

Inclusão Financeira

Para todo o problema há uma solução



A Financial Sector Deepening Moçambique (FSDMoç) é uma entidade vocacionada para o desenvolvimento do sector financeiro, com enfoque para a inovação e expansão dos serviços e produtos financeiros. Na sua estratégia, o público-alvo abrange toda a população de baixa renda com particular incidência no segmento das mulheres e dos jovens, nas zonas rurais, assim como nas pequenas e médias empresas. A sua intervenção no mercado decorre do estabelecimento de parcerias estratégicas com instituições do sector público, privado e organizações de desenvolvimento e a sua missão é providenciar assistência técnica e subvenções, recorrendo ao conhecimento técnico e orientando fundos de modo a promover a capacitação.

Helga Nunes (texto) . Shanna Chicalia (fotos)



A Financial Sector Deepening Moçambique (FSDMoç) é uma entidade facilitadora do desenvolvimento do sector financeiro, que tem por missão expandir os níveis de inclusão.

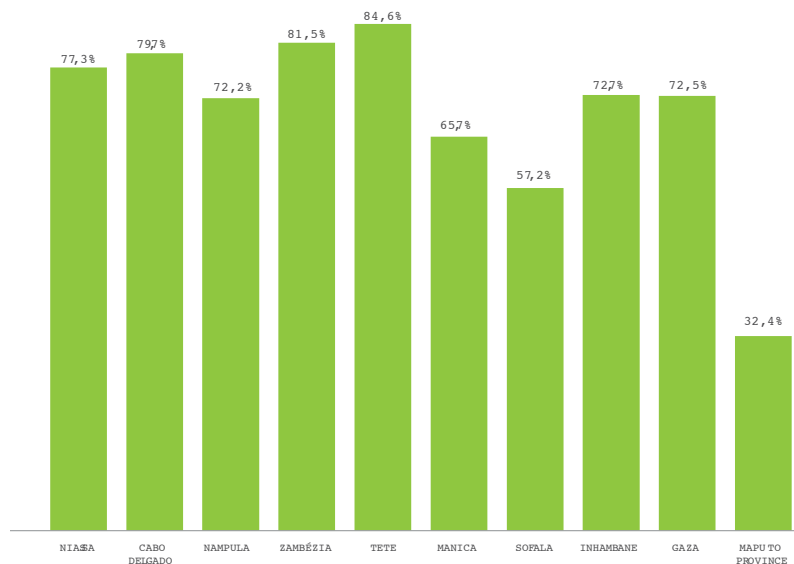
A FSDMoç começou a intervir no mercado moçambicano em Março de 2014, como um programa de desenvolvimento do DFID (Department for International Development) com a missão de contribuir para aumentar os níveis de inclusão financeira. A organização conta assim com o apoio do governo britânico através do DFID e a boa novidade é que, este ano, o governo sueco também se juntou ao grupo parceiros que apoiam a FSDMoç. Para já, a organização conta com três a cinco milhões de libras anuais para garantir a sua missão.

No foco da sua estratégia, o público-alvo abrange sobretudo as mulheres, os jovens e a população rural de baixa renda, tal como os pequenos negócios caracterizados por uma falta de acesso a serviços financeiros apropriados e acessíveis. Ao mesmo tempo, a FSDMoç suporta os seus parceiros-chave no que diz respeito à inovação e à expansão de serviços financeiros, recorrendo ao conhecimento técnico e orientando os fundos de modo a promover a capacitação e desenho de novos produtos e serviços financeiros inovadores que respondem às necessidades dos grupos alvo.

“No fundo, trata-se de um programa catalítico. Nós não implementamos directamente as intervenções mas trabalhamos com parceiros que envolvem instituições financeiras, reguladores e instituições públicas”, diz a CEO da Financial Sector Deepening Mozambique, Esselina Macome.

Nesse sentido, e em termos de processo, a equipa da FSDMoç identifica as falhas no mercado, através da realização de estudos de mercado; apresenta uma solução que deve ser implementada

ADULTOS NAS ZONAS RURAIS POR PROVÍNCIA



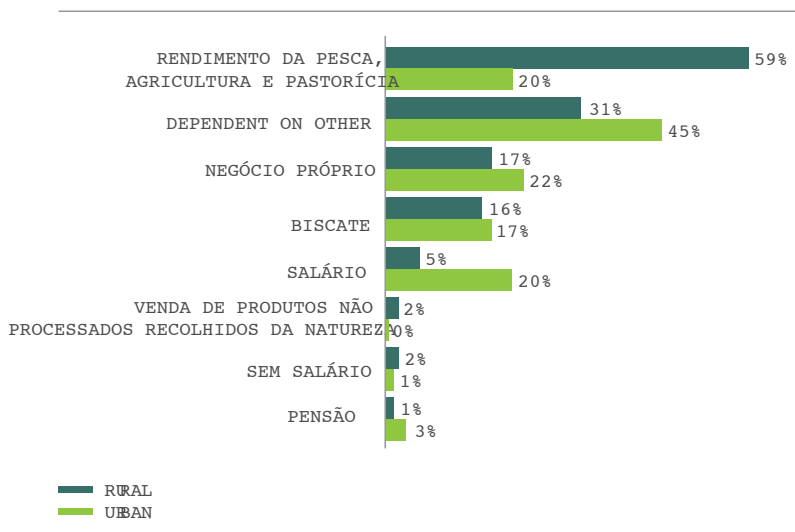
no sentido de resolver um determinado problema, indo ao encontro das necessidades do grupo-alvo. “É assim que são desenhadas as iniciativas. Nós, os bancos, as seguradoras e as instituições de moeda electrónica, entre outros intervenientes, identificamos a falha e avaliamos a solução possível em conjunto”, refere.

Em termos de abrangência, a FSDMoç opera em todo o país e com todas as instituições que fazem parte do sistema financeiro, desde que se identifique um problema e suas possíveis soluções. “Um exemplo... Neste momento, estamos a intervir na área agrícola. Muitas vezes, quando se fala de finanças para a agricultura, fala-se somente de crédito. Mas nem sempre os agricultores precisam de crédito e conceder crédito a uma pessoa que não está habituada a trabalhar com transacções financeiras pode revelar-se um problema. Como tal, queremos identificar quais são as outras necessidades dos agricultores”, adianta

a representante da organização.

” Inovação é uma mais valia

Além da FSDMoç, existem mais 8 FSDs em 8 países africanos (Zâmbia, Tanzânia, África do Sul, Ruanda, Uganda, Etiópia, Nigéria, Quênia) e a FSDÁfrica actua como uma espécie de ‘network’. Uma das mais-valias da rede que implementa passa pela partilha de informações e experiências de algumas entidades. “Na capacitação, todos nós acreditamos na inovação e estamos a participar numa formação sobre o dinheiro electrónico e chamamos os nossos parceiros para perceberem como as instituições financeiras se posicionam numa era digital”, explica a CEO. Nesse âmbito, a FSDMoç está a criar uma comunidade em que todos participam e discutem soluções que possam contribuir para a construção do sistema de serviços financeiros digitais em Moçambique. Ou seja, há resultados e partilha de experiências e



Fontes de Rendimento

informações entre diversas instituições. E esta troca de informações acontece a nível de África, tendo por base o uso das plataformas digitais.

A inovação é um dos instrumentos de eleição da organização e existe uma forte participação da esfera académica nos trabalhos encetados.

“Promovemos estudos de mercado e, quando queremos inovar, as universidades são chamadas. As academias são convidadas porque a casa da inovação são as academias”, garante Esselina Macome. A esse propósito, foi organizado um concurso, através do qual alguns inovadores trouxeram ideias para resolver um determinado problema. E, actualmente, a FSDMoç está a trabalhar com os mesmos na área das novas tecnologias.

A ideia é fazer um casamento bem-sucedido entre os estudos de mercado (com o levantamento de problemas e correspondentes soluções) e o uso da inovação através das novas tecnologias. A FSDMoç já realizou estudos, e, em breve, irá lançar um sobre como as pessoas constroem as suas casas. Com base nos dados recolhidos, as insti-

tuições de crédito poderão identificar oportunidades. “O nosso estudo sobre grupos de poupança mostrou que muito do dinheiro poupado é canalizado para a construção”, revela.

” ‘Work in progress’ com grupos de poupança

A FSDMoç acredita que uma maior participação em grupos de poupança poderá contribuir para o aumento das poupanças, acesso ao crédito, acumulação de riqueza, investimento em negócios, consumo, segurança alimentar, capital social e resiliência. Contudo, e apesar destas conquistas, o sector enfrenta ainda inúmeros desafios.

O total de adultos da população rural é de 9.7 milhões de pessoas (67% da população de Moçambique) e 59% dedica-se à Agricultura e Pescas. Curiosamente, a Agricultura é a que mais contribui para o PIB do país e, não obstante, a banca não aposta nesse sector e as taxas de juro que aplica são elevadas. A juntar a este cenário, sabe-se que os grupos de poupança são classificados como informais, muito embora a Finan-

cial Sector Deepenig acredite que existe um ponto de partida para a formalização dos mesmos, principalmente num país onde a banca não chega a todos.

Como canalizar o dinheiro para a banca formal

“Decidimos trabalhar com os grupos de poupança e o objectivo foi saber como funcionam, identificámos o problema, e tentamos inovar a sua forma de funcionamento”.

Um dos sistemas tecnológicos colocados ao serviço da inclusão financeira é o ‘e-recording’, um programa que faz o registo dos grupos, membros, a massa monetária que gira no mercado (com o recurso aos meios digitais). Outro sistema é o SOMAS, que é desenvolvido por uma empresa moçambicana, a UX, e que trouxe, além do registo, a componente de como os grupos de poupança podem ser auto-sustentáveis.

“O interessante é que podemos de exportar esta solução para outros países e a mesma pode ser utilizada para a educação financeira e educação nutricional”. Nós não queremos eliminar a componente social dos grupos, mas queremos introduzir esta plataforma, através da qual se pode saber quem contribuiu, quem recebe e que dinheiro existe. Para nós aquele dinheiro devia

DESTAQUE

Capacitação de grupos de poupança no mundo

NOS ÚLTIMOS 25 ANOS, as organizações de desenvolvimento capacitaram um total de quase 700,000 grupos de poupança com pelo menos 14 milhões de membros em 75 países.●

ficar numa instituição financeira - mas para já, e infelizmente, ainda está numa caixa", explica Esselina Macome. Em Moçambique, existem 40 promotores de grupos de poupança, sendo que 65% destes são mulheres. Até à altura do estudo, os mesmos já haviam acumulado um total de 1.8 biliões de meticais. E a segunda fase passa por saber como canalizar o capital para a banca formal, sendo que uma das hipóteses passa pelo dinheiro digital.

]] O caso do BancABC

Mas a FSDMoç além de dirigir a sua atenção para os grupos de poupança, trabalha igualmente em parceria com uma data de 'players' do sector financeiro – bancos, companhias de seguros, operadores de pagamentos via 'mobile', e outras organizações. De momento,

está a trabalhar com o M-Pesa e possui parcerias encetadas com o Banco de Moçambique, BancABC, BCI, Banco Único, Bolsa de Valores de Moçambique, Instituto Nacional de Estatísticas, JFS e já assinou também com o Letshego, BIG e Standard Bank.

O BancABC está prestes a expandir os seus serviços sobretudo nas zonas rurais, através da capacitação de pequenos empresários que podem vir a ser agentes bancários locais. A ideia é promover a inclusão financeira e garantir o acesso fácil e apropriado a um leque de produtos.

O serviço, numa primeira fase, será implementado nas províncias de Maputo, Tete e Niassa. Serão seleccionados os agentes económicos que irão representar a marca ABC no sentido de providenciarem serviços básicos da banca tradicional. Os clientes poderão

assim fazer levantamentos, depósitos, consulta de extractos, recarregamento dos cartões de débito e pagamentos de serviços como energia e compra de recargas. A FSD Moçambique acredita que com esta parceria os indivíduos com baixos rendimentos serão atraídos para o sistema financeiro formal.◉



DID YOU KNOW...

77% DOS ADULTOS que vivem nas zonas rurais encontram-se excluídos do sistema financeiro em Moçambique. 67% dos adultos que residem nas zonas rurais ganham menos do que 5 mil meticais por mês.◉

Financial Inclusion

For any problem there is a solution

The Financial Sector Deepening Mozambique (FSDMoç) is a facilitator dedicated to financial sector development, focusing on innovation and expansion of financial services and products and financial inclusion. In its strategy, the target audience covers the entire low-income population with a particular focus on the segment of women, especially young people, in the rural population, low-income rural areas and small and medium-sized enterprises. Its market intervention results of the establishment of strategic partnerships with public, private, public and development organizations and its mission is to provide technical assistance and grants. At the same time, FSD supports its key partners in innovation and expansion of financial services, drawing on technical expertise and guiding funds to promote capacity building.



A Financial Sector Deepening Moçambique (FSDMoç) é uma entidade facilitadora do desenvolvimento do sector financeiro, que tem por missão expandir os níveis de inclusão.

The Financial Sector Deepening Mozambique (FSDMoç) is an entity facilitating financial sector development, whose mission is to expand inclusion levels. FSDMoç began operating in the Mozambican market in March 2014, as a development program for DfiD (Department for International Development), with a mission to contribute to increasing levels of financial inclusion. The organization thus counts on the support of the British government through DFID. And the good news is that this year the Swedish government also joined the group of partners supporting FSDMoç. For now, the FSDMoç organization has three to five million pounds per year to guarantee its mission.

Strategy's focused, the target audience is mainly women, young people and the rural poor, such as small businesses characterized by a lack of access to appropriate and affordable financial services. At the same time, FSDMoç supports its key partners in innovation and expansion of financial services, drawing on technical expertise and guiding funds to promote the training and designing of innovative new products and financial services that respond needs of target groups.

"Basically, it's a catalytic program. We don't directly implement interventions but we work with partners involving types such as financial institutions, regulators and public institutions," says Esselina Macome, CEO of Financial Sector Deepening Mozambique.

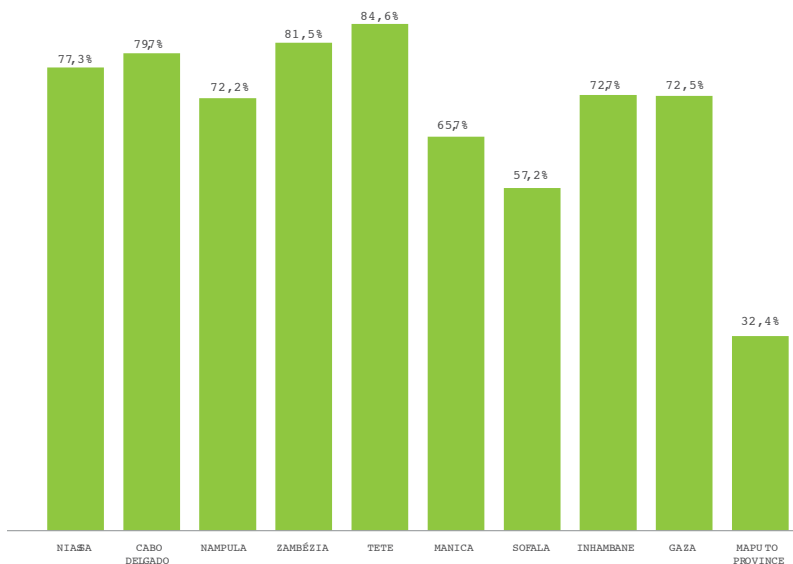
In this sense, and regarding process, the FSDMoç team identifies the market failures, through the completion of research studies surveys in the market; presents a solution that must be imple-

mented in order to solve a given problem, meeting the target group's needs. "This is how the initiatives are designed. We, the banks, the insurance companies and the electronic money institutions, among other stakeholders, have identified the failure and evaluated the possible solution together," she says. In terms of scope, FSDMoç operates throughout the country and with all institutions that are part of the financial system, provided that a problem is identified and its possible solutions. "An example ... Currently, we are intervening in the agricultural area. Often, when we talk about finances for agriculture, and we only speak of credit. But farmers are not always in need of credit and granting credit to a person who isn't accustomed to working with financial transactions can prove to be a problem. As such, we want to identify what other farmers' needs are," says the organization's representative.

Innovation is an asset

In addition to the FSDMoç, there are another 8 FSDs in 8 African countries (Zambia, Tanzania, South Africa, Rwanda, Uganda, Ethiopia, Nigeria, Kenya) acting as a kind of network. One of the most valuable assets of the implemented network is sharing of information and experiences of some entities. "In training, we all believe in innovation and we are all participating in e-money training, we call on our partners to realize how financial institutions are positioned in a digital age," explains the CEO. In this context, FSDMoç is creating a practice community in which all participate and discuss solutions contributing to the construction of Mozambique's ecosystem of financial digital services. Meaning, there are results and sharing of experiences and information among several institutions. And this information exchange takes place at African

RURAL ADULTS PER PROVINCE



level, based on digital platforms usage. Innovation is one of the organization's elected instruments and there's a strong participation of the academic sphere in the begun work.

"We promote market studies and, when we want to innovate, some universities are called. The academies are invited because academies are house of ", guarantees Esselina Macome. In this regard, a competition was organized, through which some innovators brought ideas to solve a particular problem. And, currently, FSDMoç is working with them in new technologies.

The idea is to make a successful marriage between market research (with problem-solving and corresponding solutions) and the use of innovation through new technologies.

The FSDMoç has already conducted studies, and will soon be launching one on how people build their homes. Based on collected data, credit institutions will be able to identify opportunities. "Our

savings groups' study has shown that much of the money saved is channeled into construction," says.

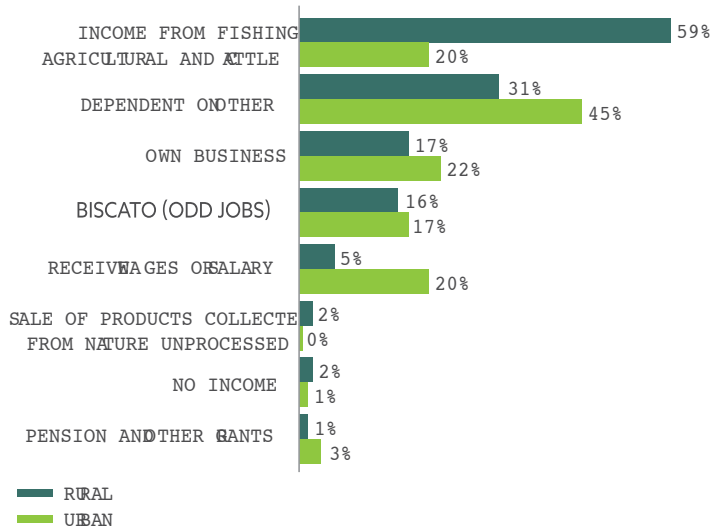
Savings groups' work in progress

FSDMoç believes that increased participation in savings groups may contribute to increased savings, access to credit, accumulation of wealth, investment in



DID YOU KNOW...

77% OF ADULTS living in rural areas are excluded from the financial system in Mozambique. 67% of adults living in rural areas earn less than 5,000 meticaís per month.



BancABC

But FSD Moç, in addition to its focus on savings groups, also works in partnership with a number of players in the financial sector - banks, insurance companies, mobile payment operators, and other organizations. At the moment, it is working with M-Pesa and has partnerships with Banco de Moçambique, BancABC, BCI, Banco Único, Stock Exchange, National Statistics Institute, JFS and has also signed with Letshego, BIG and Standard Bank.

BancABC is about to expand its services mainly in rural areas, through small entrepreneurs' training who can become local banking agents. The idea is to promote financial inclusion and ensure easy and appropriate access to a range of products.

The service will initially be implemented in Maputo, Tete and Niassa provinces. The economic agents who will represent the ABC brand will be selected to provide basic services of traditional banking. Customers can thus make withdrawals, deposits, check extracts, recharge debit cards and payments for services such as energy and topup purchase. FSD Mozambique believes that with this partnership, individuals with low incomes will be attracted to the formal financial system.

HIGHLIGHT

Capacity building of savings groups in the world

OVER THE PAST 25 YEARS,

development organizations have trained a total of nearly 700,000 savings groups with at least 14 million members in 75 countries.

business, consumption, food security, social capital and resilience. However, despite these achievements, the sector still faces numerous challenges. The total adult population of the rural population is 9.7 million people (67% of Mozambique's population) and 59% is dedicated to Agriculture and Fisheries. Curiously, Agriculture contributes most to the country's GDP and, nevertheless, banks don't invest in this sector and the interest rates applied are prohibitive (21.5%). Adding to this scenario, it is known that savings groups are classified as informal, although the Financial Sector Deepening believes that there is a starting point to formalizing them, especially in a country where the bank doesn't reach all.

How to channel money into formal banking

"We decided to work with savings groups and the purpose was to know how they work, we identified the problem, and we tried to innovate their way of functioning." One technological system that was put at the service of financial inclusion is

'e-recording', a program that registers the groups, members, the monetary mass existing in the market (with the use of digital media). Another system is SOMAS, which is developed by a Mozambican company, UX, and which brought, in addition to registration, the component of how savings groups can be self-sustaining. "The interesting thing is that we can export this solution to other countries and it can be used for financial education and nutritional education." We don't want to eliminate the social component of groups, but we want to introduce this platform, through which one can know who contributed, who receives and what money exists. For us that money should be in a financial institution - but for now unfortunately it is still in a box," explains Esselina Macome. In Mozambique, there are 40 promoters of savings groups, of which 65% are women. By the time of the study, they had already accumulated a total of 1.8 billion meticals. And the second phase involves knowing how to channel capital into the formal banking system, one of which is digital money.