrédito. Entretanto, os inúmeros casos de sucesso das IMFs, inclusive no Brasil, mostram que os *players* de microcrédito desenvolveram mecanismos inovadores (ver seção anterior) para mitigar riscos associados à assimetria de informação.

A tabela que se segue retrata a demanda por seguros de residência para o mercado potencial aqui definido. Trata-se de outro produto potencial relevante, e de baixa penetração estimada pela tabela, para os pobres, uma vez que boa parte dos microempreendimentos se localiza na própria residência.

**Tabela 12** – Demanda por seguro de residência dos contatos próprios com renda de até R\$ 1.000

Região	Não possui seguro de residência	Possui seguro de residência
Norte	96%	4%
Nordeste	95%	5%
Sudeste	80%	20%
Sul	82%	18%
Centro-Oeste	94%	6%

Fonte: ECINF, 2003

A base de dados da ECINF traz uma informação interessante sobre previdência privada, que nada mais é do que uma forma de poupança. A demanda por essa modalidade de seguros por parte dos trabalhadores informais mais pobres, retratada na tabela abaixo, reforça a necessidade de derrubar o mito de que “os pobres não poupam”. Em vários países estudados, há diversos mecanismos informais de poupança (e seguro) entre as pessoas que não têm acesso ao sistema bancário tradicional, geralmente a aquisição de ativos físicos – basicamente animais (RAY, 1998). A tabela abaixo revela, simultaneamente, a existência desse mercado e seu potencial inexplorado.

**Tabela 13** – Demanda por seguro privado (previdência privada) dos contantes próprios com renda de até R\$ 1.000

Região	Não possui seguro privado	Possui seguro privado
Norte	76%	24%
Nordeste	77%	23%
Sudeste	78%	22%
Sul	82%	18%
Centro-Oeste	87%	13%

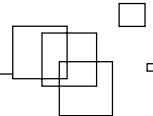
Fonte: ECINF, 2003

## Mercado Potencial e Acesso a Produtos Financeiros

Esta seção explora o acesso do conjunto aqui definido como mercado potencial de microseguros a alguns tipos de serviços financeiros. Do ponto de vista das microfinanças, essa discussão se insere no chamado papel que o sistema financeiro desempenha ao contribuir para o desenvolvimento econômico, mais especificamente no quesito combate à pobreza. No Brasil, esta é uma discussão incipiente, notadamente por não se ter ainda um consenso acerca do próprio conceito de bancarização. Obviamente, essa discussão foge ao escopo aqui adotado e, do ponto de vista prático, interessa uma análise exploratória do mercado potencial de microseguros em termos de acesso a serviços financeiros.

Começando pelo acesso à conta corrente, na Tabela 14, a respeito do programa de bancarização promovido pelo governo com abertura de contas simplificadas, a maior parte permanece sem acesso a esse produto, especialmente nas regiões Norte e Nordeste. A Tabela 15 tem especial interesse para estudos em microfinanças, pelo fato da poupança ser um dos mecanismos básicos pelos quais os mais pobres lidam com eventos adversos. Em termos gerais, a análise é semelhante à tabela anterior, com baixa penetração de poupança, sobretudo no Norte e Nordeste. Portanto, não há aqui a utilização de um produto (poupança) potencialmente substituto do microseguro.





**Tabela 14** – Número das contas próprias com renda de até R\$ 1.000, por região, que possuíam conta corrente em 2003

Região	Tinha conta corrente	
	Sim	Não
Norte	29%	71%
Nordeste	32%	68%
Sudeste	53%	47%
Sul	50%	50%
Centro-Oeste	49%	51%
<b>Total</b>	38%	62%

Fonte: ECINF, 2003

**Tabela 15** – Número das contas próprias com renda de até R\$ 1.000, por região, que possuíam poupança em 2003

Região	Tem poupança?	
	Sim	Não
Norte	21%	79%
Nordeste	24%	76%
Sudeste	27%	73%
Sul	27%	73%
Centro-Oeste	32%	68%
<b>Total</b>	25%	75%

Fonte: ECINF, 2003

**Tabela 16** – Número das contas próprias com renda de até R\$ 1.000, por região, que possuíam cartão de crédito em 2003

Região	Tem cartão de crédito?	
	Sim	Não
Norte	23%	77%
Nordeste	27%	73%
Sudeste	34%	66%
Sul	32%	68%
Centro-Oeste	36%	64%
<b>Total</b>	29%	71%

Fonte: ECINF, 2003

A taxa de penetração de cartão de crédito vista na tabela anterior revela alguns paradoxos. Primeiramente, conforme divulgado em vários estudos, o cartão de crédito está bastante presente no cotidiano do mercado no Brasil, mesmo entre os pobres. Contudo, especialmente quando dirigido ao público informal de baixa renda, o mercado potencial ainda é elevado. Estudos de microfinanças que envolvam cartões de crédito ainda são escassos no Brasil, estes se constituem como mais um canal potencial de negócios inclusivos.

A tabela abaixo mostra um dos aspectos mais interessantes do acesso a serviços financeiros na informalidade. Claramente, os correspondentes bancários fazem parte do cotidiano do público e são o principal meio de pagamento de contas nas regiões mais pobres, Norte e Nordeste. Deve-se lembrar que o banco postal/correio, que consta na tabela, também é uma modalidade de correspondente. O potencial para oferta de serviços e produtos financeiros nesses correspondentes é elevado, conforme discutido posteriormente.

**Tabela 17** – Principal meio utilizado pelos contas próprias com renda de até R\$ 1.000 para pagamento de suas contas

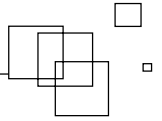
Região	Ag. bancária	Bco postal/ Correios	Cx eletrônicos fora dos bancos	Correspon. bancários	Débito em conta	Telefone	Internet	Não efetuou transações financeiras
Norte	28%	11%	2%	47%	1%	0%	1%	12%
Nordeste	26%	6%	2%	49%	1%	0%	1%	16%
Sudeste	45%	4%	3%	29%	3%	0%	3%	12%
Sul	40%	6%	2%	40%	2%	0%	2%	7%
Centro-Oeste	40%	1%	3%	43%	3%	0%	3%	7%
<b>Total</b>	32%	6%	2%	43%	1%	0%	1%	13%

Fonte: ECINF, 2003

## Parte 3 – Microcrédito e Microseguros: Análise da Sinergia

### Inovações do Microcrédito e o Microseguro

As inovações introduzidas a partir da década de 1970, notadamente com a criação do Banco Grameen, em Bangladesh, representaram uma grande ruptura com o *mindset*



da comunidade financeira tradicional. Emprestar recursos de baixo volume, sem garantia, para um público geralmente informal parece descolado dos manuais de gerenciamento de risco de crédito tradicionais. Contudo, o sucesso de inúmeras instituições de microcrédito mundo afora, sobretudo pelas baixas taxas de inadimplência e perda efetiva, mostra que há espaço para modelos de negócio inclusivos, capazes de integrar os mais pobres ao mercado de maneira sustentável.

Esse conjunto de inovações do microcrédito deve ser de alguma maneira aproveitado para a ampliação de outros produtos financeiros para os pobres, principalmente aqueles relacionados ao microseguro. Devido à metodologia das IMFs e às características do imenso mercado de baixa renda, há um potencial relevante de sinergia entre microseguro e microcrédito que precisa ser explorado. Vale lembrar que a sinergia aqui mencionada não se refere unicamente à possibilidade de auferir melhores resultados econômicos, ainda que isso seja essencial para o incentivo a novos modelos de negócio, mas também de oferecer produtos de maior impacto sobre o bem-estar, integrados às necessidades dos pobres, que precisam tanto de crédito quanto de seguros.

## A Sinergia Através do Agente de Crédito

O crédito é um serviço financeiro tipicamente relacional. O chamado microcrédito inovou por criar uma nova forma de relacionamento através do agente de crédito, conforme descrito no início deste trabalho. As diversas pesquisas<sup>5</sup> de mercado sobre microsseguros apontam invariavelmente para a desconfiança e o pouco conhecimento sobre o produto seguro. Isto é agravado ainda pela baixa escolaridade desse público, que encontra dificuldades para obtenção de informações sobre os reais benefícios que um seguro traz. A percepção geral é a de que se trata de um produto de seguro que é caro, além de haver receio sobre a quem recorrer em caso de necessidade.

Portanto, para a comercialização de microsseguros, é preciso proximidade e interação ao longo do tempo, de forma a construir um relacionamento de confiança. Já no pós-venda, as pesquisas indicam que manter um contato periódico com o cliente faz com que ele se sinta protegido e seguro para continuar a pagar. Tanto o microcrédito quanto o microseguro podem ser inseridos no conceito de “Finanças de Proximidade”, compreendidas como aquelas oriundas de contatos *diretos e permanentes* com os agentes produtivos. Abramovay (2004) aponta que as organizações que empreendem finanças de proximidade são capazes de converter redes de relações sociais entre indivíduos, empresas e instituições em redução de custos de transação.

---

<sup>5</sup> As pesquisas de mercado sobre microsseguros aqui mencionadas são as seguintes: Novos Produtos e Canais de Venda em Microsseguros (Data Popular), *Next Billion Customers* (Boston Consulting Group), Novos Produtos e Canais de Venda em Microsseguros (Data Popular) e Microseguro: Negócio ou Inserção Social (Fenaprevi).

Em termos práticos, a grande inovação capaz de viabilizar um contato permanente com os mais pobres é o agente de crédito, descrito anteriormente como uma das novidades do microcrédito. Aqui reside um elemento fundamental de sinergia entre o crédito e o seguro. Este último é ainda visto com desconfiança, gerando muitas dúvidas pela falta de informação e escolaridade do próprio cliente potencial que entretanto, tende a confiar no agente de crédito, que vai até ele, fala a sua língua e o orienta sobre seus negócios.

Uma pesquisa do Boston Consulting Group revela que parcela significativa dos pobres tem interesse no produto seguro, só que acredita não possuir recursos para pagar. Entretanto, observando algumas modalidades de seguro já existentes, cujo preço gira em torno de R\$ 10/mês, há um aparente paradoxo, pois haveria, sim, acessibilidade (ainda que limitada à oferta de poucos *players*) via preço. Uma vez mais surge o problema informacional, porque as pessoas não sabem que o seguro pode “caber no bolso” e, ao mesmo tempo, desconfiam de preços muito baixos.

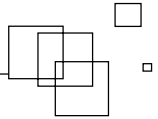
A mesma pesquisa revela também que, dentre os pobres, as rendas individuais são preponderantemente agrupadas e, conseqüentemente, as decisões são tomadas em conjunto, sendo necessário influenciar ou conhecer os membros da família. Em outras palavras, importa muito o perfil familiar, e não apenas o individual, para tomada de algumas decisões. Certamente, a aquisição do seguro está entre elas.

Em todos os casos acima, o agente de crédito pode desempenhar papel vital como fonte confiável de informação para o cliente, tendo maior chance de influenciar e conhecer detalhes do domicílio, e não apenas do indivíduo. Portanto, se os potenciais clientes de microseguros procuram segurança em todo o processo de compra (influenciadores, clareza do produto, canal, meio de pagamento e relacionamento), a presença do agente de crédito tem grande potencial para suprir essa necessidade do cliente.

Além disso, as pesquisas indicam que, entre os pobres, não há uma procura específica por seguros. Geralmente, o acesso ao seguro ocorre através de outros serviços. O agente de crédito pode ser o promotor e o elo de ligação entre o microcrédito e o microseguro.

## A Sinergia Através da Frequência de Pagamentos

Uma das inovações importantes do microcrédito diz respeito à periodicidade ou frequência de pagamento. Independentemente do produto oferecido, se crédito ou seguro, é importante que a coleta de pagamentos guarde relação com o fluxo de caixa dos clientes. As pesquisas indicam que cerca de 50% dos pobres são pagos em prazos quinzenais, semanais ou diários. Além disso, ressaltam que um dos fatores indispensáveis para aquisição do seguro é a flexibilidade no pagamento, pois a renda é inconstante.



Diversas IMFs no Brasil já adotam sistemas flexíveis de coleta de pagamentos de empréstimos, como é o caso dos bancos comunitários do programa CrediAmigo (Banco do Nordeste), do São Paulo Confia e do CEAPE-MA. Portanto, tanto em termos de preferência da demanda como em termos de modelos de negócio já existentes (no microcrédito), a frequência de pagamentos indica potencial sinergia entre microcrédito e microsseguro.

## A Sinergia Através do Foco nas Mulheres

Uma pesquisa realizada pelo Data Popular mostra que as mulheres entendem melhor os benefícios do seguro, manifestando maior interesse por esse tipo de produto. De fato, como descrito na seção inicial, as mulheres se preocupam mais com a manutenção do bem-estar familiar, sobretudo dos filhos. Assim, a mulher percebe que, por exemplo, em caso de morte do chefe de família, o seguro pode ser de extrema utilidade para que a família (i) não sofra uma redução abrupta do consumo e (ii) possa arcar com as despesas de funeral.

Além disso, sabe-se que parcela significativa das operações de microcrédito são direcionadas para mulheres. No caso do Grameen, cerca de 95% da clientela são do gênero feminino. No modelo dos bancos comunitários FINCA, a porcentagem de mulheres é semelhante. Uma pesquisa mais ampla<sup>6</sup> sobre as IMFs no Brasil revelou que cerca de 55% dos clientes de microcrédito são mulheres. A predominância é observada em 25 das 37 instituições que responderam à pesquisa. Em abril de 2009, o programa CrediAmigo (Banco do Nordeste) – relembrando, maior *player* de microcrédito produtivo do país – informava que 65% do volume total de operações eram alocados para mulheres.

Embora no Brasil não haja instituições de microcrédito de maior porte com foco nitidamente nas mulheres, há evidências de que as operações de fato as têm privilegiado. O foco nas mulheres significa, portanto, uma sinergia potencial evidente entre a oferta de microcrédito e microsseguros.

## Potencial Interesse das IMFs pelo Microseguro no Brasil

A atividade básica das IMFs no mundo todo é a oferta de empréstimos à população de baixa renda. As IMFs estão sujeitas aos mesmos riscos que seus clientes. Quando um evento adverso afeta um tomador de empréstimo ou sua família, o efeito sobre a capa-

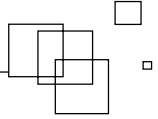
<sup>6</sup> Diagnóstico das Instituições de Microcrédito no Brasil, Prêmio Itaú 2005.

cidade de repagamento do microcrédito é imediato. Assim sendo, a incorporação dos seguros aos modelos de negócio dessas instituições pode agregar valor e servir como uma importante ferramenta de gestão de risco de crédito.

Tomando como exemplo o caso mais simples, ou seja, o risco de vida dos clientes, as opções principais das IMFs seriam:

- i) Recorrer aos demais membros do grupo, no caso de empréstimos nessa modalidade. A prática de mercado mostra que, nesses casos, tende a haver resistência por parte do grupo, com efeitos negativos sobre a inadimplência. Permanece para as IMFs o risco de vida de mais de um membro do grupo;
- ii) Dar baixa (*write-off*) desses empréstimos. Essa opção é obviamente custosa, do ponto de vista de sustentabilidade financeira. Além disso, é preciso manter um controle das perdas associadas que são ligadas ao evento (morte), de maneira a segregá-las das demais perdas e verificar intertemporalmente quais os custos associados especificamente ao evento.
- iii) Cobrar adicionais (*self-insure*) nos empréstimos. Ao conceder microcrédito, as IMFs poderiam repassar os custos derivados das perdas associadas ao risco de vida, cobrando uma taxa de juros maior. Tal cobrança poderia até constituir um fundo de reserva, acionado no caso de ocorrência do evento adverso. Tal procedimento poderia estender-se para outros tipos de risco. O maior problema aqui é, de um lado, a maior complexidade de controle das operações, que pode desviar a IMFs de seu *core business*. De outro lado, a precificação dos custos adicionais pode acabar impondo preços excessivamente altos aos tomadores.
- iv) Parceria com uma empresa de seguros. Uma das soluções possíveis seria a IMF ofertar microseguros como uma espécie de antessala de uma seguradora, sendo esta última especializada em microseguros ou não. Do ponto de vista da IMF, a principal vantagem é a remoção do risco (vida) da carteira. Além disso, aspectos relativos à administração dos processos podem ser facilitados pela presença de uma instituição de seguro já habituada com os trâmites envolvendo esse tipo de serviço. As maiores desvantagens parecem ligadas ao desafio de, para as IMFs, encontrar uma parceria adequada, capaz de benefícios mútuos.

As vantagens e desvantagens acima expostas e o atual grau de sofisticação das IMFs, além de sua grande capacidade de capitalização e acesso a fontes de recurso, indicam que a melhor opção deve ser o estabelecimento de uma parceria com uma seguradora. Recorrer aos demais membros do grupo ou simplesmente reconhecer a perda não representam estratégias *first best* no Brasil. No primeiro caso, as diversas instituições têm



modelos não somente de crédito em grupo, mas também individual. No segundo caso, não parece haver justificativa para simplesmente dar baixa no crédito, dada a possibilidade de compartilhamento de risco oferecida pelas seguradoras. Já os fundos de reserva têm a desvantagem de não eliminar os riscos de covariância.

Um caso atual e emblemático da importância do microseguro para as IMFs é do CEAPE-MA. A instituição é reconhecidamente reputada como uma das melhores OSCIPs de microcrédito do Brasil. A instituição tem cerca de 25 mil clientes e vivencia um período de transição de modelo sem finalidade lucrativa (OSCIP) para um arranjo no qual há lucro. Os meses de abril e maio foram especialmente ruins para o CEAPEMA por conta das cheias no Nordeste, particularmente, no Maranhão.

Em um exemplo concreto de risco de covariância, como há pouca diversificação geográfica na carteira, toda concentrada no Maranhão, os efeitos da cheia sobre os clientes foram, em grande medida, repassados para a IMF. Por se tratar de um fato recente, não há ainda números disponíveis para uma análise aprofundada. Conversas com diretora executiva do CEAPE-MA indicam que a taxa de inadimplência subiu sensivelmente. Uma eventual parceria com seguradoras poderia ter mitigado o risco da carteira.

## Canais de Distribuição Potenciais: o Caso dos Correspondentes

As pesquisas de mercado sobre microsseguros destacam fortemente o papel dos correspondentes não-bancários na vida dos mais pobres. No caso da pesquisa do Data Popular, os correspondentes são destacados como local preferido pela maioria dos entrevistados para pagamento dos microsseguros. As duas razões principais são a localização e o ambiente, tido como informal, mas “sério”.

Para os estudiosos das microfinanças, o Brasil promoveu uma verdadeira revolução em termos de alcance dos mais pobres com o modelo dos correspondentes. O país tem hoje cerca de 90% dos correspondentes de todo o mundo. Em 2000, um terço dos municípios brasileiros não tinha sequer um ponto de acesso a bancos. Sua população era obrigada a viajar grandes distâncias para pagar uma simples conta ou receber uma aposentadoria. Adaptações na regulamentação do mercado financeiro, principalmente visando à expansão do então programa Bolsa-Escola, permitiram à Caixa Econômica Federal utilizar sua interligação com a rede de lotéricas para o pagamento desse benefício à população mais pobre em um número muito maior de localidades.

Paralelamente, aproveitando a brecha criada por essa nova regulamentação, redes arrecadoras de contas no Nordeste, região com baixa cobertura de atendimento bancário, integraram-se aos bancos tradicionais via sistemas de terminais eletrônicos, transformando farmácias, pequenos mercados e outros pontos varejistas em pontos de serviço

bancário. Estava criado o modelo dos correspondentes, que alavancou a expansão dos serviços financeiros no Brasil para regiões carentes e para as populações de baixa renda.

Em 2003 não havia mais nenhuma localidade no Brasil sem acesso a serviços financeiros. Em 2009, com cerca de 127 mil pontos, os correspondentes representam mais de seis vezes o número de agências bancárias. Graças à sofisticada tecnologia de rede em que se baseia sua infraestrutura, os correspondentes já são o principal canal bancário da baixa renda no Brasil. É por meio dele que a população paga a maioria de suas contas, recebe benefícios governamentais, etc. Notável ainda é o expressivo número de abertura de contas correntes simplificadas feitas nos correspondentes, sem que os usuários frequentem agências bancárias tradicionais.

**Tabelas 18** – Correspondentes no país. Evolução dos pontos de atendimento por região

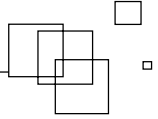
Região	2000	2003	2006	2007
Centro-Oeste	3.482	4.334	7.766	7.884
Nordeste	7.450	10.276	18.092	18.149
Norte	2.837	3.399	3.134	3.332
Sudeste	42.116	50.852	49.084	47.500
Sul	7.624	9.678	17.158	18.984
Brasil	63.509	78.539	95.234	95.849

Fonte: Banco Central do Brasil

As pesquisas realizadas até o momento indicam haver grande espaço para ampliação da oferta de serviços financeiros para os mais pobres através do canal dos correspondentes. Vários estudos salientam que a utilização do correspondente como infraestrutura tecnológica de apoio a atividades de competência específica das IMFs – seleção, distribuição e acompanhamento de crédito – tem se mostrado promissora. Incluir o microsseguro neste rol de serviços seria bastante natural. Além disso, embora seja permitido às IMFs e também às cooperativas de crédito tornarem-se correspondentes, poucas instituições desse tipo têm adotado esse papel.

Os correspondentes ainda estão muito concentrados na região Sudeste e têm foco predominante em serviços de pagamento e recebimento. A evolução desse canal no país, entretanto, mostra uma gradual, mas consistente, desconcentração regional e um aumento da diversidade nos serviços oferecidos, o que pode atrair o interesse de outras instituições do sistema financeiro, além de uma exploração mais efetiva de todo o seu potencial por parte dos bancos tradicionais.





Portanto, a sinergia potencial entre microsseguros e o microcrédito pode se viabilizar através do desenvolvimento de modelos de negócio que, a partir do canal já existente dos correspondentes, vão além do atual foco, centrado em produtos tipicamente transacionais, como os pagamentos. Além disso, a utilização dos correspondentes amplia a potencial sinergia com o microcrédito por incluir a possibilidade de parcerias com as cooperativas de crédito, cujo volume de crédito e de clientes é muitas vezes superior ao das IMFs tradicionais.

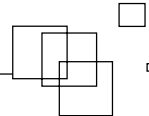
## Pontos Importantes na Interação Microcrédito-Microsseguros

Foram realizadas quatro entrevistas<sup>7</sup> com instituições atuantes e potenciais em microcrédito e/ou microsseguros. O objetivo principal era ouvir os participantes do mercado sobre os principais pontos relacionados ao desenvolvimento de modelos de negócio conjunto entre microcrédito e microsseguros. As principais observações dessas entrevistas estão listadas abaixo. Vale ressaltar que elas representam expressamente a opinião dos entrevistados, não dos autores desse trabalho. Além disso, os itens abaixo contêm apenas os trechos de entrevista devidamente autorizados pelos entrevistados.

- i) As IMFs percebem o valor agregado do microsseguro principalmente pelo potencial de redução de perda com a inadimplência. O potencial de geração de receita é percebido como relativamente pequeno;
- ii) Entre as IMFs há clara percepção de que o agente de crédito pode ser utilizado para distribuição de vários serviços, tanto financeiros como não-financeiros. O microsseguro é um deles;
- iii) As IMFs ressaltam que o microcrédito produtivo demanda uma divulgação proativa. As pessoas não vêm atrás do crédito, mas o agente precisa ir até elas. Com o microsseguro é a mesma coisa. E as IMFs, principalmente com o agente de crédito, já detêm um relacionamento e uma metodologia de levar o produto ao cliente;
- iv) As IMFs destacam os produtos de seguro de vida e seguro de acidentes pessoais como os de principal demanda potencial dentre os tomadores de microcrédito;
- v) Para todas as IMFs, levanta-se o argumento de que as seguradoras têm uma prateleira de produtos que é, quase sempre, incompatível com as características de um produto de seguro adequado aos pobres;

<sup>7</sup> As instituições foram: São Paulo Confia (OSCIP de Microcrédito), American Life (seguradora que iniciou programa de microsseguros em 2009), Real Microcrédito (iniciativa de Microcrédito do Banco Real) e Banco Bradesco.

- vi) Sobretudo para as IMFs de menor porte, há uma desconfiança de que eventuais parcerias com seguradoras serão apenas uma “desculpa” para construir a porta de acesso aos clientes (das IMFs). Tendo obtido esse acesso, sobretudo para seguradoras ligadas aos grandes bancos, o próximo passo seria ofertar outros produtos, principalmente crédito, o que iria acabar concorrendo com a própria IMF;
- vii) Para as IMFs de maior porte, sobretudo aquelas ligadas a bancos, o maior problema é oferecer um produto adequado à realidade dos clientes e que se encaixe no conjunto de procedimentos de qualquer outro produto dentro do banco. Por exemplo, para a emissão de carnês com prazos de pagamento não mensais, como casar os sistemas de controle da seguradora (do próprio grupo) com os das IMFs?
- viii) No caso de cobrança, caso as IMFs utilizem seus agentes de crédito para distribuição de seguros, há dificuldade em justificar o deslocamento de agentes unicamente para “cobrar seguro”. Este seria o caso para os clientes que optassem somente por esse último produto, sem querer novos créditos ou sem renovar empréstimos antigos;
- ix) As IMFs destacam que, no que diz respeito ao uso dos correspondentes, é preciso desenvolver modelos mais adequados. O São Paulo Confia cita que lhe foi proposto que seus agentes de crédito comercializassem seguros. Contudo, o agente de crédito se responsabilizaria tanto pelo preenchimento de uma proposta do cliente potencial como por levar essa proposta, junto com o cliente, ao correspondente mais próximo. Na opinião da instituição, este procedimento é pouco eficiente e toma tempo do agente;
- x) A junção microcrédito-microseguro pode ser um nicho importante para as pequenas e médias seguradoras. Custos fixos elevados das grandes seguradoras podem acabar inviabilizando o desenvolvimento de parcerias com instituições cuja carteira de clientes é reduzida. Além disso, as seguradoras de médio e pequeno porte têm mais flexibilidade para ofertar produtos adequados e acoplados à realidade das IMFs;
- xi) As seguradoras pouco conhecem do mundo das IMFs. A principal razão desse desconhecimento talvez seja a ausência de um modelo de microcrédito consensualmente consagrado no mercado brasileiro. Não há “efeito demonstração” no caso exclusivo das IMFs. O pouco conhecimento tem impedido a formação de parcerias, principalmente entre as pequenas e médias seguradoras e as IMFs;
- xii) Projetos de microseguros devem ter o cuidado de não “enfiar goela abaixo” o produto. Muitos seguros tradicionais são comercializados assim;
- xiii) Para as seguradoras, parcerias com as IMFs diminuiriam os custos de implementação de projetos, pois seria “menos custoso” treinar o agente de crédito, que possui o principal ativo necessário para o microseguro dar certo: o acesso e a confiança dos clientes.



## Bibliografia

- ABRAMOVAY, R. (Org). **Laços financeiros na luta pela pobreza**. São Paulo: ANNABLUME, FAPESP, SEBRAE, 2003.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Estatística de microfinanças**. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/?SFN>. Acessado em: 13.05.2009.
- CREDIAMIGO. **Relatórios e resultados**. Disponível em: [http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos\\_e\\_Servicos/Crediamigo/gerados/Resultados.asp?idtr=crediamigo](http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/Resultados.asp?idtr=crediamigo). Acessado em: 13.05.2009.
- DINIZ, E.; GONZALEZ, L. Inclusão e bancos: alguns comentários. **Valor Econômico**, 08.06.2009
- DINIZ, E.; JAYO, M. **Tecnologia para microfinanças**. *GV-executivo*, v. 7, n. 3, 2008. p. 60-63.
- GEHRK, M.; MARTINEZ, R.; RONDÓN, M. C. **Latin American microfinance analysis and benchmarking**. Washington: The MIX, 2008.
- GONZALEZ, L. A crise e o microcrédito no Brasil. **Valor Econômico**, 21.11.2008.
- GONZALEZ, L. Subprime não é microcrédito. **Valor Econômico**, 10.02.2009.
- MICROBANKING BULLETIN, July 1998.
- MICROBANKING BULLETIN, November 2002.
- MICROBANKING BULLETIN, March 2005.
- MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. **Relatório de Atividades de 2007**. Brasília: PNMPO, 2007. Disponível em: [http://www.mte.gov.br/pnmpo/bd\\_permanente.asp](http://www.mte.gov.br/pnmpo/bd_permanente.asp). Acessado em: 13.05.2009.
- MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. **Relatório de Atividades de 2008**. Brasília: PNMPO, 2008. Disponível em: [http://www.mte.gov.br/pnmpo/bd\\_permanente.asp](http://www.mte.gov.br/pnmpo/bd_permanente.asp). Acessado em: 13/05/2009.
- MONZONI NETO, M. P. **Impacto em renda do microcrédito: uma investigação empírica sobre geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia) no município de São Paulo**. Tese de Doutorado, Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2006. Disponível em: [http://www.abcred.org.br/biblioteca/monzoni\\_tese\\_doutorado\\_final.pdf](http://www.abcred.org.br/biblioteca/monzoni_tese_doutorado_final.pdf). Acessado em: 13.05.2009.
- MORDUCH, J. **Does microfinance really help the poor? New evidence from Flagship Programs in Bangladesh**. Harvard: Harvard University, 1998.
- MORDUCH, J. Income smoothing and consumption smoothing. **Journal of Economic Perspectives**, v. 9, n. 3, 1995. p. 103-114.
- MORDUCH, J. Microinsurance: the next revolution? In: BANERJEE, A. V.; BÉNABOU, R.; MOOKHERJEE, D. (Eds). **Understanding poverty**. Oxford: Oxford University Press, 2006.
- MORDUCH, J. The microfinance promise. **Journal of Economic Literature**, v. 37, n. 4, 1999, p. 1569-1614.
- MORDUCH, J. The microfinance schism. **World Development**, v. 28, n. 4, 2000, p. 617-629.
- MORDUCH, J. The role of subsidies in microfinance: evidence from the Grameen Bank. **Journal of Development Economics**, v. 60, n. 1, 1999. p. 229-248.
- NICHTER, S.; GOLDMARK, L.; FIORI, A. **Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro**. Brasília: PDI/BNDES, 2002.

PIZA, C. T.; COMIN, F.; GONZALEZ, L.; MACIEL V. **Depth of outreach of microfinance: an empirical approach using microdata**. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 32, Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: ENANPAD, 2008.

RAY, D. **Development economics**. Princeton: Princeton University Press, 1998.

ROBINSON, M. S. Savings mobilization and microenterprise finance: The Indonesian experience. In: OTERO, M.; RHYNE, E. (Org). **The new world of microenterprise finance**: building healthy financial institutions for the poor. Kumarian Press, 1994.

SEBRAE. **Cooperativa de crédito**: o que é, como funciona e como aproveitar os benefícios desse sistema. Brasília: SEBRAE, s/d. Disponível em: [http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/7D80087347D99A8B032570690045A213/\\$F ile/NT000AAF5E.pdf](http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/7D80087347D99A8B032570690045A213/$F ile/NT000AAF5E.pdf). Acessado em: 13.05.2009.

SOARES, M. M.; MELO SOBRINHO, A. D. **Microfinanças**: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito. Brasília: BCB, 2008. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/?PUBMICRO>. Acessado em: 13.05.2009.

ZELLER, M. **The role of microfinance for income and consumption smoothing**. Inter- American Development Bank, Conference on Social Protection and Poverty, 1999.