mftransparency.org

EDUCAÇÃO FINANCEIRA
Guia do Formador

© MicroFinance *Transparency* 2012

As secções deste manual podem ser reproduzidas, traduzidas ou adaptadas com pequenas alterações para satisfazer as necessidades locais, desde que sejam distribuídas gratuitamente ou a preço de custo e não para fins lucrativos e desde que quaisquer alterações mantenham a integridade do manual. Comunique a Chuck Waterfield da MicroFinance Transparency a intenção de traduzir estes materiais em outras línguas e forneça uma (1) cópia da publicação adaptada.

Inclua as seguintes menções em todas as reproduções de secções:

© 2012 MicroFinance *Transparency.* Uso autorizado.

Para informações relativas a direitos e licenças, contacte:

Charles Waterfield, CEO
MicroFinance *Transparency*
325 North West End Ave
Lancaster, PA 17603 USA
Fax: +1-866-285-8363
E-mail: info@mftransparency.org
www.mftransparency.org

As imagens, ilustrações e desenhos neste módulo foram concebidos pela 17Triggers em parceria com a Creative Communications.

www.17Triggers.com

www.cc-creativecomms.com

EDUCAÇÃO FINANCEIRA
GUIA DO FORMADOR

Educação Financeira para o programa de desenvolvimento de capacidades RCA/ETJ

possível com o apoio generoso da Fundação MasterCard

MicroFinance *Transparency*

A MicroFinance *Transparency,* criada em Julho de 2008 na Cimeira do Microcrédito, em Bali, Indonésia, é uma organização não governamental internacional que promove a transparência através da promoção da divulgação dos custos do microfinanciamento, oferecendo serviços de assessoria sobre políticas e desenvolvendo materiais de formação e educativos para todos os intervenientes no mercado. A MF*Transparency* representa um movimento da indústria no sentido de práticas de fixação de custos responsáveis. A nossa visão é uma indústria de microfinanciamento que opere em condições de mercado livre íntegras onde os consumidores e outras partes interessadas possam tomar decisões informadas. A nossa missão é ser o local onde a indústria de microfinanciamento pode demonstrar de forma pública o seu compromisso com a transparência na fixação de custos, a integridade e a redução da pobreza.

A Fundação MasterCard

A Fundação MasterCard fomenta o microfinanciamento e a aprendizagem dos jovens para promover a inclusão financeira e a prosperidade. Através da colaboração com parceiros comprometidos em 42 países, a Fundação MasterCard está a ajudar as pessoas que vivem em situação de pobreza a acederem a oportunidades para aprenderem e prosperarem. A Fundação MasterCard tem apoiado de forma activa iniciativas de educação financeira (EF) em todo o mundo desde que foi criada. A Fundação MasterCard, uma entidade independente e privada, sediada em Toronto, Canadá, foi criada através da generosidade da MasterCard Worldwide na altura da oferta pública inicial da empresa, em 2006. Para mais informações, visite www.mastercardfdn.org.

O programa de *desenvolvimento de capacidades* RCA/ETJ

Através do programa de *desenvolvimento de capacidades* Responsabilidade sobre os Custos para África e Educação sobre as Taxas de Juro **(Programa de desenvolvimento de capacidades RCA/ETJ)**, a MicroFinance *Transparency* está a sensibilizar para as questões da transparência sobre os custos em 8 países em África. O projecto, que foi iniciado em Maio de 2010, inclui o Malaui, Uganda, Ruanda, Gana, Tanzânia, Zâmbia, África do Sul e Moçambique. O principal objectivo do **Programa de *desenvolvimento de capacidades* RCA e ETJ** é promover princípios de protecção do consumidor melhorados através da transparência sobre a fixação dos custos dos produtos de microfinanciamento.

AGRADECIMENTOS

Estas sessões de educação e formação financeira foram desenvolvidas com o apoio generoso da Fundação MasterCard para promover a educação financeira de forma a habilitar os consumidores a tomarem decisões informadas sobre produtos financeiros e apoiar os reguladores e as instituições financeiras a ajudá-las nesse sentido. O projecto **– *desenvolvimento de capacidades* sobre Responsabilidade sobre os Custos para África e Educação sobre as Taxas de Juro (Programa de *desenvolvimento de capacidades* RCA/ETJ)** – foi lançado em oito países em África, em 2010, e o programa de educação financeira foi concebido e orientado no Ruanda e no Malaui com a assistência da Association of Microfinance Institutions in Rwanda (AMIR, Associação das Instituições de Microfinanciamento no Ruanda) e a Malawi Microfinance Network (MAMN, Rede de Microfinanciamento no Malaui).

Várias pessoas estiveram envolvidas na concepção, teste e finalização das sessões de aprendizagem. Jessica Massie, consultora em educação financeira para a MF*Transparency,* liderou o processo de desenvolvimento com a contribuição da especialista Lillian Diaz e de Mike Rios da 17Triggers. A 17Triggers também criou o conceito e orientou a concepção das personagens Tia Quer um Empréstimo e Chantal. A Creative Communications, uma agência de publicidade no Ruanda, trabalhou em parceria com eles e produziu as ilustrações e as imagens deste guia.

Alexandra Fiorillo e Charles Waterfield da MFT*ransparency* forneceram a sua contribuição especializada sobre a concepção do programa e dos conteúdos em cada etapa do processo. Melina Djre também forneceu uma análise técnica sobre os conceitos financeiros aqui expostos.

Por último, a avaliação das necessidades sobre os conteúdos e distribuição não teriam sido possíveis sem a liderança de Bright Sibale e Peter Jere do Centre for Development Management (CDM, Centro para a Gestão do Desenvolvimento), no Malaui, e as competências e flexibilidade de Marcienne Umubyeyi, Rachael Kayitesi, e Deo Gakuba, Evary Ndabarinzi, Valens Rutazihana, Eugene Nteziyaremye, Marcel Sibomana e Darius Habamenshi da Max Impact Consulting, no Ruanda.

Estes materiais foram orientados no Ruanda sob a direcção de Job Opar da ADECOR, e no Malaui sob a direcção de Jon Kapito da Consumer Association of Malawi (CAMA, Associação de Consumidores do Malaui) e do Banco de Reserva do Malaui. Sem a sua contribuição, o produto final seria menos adequado aos clientes do microfinanciamento.

MicroFinance *Transparency*

Janeiro de 2012

ÍNDICE

Introdução
Introdução....9
Instruções para o formador....10
Glossário de termos importantes 15

Guia do Formador
1. Conheça os princípios básicos dos termos do empréstimo....17
2. Juros: Pergunte se a sua taxa é fixa ou decrescente....23
3. Juros decrescentes: São mais baixos do que parecem....29
4. Não se esqueça dos encargos e comissões....37
5. Seguro: Um pouco mais agora pode significar poupanças mais tarde....43
6. Comparar maças e laranjas com a TAE/TJE....49

Bibliografia....55

Kit de ferramentas....ACOMPANHA O MÓDULO

INTRODUÇÃO

Estas sessões de educação e formação financeira foram desenvolvidas como uma actividade fundamental para o projecto da MicroFinance *Transparency* chamado de ***desenvolvimento de capacidades sobre*** **Responsabilidade sobre os Custos para África e Educar sobre a Taxas de Juro (Programa de *desenvolvimento de capacidades* RCA/ ETJ).** O objectivo do Guia do Formador é fornecer sessões de aprendizagem presenciais que permitam a qualquer organização ou instituição – uma instituição financeira, uma organização comunitária, uma instituição governamental, uma organização sem fins lucrativos ou não governamental – educar os mutuários e os potenciais mutuários sobre as taxas de juro. É especialmente direccionado para os contextos encontrados em África.

Em África, os microcréditos – os empréstimos comercializados a consumidores com rendimentos baixos – são muitas vezes complexos em termos de custos e taxa de juro. Os empréstimos são apresentados com termos e condições muito diferentes que são de difícil compreensão para os consumidores com níveis baixos de literacia, de competências matemáticas e educacionais. Vários encargos e comissões são adicionados às taxas de juro, resultando em empréstimos que acabam por ser mais dispendiosos do que aparentam. Relativamente às taxas de juro, no mesmo país, algumas são divulgadas todos os meses, outras anualmente. Algumas taxas de juro são fixas, enquanto que outras são decrescentes. Um mutuário modesto tem de se familiarizar com muitas informações novas que podem ser excessivas e levar a que o mutuário pague muito mais por um empréstimo do que por aquele que negociou.

Segundo Kate McKee da CGAP, "Existem três principais objectivos de protecção do consumidor – quer o consumidor seja um vendedor de fruta no Gana ou um comprador de uma casa nos EUA, as informações fornecidas ao cliente devem ser transparentes: aquilo que vão subscrever deve ser claro para os mesmos." Não só as informações devem ser claras e transparentes, como devem também ser apresentadas aos consumidores de uma forma que consigam compreender.

Este módulo pretende concretizar um objectivo da protecção do consumidor e fornecer um guia passo-a-passo para educar os consumidores – em particular aqueles no contexto africano – a compreenderem melhor os termos, as condições, as taxas de juro e os encargos e comissões que são parte dos seus empréstimos. Segue uma abordagem simples e directa com base em "Regras práticas" , e usa imagens, histórias e actividades interactivas para ensinar aos actuais e potenciais mutuários aspectos sobre os seus empréstimos. Uma abordagem simples significa que existem aspectos importantes da educação financeira que não são abrangidos pelo módulo, como as poupanças e a orçamentação. Estamos convictos, com base na investigação sobre a abordagem das Regras Práticas, que "mais é menos" e criar uma base para esses mutuários conduzirá a maiores alterações nos comportamentos do que se tentarmos ensinar tudo de uma só vez.

Este módulo pretende ser uma entidade viva. Assim, adapte-o, contextualize-o, actualize-o e use algumas ou todas as sessões de acordo com as necessidades da sua organização ou instituição. Contacte-nos na MicroFinance Transparency caso tenha alguma pergunta ou comentário! Para mais informações sobre todo o nosso trabalho, visite www.mftransparency.org.

Drexler, A, Fischer, R, and Schoar, A. (2010). Keeping it simple: Financial literacy and rules of thumb. Julho de 2010, Working Paper, London School of Economics.

INSTRUÇÕES PARA O FORMADOR

As boas-vindas a todos os formadores em educação financeira! Estamos satisfeitos por saber que está a usar o nosso Guia do Formador participativo como uma ferramenta ou referência para dar formação aos actuais e potenciais mutuários na área onde reside e trabalha. Use as seguintes secções para o ajudar a compreender o Guia do Formador e explore todas as suas possibilidades.

Quem são as "estrelas" do guia?

Em cada sessão de aprendizagem existem duas personagens: A Tia Quer um Empréstimo e a sua amiga Chantal. Para criar continuidade entre as sessões (assim como com outros materiais), criámos personagens humorísticas e divertidas que têm um papel em cada história ou exemplo. Estas personagens têm duas personalidades diferentes, porque:

- ***Tia Quer um Empréstimo:*** A Tia Quer um Empréstimo é uma mutuária adorável e divertida. Está sempre com pressa para obter um empréstimo e, por vezes, comete erros durante o processo! As suas histórias pretendem transmitir aos participantes um exemplo daquilo que pode correr mal com um pedido de empréstimo se as Regras Práticas não forem cumpridas.

- ***Chantal:*** Chantal é a melhor amiga da Tia Quer um Empréstimo. É inteligente, cautelosa e pensa muito antes de pedir um empréstimo. Fornece aos participantes um bom exemplo a seguir e cumpre com as Regras Práticas.

Para quem é o Guia do Formador?

Este módulo foi concebido para as pessoas com níveis baixos de literacia, educacionais e de competências matemáticas. Contudo, porque tem uma abordagem interactiva e participativa, pode ser divertido e interessante para vários grupos-alvo. Pode ser usado para formar:

- ***MUTUÁRIOS ACTUAIS:*** Muitos mutuários subscrevem empréstimos sem compreenderem totalmente os termos, as condições, as taxas de juro e os encargos e comissões. Estes mutuários podem ser orientados nos seus empréstimos usando estas sessões, ou receber formação quando se reconhece que não compreendem correctamente os seus empréstimos. Por outro lado, os mutuários que vão mudar de produtos de grupos para produtos individuais podem receber formação sobre as diferenças dos produtos antes de procederem à mudança.

- ***FUNCIONÁRIOS DE INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS:*** Por vezes, os agentes nas aldeias, os funcionários que trabalham com os créditos e os empréstimos e que estão em contacto com os mutuários não compreendem os termos, as condições, as taxas de juro (ou as diferenças entre os vários tipos de taxas de juro), assim como as taxas e os encargos Estas sessões poderiam também ser usadas para formar os funcionários das instituições financeiras.

[2] The characters of Auntie Need-a-Loan and Chantal were conceptualized by Mike Rios and Lillian Diaz of 17Triggers, an organization specializing in social marketing and behavior change communications. See www.17triggers.com for more information about and examples of their work .

• ***POTENCIAIS MUTUÁRIOS:*** Muitas pessoas estão interessadas em encontrar formas de obter dinheiro para impulsionar ou "complementar" o seu pequeno negócio ou actividades. Estes potenciais mutuários podem ser formados por organizações ou instituições antes de se apressarem a subscrever um empréstimo.

Quais são as Regras Práticas e os seus objectivos?

Cada Regra Prática possui uma sessão de formação separada, com objectivos independentes. Use a tabela abaixa como uma visão geral para cada sessão. A tabela e os objectivos podem ajudá-lo a seleccionar as sessões de formação que são adequadas à sua organização e grupo-alvo.

Existem duas notas importantes sobre as sessões:

1. O seguro é uma sessão de formação independente dos termos e condições ou dos encargos e comissões. Isto porque o seguro é um encargo com um objectivo diferente dos encargos e comissões – tem por fim proteger o mutuário do risco potencial.

2. A sessão final sobre a TAE ou a TJE – Taxa Anual Efectiva ou a Taxa de Juro Efectiva – não será relevante em todos os contextos. Tem por fim ser usada onde a TAE ou a TJE são usadas, ou onde vão ser brevemente usadas.

As REGRAS PRÁTICAS e os seus objectivos

REGRA PRÁTICA	OBJECTIVOS *No final desta sessão, os participantes terão*
1. Conheça os princípios básicos dos termos do empréstimo	• Identificado as desvantagens de pedir um empréstimo sem ter considerado todos os termos e condições através da análise de uma história • Comparado um exemplo de um comportamento correcto, compreendendo os termos e as condições do empréstimo, com o exemplo anterior • Praticado o fornecimento de aconselhamento sobre o que perguntar sobre os termos e condições quando pedem um empréstimo
2. Juros: Pergunte se a sua taxa é fixa ou decrescente	• Definido o significado de taxas de juro "fixas" e "decrescentes" usando o exemplo de uma viagem ou passeio • Comparado dois empréstimos – um com taxa de juro fixa, um com taxa de juro decrescente – para compreender a diferença • Debater as razões pelas quais é importante compreender a diferença entre os juros fixos e decrescentes
3. Juros decrescentes: São mais baixos do que parecem!	• Referido as taxas, encargos e seguro obrigatório que possam acompanhar um produto de empréstimo • Revisto as responsabilidades de pagar na totalidade e dentro do prazo • Debatido a diferença entre a taxa de juro fixa e decrescente, e as razões da existência destes dois métodos de cálculo das taxas de juro
4. Não se esqueça dos encargos e comissões	• Ordenado uma história pela ordem correcta usando imagens • Analisado os problemas que surgem quando faz um empréstimo sem saber quais são os encargos e comissões, e proposto boas práticas para pedir um empréstimo • Debatido como os mutuários podem evitar ser surpreendidos por encargos e comissões
5. Seguro: Um pouco mais agora pode significar poupanças mais tarde	• Descrito o que acontece quando um mutuário não possui um seguro e se depara com uma situação de emergência através de uma história em imagens • Comparar as diferenças em termos de custos entre um mutuário com seguro e um mutuário sem seguro • Associar o conceito de seguro e de protecção contra possíveis perdas com outras práticas comuns
6. Comparar maças a laranjas com a TAE (ou TJE)	• Associado a ideia de pedir dinheiro emprestado ao conceito de alugar – fazer um empréstimo é "alugar" dinheiro• Compared two loans of different terms and interest rates using APR • Comparado dois empréstimos com prazos e taxas de juros diferentes usando a TAE • Debatido mitos comuns sobre o método da TAE de divulgação das taxas de juro

Como é que cada sessão de formação é concebida?

Cada sessão de formação possui duas partes: Um Guia de Preparação Fácil, para o ajudar a preparar e a adaptar a sessão, e quatro passos separados (mas importantes!). São descritos a seguir:

- ***GUIA DE PREPARAÇÃO FÁCIL***

O Guia de Preparação Fácil é aquilo que o próprio nome diz: Um guia para facilitar a sua preparação! O guia é uma caixa no início de cada sessão. No guia vai encontrar:

→ A **Finalidade** da sessão. Aqui é explicado por que razão os conteúdos da sessão de formação são importantes.

→ Os **Objectivos** da sessão. Estes objectivos são descritos por passos, e explicam o que os participantes vão alcançar em cada passo.

→ Os **Materiais** necessários para a sessão: aqui são referidos materiais adicionais, como fichas, marcadores ou papel.

→ **Imagens e Pósteres:** cada sessão de formação possui imagens e/ou pósteres que o ajudam a contar histórias e a ensinar os participantes. Estes são referidos aqui.

→ O **Tempo** que necessita para concluir cada sessão. Em todos os casos, é uma hora.

→ Notas para **Adaptação:** para o seu contexto, terá de fazer algumas adaptações à sessão de formação. Os elementos informativos que terá de adaptar ou modificar são referidos aqui.

- ***PLANO DE LIÇÃO EM 4 PASSOS***

Cada sessão de formação segue um formato de 4 passos por uma razão! Aconselhamos que siga o formato de 4 passos, mesmo se fizer outras alterações e adaptações. (Consultar os sítios Web referidos na nota de rodapé para obter mais informações sobre a nossa abordagem.)

Este plano de 4 passos tem por objectivo orientar os participantes daquilo que conhecem para o que desconhecem de uma forma directa. A abordagem é orientada para a alteração do comportamento, e não somente para uma alteração do conhecimento:

PASSO 1. Ligar: primeiro passo inclui uma actividade ou pergunta para orientar os formandos para o novo assunto e criar uma ligação com a sua própria experiência logo desde o início da sessão. A Regra Prática é apresentada no primeiro passo.

PASSO 2. Conteúdo: No segundo passo, é usada uma história ou conversa para fornecer novas informações aos formandos.

PASSO 3. Desafio: No terceiro passo, os formandos são orientados através de uma série de questões, um debate ou uma actividade prática para lhes permitir analisar e tirar conclusões sobre as novas informações.

3Para mais informações sobre o Ciclo de Aprendizagem 4A de Vella e o Ciclo de Aprendizagem Experimentar de Kolb, consulte www.learningcycle.ca.

Para mais informações sobre o 4MAT de McCarthy, consultar www.aboutlearning.com.

PASSO 4. Mudanç: Por fim, no último passo, é pedido aos formandos para reflectirem novamente sobre as suas próprias vidas e situações e para explorarem como vão usar os novos conteúdos. A Regra Prática é também enfatizada neste passo.

Que materiais compõem o pacote de educação financeira?

O Guia do Formador é acompanhado por um conjunto de imagens e pósteres que têm por objectivo serem usados no contexto africano. Pode fotocopiar as imagens, usá-las como folhetos para os participantes, ou simplesmente usá-las como um guia para desenhar ou produzir as suas próprias imagens.

Contudo, existem outros materiais que estão incluídos no pacote geral da Educação Financeira para a Transparência. Estes são:

- *ANÚNCIOS DE SERVIÇO PÚBLICO (ASP) PARA A RÁDIO:* : Faz parte do pacote de educação financeira um conjunto de quatro anúncios de serviço público, ou ASP. Estes ASP podem ser reproduzidos para formar os participantes, ou transmitidos na rádio. Têm por objectivo reforçar as Regras Práticas e as ideias no Guia do Formador. Contam também com a participação da Tia Quer um Empréstimo e de Chantal.

- *PÓSTERES GENÉRICOS:* A sua organização ou instituição poderá querer reforçar a informação sobre os termos, condições, comissões, encargos e taxas de juro usando imagens ou ideias simples. Estão incluídos no pacote os pósteres que pode usar como guia para conceber o seu.

- *UMA FICHA DE TRABALHO SIMPLIFICADA SOBRE O EMPRÉSTIMO:* Como referido acima, um aspecto crucial para a transparência e para a protecção do consumidor é o fornecimento de informações aos mutuários de uma forma que possam compreender. Actualmente, muitos mutuários ignoram os contratos longos e com muitas palavras ou não conseguem captar todas as informações nas sessões de orientação. Um contrato de empréstimo simplificado – destinado a ser adaptado para a sua instituição – pode ser usado como guia. Note que isto não significa substituir um contrato legal – mas antes clarificar os seus termos complexos.

- *ANIMAÇÕES:* Foi produzida uma série de quatro breves animações para este pacote de educação financeira a ilustrar os termos e as condições, as taxas de juro e os encargos e comissões. Estas animações podem ser visualizadas durante um seminário de formação, nas instalações de um banco, num local público ou mesmo na televisão. Simplificam ideias complexas de uma forma divertida e humorística.

GLOSSÁRIO DE TERMOS IMPORTANTES

Taxa Anual Efectiva ou TAE: A TAE é uma forma de determinar quanto um empréstimo vai custar a um mutuário em termos de juros num ano de calendário.

Banco: Uma instituição financeira autorizada regulamentada por uma agência governamental de supervisão bancária. Pode fornecer vários serviços financeiros, incluindo produtos de poupança, empréstimos e transferência de dinheiro.

Garantia: A garantia é uma quantia de dinheiro ou um bem de valor que um mutuário possui e que é formalmente exigida pela instituição financeira para provar que o mutuário é capaz de pagar o empréstimo. Em alguns casos, a instituição financeira pode usar a "garantia social" onde um grupo de mutuários compromete-se como responsável pelo pagamento se um elemento do grupo não conseguir pagar o empréstimo.

Comissão: Um encargo que é por vezes cobrado num empréstimo para pagar serviços.

Poupança obrigatória: Uma quantia de dinheiro, geralmente uma percentagem do empréstimo, que o mutuário é obrigado a poupar numa instituição financeira como segurança para o empréstimo, geralmente antes de poder fazer o empréstimo. As poupanças obrigatórias são por vezes exigidas em vez da garantia.

Contrato: Um contrato de empréstimo é um acordo legal entre um mutuário e uma IMF. O contrato refere todos os aspectos importantes que um mutuário tem de saber sobre o empréstimo, incluindo os encargos do empréstimo, os juros do empréstimo, o plano de prestações, as penalidades e a garantia.

Juros decrescentes: Neste manual, o método de "amortização decrescente" de determinação dos juros de um empréstimo, ou método de amortizações degressivas, é referido neste manual como "juros decrescentes" por questões de simplicidade. Usando o método de amortização decrescente, o cálculo dos juros é baseado no saldo do empréstimo por liquidar – o saldo de dinheiro que ainda está com o mutuário à medida que o empréstimo é pago a longo prazo.

Taxa de juro efectiva ou TJE: É uma forma de calcular o custo real de um empréstimo durante um ano de calendário. A TJE inclui cálculos sobre a taxa de inflação e o plano de amortização.

Encargo: Uma quantia fixa de dinheiro cobrada pela instituição financeira para cobrir os seus serviços profissionais. Quando uma pessoa faz um empréstimo existem, por vezes, encargos cobrados ao mutuário, como encargos de abertura de conta.

Juros fixos: Neste manual, o método de "taxa fixa" para determinar os juros é referido como "juros fixos" por questões de simplicidade. Ao usar o método da taxa fixa, os juros são cobrados sobre o valor original total do empréstimo ao longo do prazo do empréstimo, em vez de sobre a quantia que o mutuário ainda tem para usar.

Seguro: Uma forma de gestão de risco ou de protecção contra potenciais perdas. O seguro pode ser parte de um produto de empréstimo e, geralmente, é um encargo extra para o cliente. De uma forma geral, no microfinanciamento o seguro é, mas nem sempre, um seguro de vida.

Taxa de juro: A quantia de dinheiro que um mutuário paga a um credor pelo uso do dinheiro durante um determinado período de tempo. Os juros de um empréstimo podem ser entendidos como o aluguer do dinheiro. Tal como uma pessoa paga uma renda de casa, um mutuário paga um aluguer pelo dinheiro emprestado.

Prazo de empréstimo: O período de tempo que um mutuário tem para usar o empréstimo e pagá-lo na totalidade. O prazo de empréstimo é geralmente determinado pelo credor.

IMF: Uma instituição de microfinanciamento é uma organização que fornece serviços financeiros a pessoas com baixos rendimentos. Podem ser produtos de poupança, crédito, seguros ou outros tipos de serviços financeiros.

Percentagem: A percentagem é uma palavra usada para descrever tantas partes por cem. No que toca aos empréstimos, a taxa de juro é descrita como uma percentagem e informa o mutuário sobre que parte de 100 unidades de dinheiro vai ter de pagar. Um exemplo simples: Se um mutuário faz um empréstimo por um mês a 2%, vai ter de pagar 2 dólares por cada 100 dólares emprestados.

Capital: A quantia total de dinheiro que um mutuário pede emprestada para usar, sem a adição dos juros, dos encargos, das comissões e de outros custos.

Plano de prestações: A frequência das prestações do empréstimo do mutuário. Pode ser semanal, quinzenal, mensal e, por vezes, pagamentos finais, ou um pagamento à vista, no final do empréstimo.

Transparência na fixação de custos: Os custos, termos e condições dos produtos financeiros serão comunicados de forma adequada e clara aos clientes para que lhes permita compreender de forma precisa os custos do empréstimo e para que sejam capazes de comparar produtos diferentes.

SESSÃO 1: CONHEÇA OS PRINCÍPIOS BÁSICOS DOS TERMOS DO EMPRÉSTIMO

Por que razão ensinamos este assunto?

FINALIDADE

Sublinhar a importância de conhecer todos os termos e condições antes de pedir um empréstimo.

OBJECTIVOS

No final da actividade, os participantes terão:

PASSO 1. Exposto a primeira Regra Prática: Conheça os princípios básicos dos termos do empréstimo

PASSO 2. Identificado as desvantagens de pedir um empréstimo sem ter considerado todos os termos e condições através da análise de uma história

PASSO 3. Comparado um exemplo de um comportamento correcto, compreendendo os termos e as condições do empréstimo, com o exemplo anterior

PASSO 4. Praticado o fornecimento de aconselhamento sobre o que perguntar sobre os termos e condições quando pedem um empréstimo

O que é necessário para esta sessão?

MATERIAIS

- =/=

IMAGENS/PÓSTERES

- Póster das "Regras Práticas"
- Imagem: Tia Quer um Empréstimo no banco
- Imagem da cabeça: Tia Quer um Empréstimo
- Imagem da cabeça: Chantal
- Imagens da história: Tia Quer um Empréstimo subscreve um empréstimo
- Imagens da história: Chantal subscreve um empréstimo

TEMPO

1 hora

Lembretes sobre a adaptação:

- ✓ As imagens fornecidas são adequadas ao seu contexto? Caso não sejam, concebeu novas ilustrações e preparou-as para a sessão?
- ✓ Verificou as histórias para ter a certeza de que são realistas no seu contexto?
- ✓ Traduziu os Princípios Básicos dos Termos do Empréstimo – os TQJSG – de forma a que façam sentido na sua língua?
- ✓ Alterou o tipo de moeda de "dólar" para a moeda usada no seu país?
- ✓ Verificou os termos e as condições e acrescentou alguns que sejam importantes para o seu grupo-alvo?

Passo 1: Ligação – 10 minutos

Dê as boas-vindas a todos à sessão de formação. Explicar aos participantes que vai falar hoje sobre os termos e as condições dos empréstimos.

Diga:

> Vamos falar hoje sobre os termos e as condições dos empréstimos. Mas, primeiro, vou colocar-lhe algumas perguntas breves. Primeiro, gostaria que falasse com alguém ao seu lado para debater a sua resposta. Depois, vamos fazer um debate em grupo.
>
> Não existem respostas certas ou erradas à minha pergunta, por isso não tenha medo. Partilhe o que sabe com os outros! Juntos, podemos aprender alguma coisa hoje. Vamos observar esta imagem.

Mostrar a imagem da Tia Quer um Empréstimo no banco. Explicar que a Tia Quer um Empréstimo está reunida com o seu gestor de conta.

Pergunte:

- **O que se passa nesta imagem?**
- **Como é que Tia Quer um Empréstimo se sente na imagem?** [Pode sondar mais informações: *Está tímida, impaciente, com medo de fazer perguntas, zangada?]* Como consegue ver isso?
- **Por que razão alguém se pode sentir assim no banco?**

Diga:

> São boas observações. Como vê, a Tia Quer um Empréstimo fez um empréstimo no Banco Big, e sentiu-se confundida com os termos e as condições.

Pergunte:

- **Alguma vez sentiu-se desta forma quando pediu dinheiro emprestado?**
- **O que aconteceu?**
- **Porquê? Descreva a sua história às pessoas ou seu lado.**

Dê 2-3 minutos para falarem com as pessoas ao seu lado. Depois, pedir a 1-2 voluntários para partilharem a história. Destaque as ideias relacionadas com o conhecimento de todos os termos e condições do empréstimo.

*Depois apresente a primeira **REGRA PRÁTICA.** Mostrar o póster da Regra Prática e apontar para o n.º 1:*

Fazer um empréstimo numa instituição de microfinanciamento (IMF) não tem de ser uma experiência complexa. Pode mesmo ser muito agradável! Hoje vamos falar mais sobre os termos e as condições do empréstimo para que nos possamos tornar em mutuários confiantes. A nossa primeira Regra Prática é "Conheça os princípios básicos dos termos do empréstimo!"

Passo 2: Conteúdo – 20 minutos

Mostrar as imagens da cabeça da Tia Quer um Empréstimo e de Chantal enquanto as apresenta. Conte a história usando as caixas abaixo para o orientar. Mostrar a imagem à medida que conta a história. Usar vozes diferentes para que seja divertido e interessante!

Esta história é sobre uma mulher chamada Tia Quer um Empréstimo e da sua melhor amiga Chantal, que vivem aqui perto, em [escolher um lugar]. Tal como você, são mutuárias!

Um dia, a Tia Quer um Empréstimo ouviu um anúncio na rádio:
"Empréstimos disponíveis no Banco Big! Venha, venham todos fazer um empréstimo para o seu pequeno negócio. Venha na terça-feira para subscrever e dê hoje o primeiro passo para o seu empréstimo!"

Imagem 2:
Na terça-feira, a Tia Quer um Empréstimo apressou-se a ir ao Banco Big para abrir uma conta e subscrever o seu empréstimo. Quando chegou à agência do Banco Big, ignorou a pessoa que a recebeu, e que lhe pediu para ler os termos e condições antes de abrir uma conta! A Tia está com sorte – reúne as condições para fazer um empréstimo. À medida que o gestor de conta explica os termos e condições – o prazo, o plano de pagamento das prestações, a garantia monetária, o seguro, as comissões e a taxa de juro – a Tia sonha com o que vai fazer com o seu dinheiro.

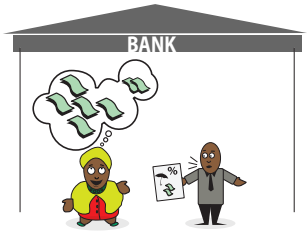


Imagem 3:
A Tia não se apercebeu que tinha de pagar o empréstimo todos os 15 dias, e a sua loja não estava bem organizada.
Também não contou com a sua garantia monetária, e ficou surpreendida quando verificou que algum do seu dinheiro ficou com o banco.
No final do empréstimo, as prateleiras da sua loja estavam vazias. Pensa para consigo: "Como é que isto pode acontecer?"

Coloque as imagens lado a lado ou apresente-as de uma forma que todos possam ver. Faça as seguintes perguntas para ajudar a orientar os participantes ao longo dos pontos importantes.

Depois pergunte:

- **O que aconteceu na história da Tia Quer um Empréstimo? Descreva pelas suas próprias palavras.** *[Deixe que 2-3 participantes forneçam a sua opinião.]*
- **Qual foi o problema da Tia Quer um Empréstimo?** *[Não leu os termos e condições do seu empréstimo antes de o subscrever e, no final, o seu empréstimo terminou antes do tempo. Estava com muita pressa!]*
- **Que termos e condições o gestor de conta explicou?** *[Prazo, plano de pagamento de prestações, garantia (monetária), seguro, comissões e taxa de juro.]*
- **Como é que este problema se relaciona com a sua própria experiência?** *[Sonde se a pessoa no exemplo ouviu com atenção ou não e se dedicou o tempo necessário para conhecer todos os termos e condições antes de fazer o empréstimo.]*
- **Que soluções pode sugerir para este problema?** *[A Tia Quer um Empréstimo pode ouvir com atenção quando os termos e condições estão a ser explicados, pode ler o contrato antes de o assinar, comparar o que pensa que vai ganhar com aquilo que o empréstimo vai custar, e pode fazer perguntas sobre aquilo que não compreende.]*

Passo 3: Desafio - 20 minutos

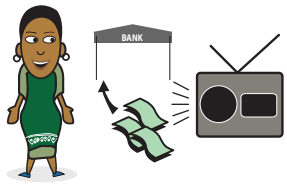
Diga:

Tiveram ideias muito boas. Vamos agora ver o que a melhor amiga da Tia, Chantal, fez quando subscreveu um empréstimo no Banco Big.

Mostrar novamente a imagem da cabeça de Chantal. Contar a história:

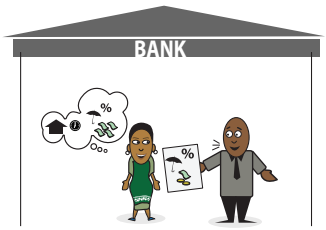
Picture 1:
Um dia, Chantal ouviu o mesmo anúncio sobre os empréstimos que a Tia Quer um Empréstimo tinha ouvido:

"Empréstimos disponíveis no Banco Big! Venha, venham todos obter um empréstimo para o seu pequeno negócio. Venha na terça-feira para subscrever e dê o primeiro passo hoje para o seu ouvir a rádio



Picture 2:
Na terça-feira, Chantal levantou-se e pensou com prudência sobre a sua necessidade de obter um crédito. Falou com o seu marido, e concordaram que ela iria obter mais informações sobre os empréstimos do Banco Big. Quando chegou ao Banco Big, viu a pessoa que a recebeu a apontar para um sinal com os termos e condições. Porque não o tinha analisado, pediu à pessoa que a recebeu para lhe explicar o sinal.

Chantal reúne as condições para fazer um empréstimo. Quando chegou a altura de obter o empréstimo, falou sobre os termos e condições com o gestor de conta – prazo, plano de pagamento das prestações, garantia monetária, seguro, comissões e taxa de juro.



Picture 3:
Chantal ouviu com atenção e debateu o empréstimo e os seus termos com o seu marido em casa.

Chantal e o seu marido decidiram que o empréstimo era certo para eles, e Chantal fê-lo. Tiveram em atenção a garantia monetária e planearam cada um dos pagamentos quinzenais.

No final do período do empréstimo, olha para a sua loja e pensa "Foi uma decisão acertada termos pedido o empréstimo! Estava com medo, mas foi a decisão certa!"

Coloque as imagens lado a lado ou apresente-as de uma forma que todos possam ver. Faça as seguintes perguntas para ajudar a orientar os participantes ao longo dos pontos importantes. Depois pergunte:

➤ **Qual foi a diferença entre a experiência da Tia Quer um Empréstimo e a da Chantal?** *? [Chantal ouviu os termos e as condições e fez uma boa utilização do seu empréstimo. Também debateu o empréstimo com a sua família antes de o fazer.]*

Explicar os Princípios Básicos dos Termos do Empréstimo. Peça a um voluntário para fazer cada uma das letras usando o seu corpo para "representar" a letra:

A nossa Regra Prática é **"Conheça os princípios básicos dos termos do empréstimo".** Lembrando os princípios básicos, pode guardar os termos e as condições na sua cabeça! Repita depois de mim! Os princípios básicos são:

T é para TEMPO! Saber os termos sobre o tempo – prazo do empréstimo, plano de pagamento das prestações, tempo de espera, e mesmo um período de carência – quando lhe é dado algum tempo antes de pagar o empréstimo.

Q é para QUANTIA! Saber quais são os termos sobre quanto vai pagar – quanto em cada prestação, quanto vai pagar no total.

J é para que se lembre da taxa de juro.
S é para que se lembre do seguro.
G é para garantia – garantia monetária, poupanças necessárias ou garantia real.

Passo 4: Mudança – 10 minutos

Diga:

> Chantal, a melhor amiga da Tia Quer um Empréstimo, fez o mesmo empréstimo com o Banco Big e, no final, saiu muito beneficiada. Tal como nas soluções que já falámos, Chantal ouviu com atenção o seu gestor de conta, pediu ao seu amigo para que visse com ela novamente o contrato, comparou os seus lucros previstos com aquilo que pensava ganhar, e fez perguntas ao gestor de conta.
>
> Chantal seguiu a nossa primeira Regra Básica.

Mostrar novamente o póster da Regra Prática e apontar para a primeira regra:

> Coloque o dedo polegar direito para cima e repita depois de mim: "Conheça os princípios básicos dos termos do empréstimo"!

Os participantes poderão praticar a primeira Regra Prática com uma pequena representação. Pedir aos participantes para falar com um colega e forneça as seguintes instruções:

> Chantal sabia que perguntas colocar e prestou atenção aos termos e condições do empréstimo. Ela conhecia a primeira Regra Prática! Em pares, representem os seguintes papéis:
>
> 1. Escolher uma pessoa para fazer de Chantal e outra para fazer de Tia Quer um Empréstimo
> 2. Pretenda que você – a Tia e Chantal – se encontram quando vão pagar o empréstimo
> 3. Tia – está perturbada devido aos seus problemas e explica-os a Chantal
> 4. Chantal – com base na Regra Prática, dê alguns conselhos à Tia!

Dê 5 minutos aos participantes para falarem. Certifique-se de que estão somente a fazer os seus papéis e não a planear uma peça. Se houver tempo, peça a 1 ou 2 pares para mostrarem as suas peças ao resto dos participantes. Felicite-os pela sua boa representação!

Conclua dizendo:

> Um empréstimo pode ser uma ferramenta excelente para o seu negócio ou para o ajudar a cumprir com o seu objectivo financeiro. Tire o melhor proveito do mesmo usando o tempo que for necessário para conhecer todos os termos e condições antes de fazer o empréstimo. "Um minuto de paciência pode resultar num ano de paz!"
>
> Estou a dar a cada um uma folha simples sobre o empréstimo. Quando vai pedir um empréstimo – a um banco, a uma cooperativa de crédito e poupança, a uma instituição de microfinanciamento, ou a outra instituição – certifique-se de que conhece todos os termos e condições do empréstimo. Use isto como o seu guia!

Enfatize que os participantes podem fazer perguntas sobre os termos às suas instituições de microfinanciamento ou banco, e que podem também confiar num amigo ou familiar para os ajudar a analisar o contrato.

No final, felicite todos pelo trabalho bem feito!

SESSÃO 2: JUROS: SABER SE A SUA TAXA É FIXA OU DECRESCENTE

Por que razão ensinamos este assunto?

FINALIDADE

Introduzir e analisar os conceitos de juros fixos e decrescentes.

OBJECTIVOS

No final da actividade, os participantes terão:

PASSO 1. Exposto a segunda Regra Prática: "Juros: Saber se a sua taxa é fixa ou decrescente"

PASSO 2. Definido o significado de taxas de juros "fixas" e "decrescentes" usando o exemplo de uma viagem ou passeio

PASSO 3. Comparado dois empréstimos – um com taxa de juro fixa, um com taxa de juro decrescente – para compreender a diferença

PASSO 4. Debater as razões pelas quais é importante compreender a diferença entre os juros fixos e decrescentes

O que é necessário para esta sessão?

MATERIAIS

- Fichas (ou seja, qualquer objecto redondo pequeno, como pequenas pedras ou caricas)

IMAGENS/PÓSTERES

- Póster das "Regras Práticas"
- Sinais: IMF 1 vs. IMF 2
- Imagem: Tia Quer um Empréstimo numa planície
- Imagem: Tia Quer um Empréstimo a descer uma encosta
- Gráfico: IMF 1 (fixa) vs. IMF 2 (decrescente)

TEMPO

1 hora

Lembretes sobre a adaptação:

- ✓ Verificou as taxas de juro no Passo 1 para ter a certeza de que reflectem como os juros são publicitados no seu contexto?
- ✓ As imagens fornecidas são adequadas ao seu contexto? Caso não sejam, concebeu novas ilustrações e preparou-as para a sessão?
- ✓ Verificou se tanto a taxa fixa como a decrescente são usadas no seu contexto?
- ✓ Alterou o tipo de moeda de "dólar" para a moeda usada no seu país?
- ✓ Recalculou as quantias de forma a que sejam realistas para os mutuários no seu contexto?

Passo 1: Ligação – 10 minutos

Dê as boas-vindas a todos à sessão de formação. Explicar que hoje vai falar sobre as taxas de juro.

Comece por segurar os dois sinais, cada uma com uma taxa de juro diferente. [IMF 1 – 2,5%. IMF 2 – 3,0%] Explicar que neste exemplo, TODOS os outros custos são os mesmos – comissões, encargos, seguro, etc.

Pergunte:

MFI 1
2.5%
Tapado

MF 2
3.0%
Tapado

➤ **Digamos que vai pedir emprestado 100.000 "DÓLARES" para um prazo de 5 meses. Entre a IMF 1 e a IMF 2, que empréstimo escolheria? Porquê?**

Peça a 2-3 voluntários para partilharem as suas respostas e encoraje-os a explicar porque escolheriam a IMF 1 ou IMF 2. Muito provavelmente alguns dirão que a IMF 1 é mais barata do que a IMF 2. Continue mostrando a linha seguinte nos sinais e faça a próxima pergunta.

MFI 1
2.5% Juros Totais: 12,500

MFI 2
3.0% Juros Totais: 7,500

➤ **E agora, se lhe disser que estes são os valores totais que os juros vão custar durante o prazo do empréstimo?**

Provavelmente os participantes ficarão surpreendidos. É possível que discordem de si ou que lhe perguntem como isto é possível. Pergunte:

Pergunte:

➤ **Alguém sabe como é que isto é possível?**

Deixe que alguns participantes respondam. Felicite aqueles que já sabem a diferença entre juros fixos e decrescentes. Continue explicando:

Não parece possível que um empréstimo com uma taxa de juro inferior pudesse no final significar mais dinheiro do seu bolso, não é?

A diferença entre estes 2 empréstimos é que a IMF 1 cobra uma taxa de juro fixa, e a IMF 2 cobra uma taxa de juro decrescente. Já a seguir vou mostrar-lhe a diferença. Por agora, vou dizer-lhe qual é a segunda Regra Prática!

*Depois apresente a segunda **REGRA PRÁTICA**. Mostrar o póster da Regra Prática e apontar para o n.º 2:*

Como pode ver, é importante fazer perguntas sobre a sua taxa de juro antes de fazer um empréstimo. Por vezes, pode poupar um pouco de dinheiro com somente uma ou duas perguntas. A nossa segunda Regra Prática é **"Juros: Pergunte se a sua taxa é fixa ou decrescente!"**

Passo 2: Conteúdo - 20 minutos

Diga:

Muitas pessoas olham para o número da taxa de juro e pensam no mesmo como o preço do empréstimo. Pensam que um número inferior é sempre melhor, e que um número elevado é sempre pior. Mas nem sempre é o caso!

➤ **O que são os juros?**

Deixe que 2-3 voluntários forneçam as suas definições.

Depois diga:

Os juros são a comissão que o banco ou a IMF lhe cobra para lhe emprestar dinheiro, e é uma parte muito importante do empréstimo. Sem os juros, o banco não pode pagar aos seus funcionários para o ajudar, comprar os equipamentos que necessita para controlar o seu empréstimo e mantê-lo seguro, assim como suportar a agência para que permaneça aberta. Não pode crescer e emprestar dinheiro a outras pessoas.

Os juros são como um aluguer – é um aluguer que paga pelo dinheiro que está a usar, tal como paga uma renda por um terreno ou uma casa, ou um aluguer por uma bicicleta ou um carro. É importante saber que a taxa de juro é sempre a mesma – como 2,5% ou 16%, por exemplo – mas a quantia de dinheiro da prestação que vai pagar depende da quantia que pedir emprestada.

Em primeiro lugar, vamos falar da taxa de juro fixa.

Pergunte:

➤ **Quando digo a palavra "fixa" em que é que pensa?** [Numa árvore, em algo que está bem colado, algo preso, etc.]

Bons exemplos! Uma coisa que é fixa nunca muda de lugar. Com uma taxa de juro fixa, paga a mesma quantia em todos os períodos. Não é alterada.

Mostrar a imagem da Tia Quer um Empréstimo a caminhar numa planície.

Mostrar a imagem da Tia Quer um Empréstimo a caminhar numa planície. O cesto em cima da sua cabeça representa a taxa de juro que ela paga todos os meses. Com a taxa de juro fixa, o cesto da Tia Quer um Empréstimo é sempre do mesmo tamanho, porque a sua taxa de juro é sempre a mesma todos os meses. Se a Tia pedir emprestado 100.000 "DÓLARES" durante 5 meses, paga juros sobre os 100.000 "DÓLARES" todos os meses.

Vamos agora falar de outro tipo de taxa que por vezes os bancos usam. Chama-se taxa de juro decrescente.

Pergunte:

➤ **Quando digo a palavra decrescente em que é que pensa?** *[Descer uma encosta, descer as escadas, um sabonete que fica cada vez mais pequeno sempre que o usa, etc.]*

Mostrar a imagem da Tia Quer um Empréstimo a descer uma encosta. Depois diga:

Muito bem! Quando tem um empréstimo com uma taxa de juro decrescente, paga somente sobre a quantia que resta em cada prestação. Como pode ver, o cesto da Tia fica um pouco mais pequeno à medida que desce a encosta, tal como o seu capital – o dinheiro que tem no bolso para usar – e a taxa de juro fica mais pequena quando faz um empréstimo com uma amortização decrescente. Lembra-se do nosso primeiro exemplo, com empréstimos de 2,5% e 3,0%? Se 2,5% é fixa, e 3,0% é decrescente, tem quase a garantia de que 3 é menos do que 2,5!

Passo 3: Desafio - 20 minutos

Faça a seguinte simulação passo-a-passo, usando voluntários para o ajudar a mover as fichas. Mostrar o póster à medida que faz a simulação:

	IMF 1 – Fixa	MFI 2 - Decrescente
Mês 1	❍ ❍❍ ❍❍	
Mês 2	❍ ❍❍ ❍❍	
Mês 3	❍ ❍❍ ❍❍	
Mês 4	❍ ❍❍ ❍❍	
Mês 5	❍ ❍❍ ❍❍	

Em conjunto, vamos dar um pequeno exemplo para comparar a taxa de juro fixa e decrescente. Cada uma das fichas representa 1.000 "DÓLARES". Digamos que a Tia Quer um Empréstimo quer fazer um empréstimo de 100.000 "DÓLARES" durante 5 meses.

1. Ela vê que a IMF 1 tem uma taxa de 5%, fixa. Isto significa que vai pagar de volta 5.000 "DÓLARES" da quantia que pediu emprestada todos os meses. *[Peça a um voluntário para contar fichas no valor de 5.000 "DÓLARES" e coloca-as em cada mês na coluna "fixa".]*

2. Agora, a Tia Quer um Empréstimo vai perguntar à IMF 2 qual é a sua taxa de juro. Têm uma taxa de 5%, decrescente. Isto significa que cada mês vai pagar de volta os juros sobre a quantia com a qual fica - a quantia que ainda tem no bolso.

Peça a outro voluntário para fazer o seguinte processo. Se existem participantes que sabem como calcular a taxa de juro, PERGUNTE-LHES quais são as prestações de cada mês e as quantias dos juros, em vez de dizer quais são. Se não existirem, EXPLIQUE os cálculos.

3. Agora, a taxa de juro da Tia Quer um Empréstimo é calculada sobre a quantia com a qual fica:

a. No 1.º mês, tem 100.000 "DÓLARES". A sua taxa de juro, 5%, é a mesma que no empréstimo com taxa fixa. É 5.000 "DÓLARES". *[Diga ao voluntário para contar 5.000 "DÓLARES" e coloque-os no Mês 1, Decrescente.]*

b. No 2.o mês, quanto resta? *[80.000 "DÓLARES"]* Quanto é 5% de 80.000? *[4.000 "DÓLARES". Peça ao voluntário para colocar 4 fichas ao lado do Mês 2.]*

c. No 3.o mês, quanto resta? [60.000 "DÓLARES"] Quanto é 5% de 60.000? [3.000 "DÓLARES". Peça ao voluntário para colocar 3 fichas ao lado do Mês 3.]

	IMF 1 – Fixa	IMF 2 - Decrescente
Mês 1	❍ ❍❍ ❍❍	❍ ❍❍ ❍❍
Mês 2	❍ ❍❍ ❍❍	❍❍ ❍❍
Mês 3	❍ ❍❍ ❍❍	❍ ❍❍
Mês 4	❍ ❍❍ ❍❍	❍❍
Mês 5	❍ ❍❍ ❍❍	❍

d. No 4.o mês, quanto resta? [40.000 "DÓLARES"] Quanto é 5% de 40.000? *[2.000 "DÓLARES". Peça ao voluntário para colocar 2 fichas ao lado do Mês 4.]*

e. No 5.o mês, quanto resta? *[20.000 "DÓLARES"]* Quanto é 5% de 20.000? *[1.000 "DÓLARES". Peça ao voluntário para colocar 1 ficha ao lado do Mês 5.]*

Como pode ver, com a taxa de juro decrescente só paga os juros sobre a quantia restante do empréstimo. Por vezes, isto parece mais complexo, e por vezes parece que o seu pagamento pode mudar todos os meses. Contudo, as instituições podem fazer os cálculos para que os seus pagamentos sejam os mesmos todos os meses.

Passo 4: Mudança - 10 minutos

Pergunte:

- **No nosso exemplo da taxa fixa, quantos "DÓLARES" existem no total?** *[25.000]*
- **No nosso exemplo da taxa decrescente, quantos "DÓLARES" existem no total?** *[15.000]*
- **Qual é a diferença em termos de custos entre os 2 empréstimos?** *[10.000]*
- **Agora, quem é que me sabe dizer o que se pode comprar com 10.000 DÓLARES adicionais?**

Peça a 2-3 voluntários para darem as suas respostas. Diga:

> É importante notar que a taxa de juro decrescente não significa que paga uma quantia diferente em cada prestação. O banco ou a IMF geralmente calculam quando terá de pagar no total, e distribuem esse valor ao longo das várias prestações.

	IMF 1 – Fixa	IMF 2 - Decrescente
Mês 1	❍ ❍❍ ❍❍	❍ ❍ ❍
Mês 2	❍ ❍❍ ❍❍	❍ ❍ ❍
Mês 3	❍ ❍❍ ❍❍	❍ ❍ ❍
Mês 4	❍ ❍❍ ❍❍	❍ ❍ ❍
Mês 5	❍ ❍❍ ❍❍	❍ ❍ ❍

Empurre todos os "DÓLARES" na coluna decrescente e junte-os num monte. Depois, pergunte a um voluntário para os separar em cinco montes iguais, um para cada mês. O voluntário deve ter cinco montes cada um com três fichas. Depois diga:

> Assim, como pode ver, pode ter uma taxa de juro decrescente e pagar a mesma quantia todos os meses ou a cada período de pagamento. É somente uma questão de calcular a quantia total que vai ficar a dever, e depois dividi-la em partes iguais.

Perguntar [enquanto mantém para cima o dedo do polegar direito e aponta para o póster da Regra Prática]:

- **Qual foi a nossa Regra Prática desde o início da sessão?** *[Juros: Pergunte se a sua taxa é fixa ou decrescente.]*

Felicite os participantes que responderam pela sua boa memória! Depois pergunte:

- **Por que razão é importante perguntar se a sua taxa é fixa ou decrescente?** *[Porque a quantia que vai pagar no fim será diferente.]*
- **Onde pode saber se a taxa de juro é fixa ou decrescente?** *[Pode perguntar ao banco ou à IMF; pergunte a um cliente actual ou a um cliente dos bancos que está a comparar; leia as brochuras que o banco e a IMF oferecem; pergunte a um amigo em quem confie ou a um familiar.]*

NOTA PARA O FORMADOR

Outra Regra Prática é que com os empréstimos com prazos de prestações iguais, e quantias iguais, uma taxa de juro fixa custa mais ou menos duas vezes a taxa decrescente com o mesmo número. Assim, se vir um anúncio de "taxa de juro de 3%" e a taxa for fixa, será mais ou menos duas vezes superior do que um mesmo empréstimo com "taxa de juro de 3%" e com uma taxa decrescente. Sem qualquer dúvida!

Pergunte aos participantes se têm alguma pergunta e termine a sessão. Agradeça a todos pelo bom trabalho.

SESSÃO 3: JUROS DECRESCENTES: SÃO MAIS BAIXOS DO QUE PARECEM

Por que razão ensinamos este assunto?

FINALIDADE

Para demonstrar como as taxas de juro - quer sejam fixas ou decrescentes - se relacionam com o custo do empréstimo.

OBJECTIVOS

No final da actividade, os participantes terão:

PASSO 1. Exposto a terceira Regra Prática: "Juros decrescentes: São mais baixos do que parecem!"

PASSO 2. Referido as taxas, encargos e seguro obrigatório que possam acompanhar um produto de empréstimo

PASSO 3. Revisto as responsabilidades de pagar na totalidade e dentro do prazo

PASSO 4. Debatido a diferença entre a taxa de juro fixa e decrescente, e as razões da existência destes dois métodos de cálculo das taxas de juro

O que é necessário para esta sessão?

MATERIAIS

- Fichas (ou seja, qualquer objecto redondo pequeno, como pequenas pedras ou caricas)

IMAGENS/PÓSTERES

- Póster das "Regras Práticas"
- Imagem da cabeça: Tia Quer um Empréstimo
- Imagens da história: Tia Quer um Empréstimo fica a saber o que são os juros decrescentes
- Gráfico: Juros fixos vs. decrescentes

TEMPO

1 hora

Lembretes sobre a adaptação:

- ✓ As imagens fornecidas são adequadas ao seu contexto? Caso não sejam, concebeu novas ilustrações e preparou-as para a sessão?
- ✓ Verificou as histórias para ter a certeza de que são realistas no seu contexto?
- ✓ Verificou se tanto a taxa fixa como a decrescente são usadas no seu contexto?
- ✓ Alterou o tipo de moeda de "dólar" para a moeda usada no seu país?
- ✓ Recalculou as quantias de forma a que sejam realistas para os mutuários no seu contexto?

Passo 1: Ligação - 10 minutos

Dê as boas-vindas aos participantes. Apresente o póster "Regra Prática", e aponte para a terceira Regra Prática.

Pergunte:

- **Quais foram as nossas duas últimas Regras Práticas?** *[1. Conheça os princípios básicos dos termos do empréstimo, 2. Juros: Pergunte se a sua taxa é fixa ou decrescente.]*

Imagem dos juros fixos:

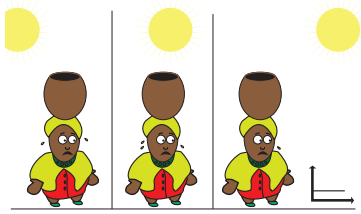
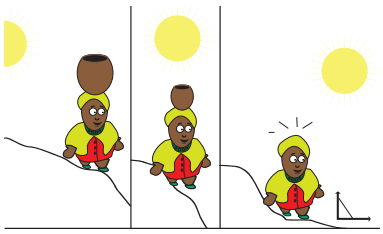


Imagem de juros decrescentes:



- **Qual é a diferença entre juros fixos e decrescentes?** *[Mostrar as imagens da Tia novamente numa viagem para ajudar os participantes a lembrarem-se da Regra Prática anterior.]*

- **Quem os sabe descrever?** *[Com os juros fixos, paga a taxa sobre o capital que pediu emprestado todos os meses. Com os juros decrescentes, paga somente sobre a quantia que ainda resta, ou que tem no bolso.]*

- **Por que razão é importante saber se o seu empréstimo tem juros fixos ou decrescentes?** [Afecta o custo do empréstimo. Por vezes, os juros fixos podem parecer mais baixos do que de facto são.]

Peça a 2-3 voluntários para darem as suas respostas. Depois explique:

Existem duas coisas importantes a saber sobre os juros decrescentes, nas quais nos vamos centrar hoje:

1. Actualmente, muitas instituições financeiras estão a mudar dos juros fixos para os juros decrescentes. Porque os bancos e as IMF cobram todos juros, mas de formas diferentes, como clientes temos de saber que tipo de juros estão a ser cobrados.

2. Porque existem tipos de empréstimos diferentes – por exemplo, alguns empréstimos são empréstimos de grupo e outros são individuais – um banco ou IMF pode oferecer os dois tipos de juros. Por vezes, quando alguém de um grupo é autorizado para se tornar num cliente individual, a sua taxa de juro muda de fixa para decrescente.

Vamos continuar a falar dos juros decrescentes!

NOTA PARA O FORMADOR:

No que toca às histórias, lembre-se:

"Nunca DIGA quando pode MOSTRAR"

"Nunca DIGA quando pode PERGUNTAR

Passo 2: Conteúdo - 20 minutos

Mostrar a imagem da cabeça da Tia Quer um Empréstimo. Lembre-se, está a contar uma história. Diga:

> A nossa velha amiga, a Tia Quer um Empréstimo, é membro de um grupo que tem um empréstimo com uma IMF local, a IMF Crédito. Através do seu empréstimo, aprendeu muito sobre como gerir o seu dinheiro! É claro que o seu gestor de conta e a sua amiga Chantal também a ajudaram bastante.
>
> Agora, a Tia está pronta para dar um grande passo. Vai fazer o seu primeiro empréstimo individual.

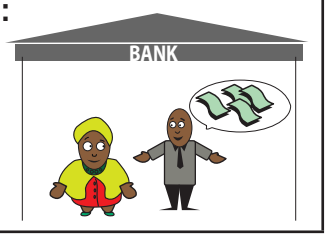
Conte a história da Tia Quer um Empréstimo usando as imagens. Antes de explicar cada uma das imagens, pergunte:

➤ **O que acha que está a acontecer nesta imagem?**

1. A Tia vai ao banco debater o seu novo empréstimo com o gestor de conta responsável pelos empréstimos individuais. Faz-lhe perguntas sobre os termos e as condições, a taxa de juro, as comissões e os encargos.

Quando pergunta ao gestor de conta sobre a taxa de juro, ele diz-lhe que é de 20%.

Imagem 1:

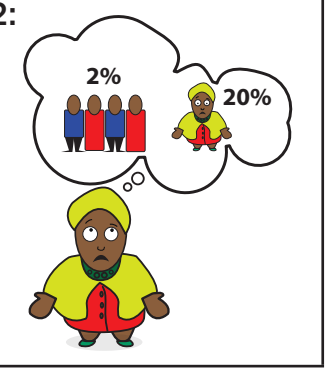


2. Tia está surpreendida e admirada! 20%! Como é que pode ser tão elevada? O seu empréstimo anterior, com o grupo, tinha uma taxa de juro de 2%.

Pergunte:

➤ **Como é possível que o empréstimo de grupo da Tia tivesse uma taxa de juro de 2%, e o seu empréstimo individual tenha uma taxa de juro de 20%?**

Imagem 2:

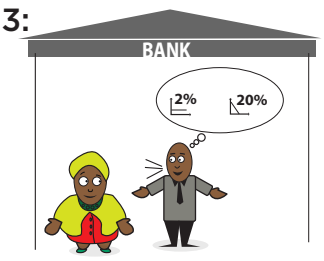


Deixe que vários participantes tentem dar o seu palpite. NÃO lhes forneça ainda a resposta. Depois, continue com a história:

3. O gestor de conta da Tia Quer um Empréstimo explica à Tia que com o seu novo empréstimo, o método de definição dos juros será um pouco diferente.

Primeiro, o seu empréstimo antigo tinha uma taxa fixa, enquanto que o seu novo empréstimo tem uma taxa decrescente.

Imagem 3:



Segundo, o novo empréstimo da Tia tem uma taxa de juro que é avaliada ao ano, em vez de ao mês. Apesar da taxa de juro parecer mais elevada, o custo será INFERIOR – se todos os outros encargos foram os mesmos.

Agora, a Tia pagará juros somente sobre a quantia que ainda resta – não sobre o capital total!

Passo 3: Desafio - 20 minutos

Quando tiver terminado de contar a história, coloque as seguintes questões aos participantes. Certifique-se de que continua a mostrar as imagens de forma a que todos as possam ver. Pergunte:

- **O que aconteceu nesta história? Descreva pelas suas próprias palavras.** *[Tia Quer um Empréstimo estava preparada para fazer um empréstimo individual e, assim, foi à sua IMF falar com um gestor de conta. Quando ficou a saber a nova taxa de juro, ficou surpresa e confusa. Contudo, o gestor de conta explicou-lhe a diferença entre os juros fixos e decrescentes, e ajudou-a a compreender.]*

- **O que é que a Tia pensou que ia acontecer com o custo do seu empréstimo?** *? [Pensou que o custo ia aumentar muito com o empréstimo individual.]*

Usando o póster fixo vs. decrescente, mostrar aos participantes a diferença de custos entre o novo empréstimo e o empréstimo anterior da Tia. Explicar que para este exemplo, vai assumir que a Tia vai pagar ambos os empréstimos em 5 meses e que pediu emprestado 100.000 "DÓLARES". Cada ficha vale 1.000 "DÓLARES". Explicar que, para fazer os cálculos mais facilmente, vai ajustar alguns dos cálculos para os juros decrescentes.

Peça a um voluntário para colocar as fichas no local certo. Diga:

	Fixa: 2%	**Decrescente: 20%**
Mês 1	❍❍	❍
Mês 2	❍❍	❍
Mês 3	❍❍	❍
Mês 4	❍❍	❍
Mês 5	❍❍	❍

Para o seu empréstimo com juros fixos de 2%, a Tia pagou em prestações 2.000 "DÓLARES" todos os meses sobre o valor inicial do empréstimo.

Para o seu novo empréstimo com juros decrescentes de 20%, a IMF avaliará os juros sobre a quantia que vai restando. Porque não temos fichas mais pequenas, vou ajustar estas um pouco. **Não vamos calcular a taxa decrescente em conjunto. Vamos também assumir – como na última lição – que o banco ajustou os juros e, assim, vai pagar a mesma quantia todos os meses.**

Tal como o seu gestor de conta faria, fiz os cálculos para vocês.

- **Qual é o custo total do empréstimo com juros fixos da Tia?** *[10,000.]*
- **Qual é o custo total do empréstimo com juros decrescentes da Tia?** *[5,000.]*
- **Qual é a diferença entre os dois empréstimos?** *[No final, o empréstimo com taxa decrescente custará 5.000 menos – ou METADE – do que o empréstimo com taxa fixa.]*
- **O que poderia fazer com mais 5.000 "DÓLARES" adicionais no seu bolso?**

Deixe que vários participantes respondam. Explique:

Apesar da taxa de juro para o empréstimo individual parece MUITO mais elevada, no final, custa de facto menos.

NOTA PARA O FORMADOR:

Existem muitas razões para o uso das taxas de juro decrescentes, e muitas razões fornecidas para o uso das taxas de juros fixas. Seguem-se algumas razões:

Para FIXA	Para DECRESCENTE
• Permite à instituição financeira fazer dinheiro suficiente para cobrir os custos sem alarmar os clientes com uma taxa de juro elevada	• É um reflexo exacto do custo do empréstimo – os mutuários só pagam juros sobre o dinheiro que possuem
• Se outras instituições no mercado usam a taxa fixa, tem também de usar a fixa para competir, caso contrário as suas taxas de juro vão parecer ser muito elevadas	• Os juros decrescentes mostram um preço mais próximo do preço actual de empréstimo – fixo parece ser inferior do que de facto é, mas decrescente está mais próximo dos juros que um mutuário pagará
• Os cálculos são mais fáceis e directos	• Se for usado um método – por exemplo, decrescente – os mutuários podem comparar entre os empréstimos

Para sua informação como formador, incluímos os cálculos tanto para os juros fixos como decrescentes mais abaixo e na próxima página. Pode consultá-los para o ajudar a compreender como a taxa de juro no Passo 3 foi calculada.

Para um debate completo sobre as taxas de juro fixa vs. decrescente, leia o artigo "Flat vs. Declining Balance Interest Rates: What is the Difference?". Este artigo encontra-se em www.mftransparency.org.

Cálculo da taxa de juro FIXA e custo total do empréstimo

Condições básicas do empréstimo

Quantia do empréstimo	$100,000	
Prazo do empréstimo em meses	5	Meses

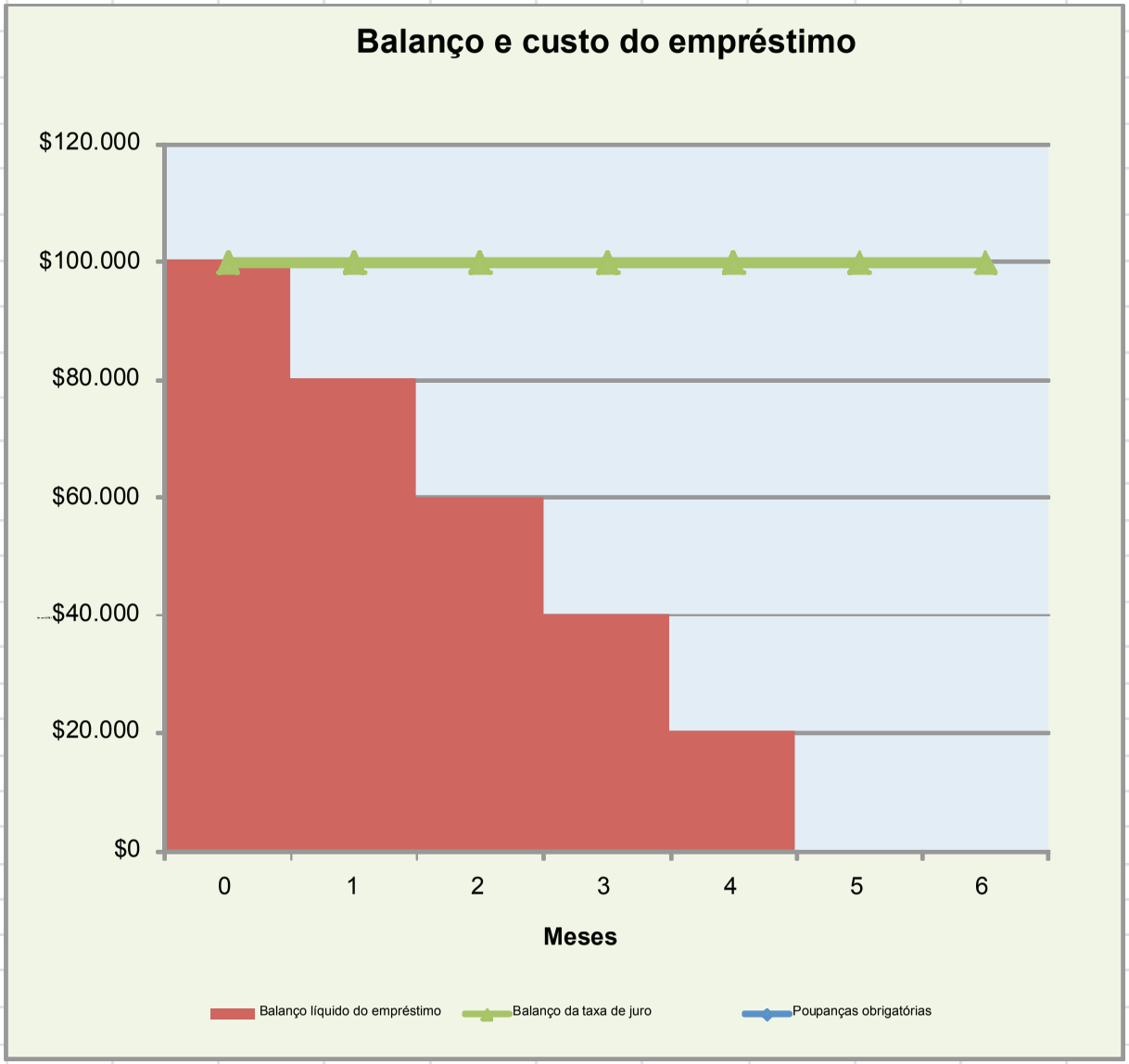
	Entradas
	Fixa
Taxa de juro anual	24,0%
Taxa de juro nominal	2,0%

Custo financeiro total para o cliente

Custo total do empréstimo	$10.000	Em 5 meses

Neste gráfico, verá como o balanço da Tia Quer um Empréstimo diminui todos os meses – isto é mostrado pelo bloco a VERMELHO.

Os juros que a Tia pagará continuam a ser os mesmos todos os meses com a sua taxa de juro fixa de 2,0 %. Isto é mostrado através da linha VERDE.



Para obter mais informações sobre o cálculo das taxas de juro, consultar "Understanding Interest Rates Tool", da autoria de Chuck Waterfield. A ferramenta, juntamente com outras instruções sobre como usá-la, podem ser encontradas em www.mftransparency.org.

Cálculo da taxa de juro DECRESCENTE e custo total do empréstimo

Condições básicas do empréstimo

Valor do empréstimo:	$100.000	
Prazo e freq. prestações	5	Meses

Custo do empréstimo	**Entradas**
Tipo de juros	**Balanço**
Taxa de juro anual	**20,0%**

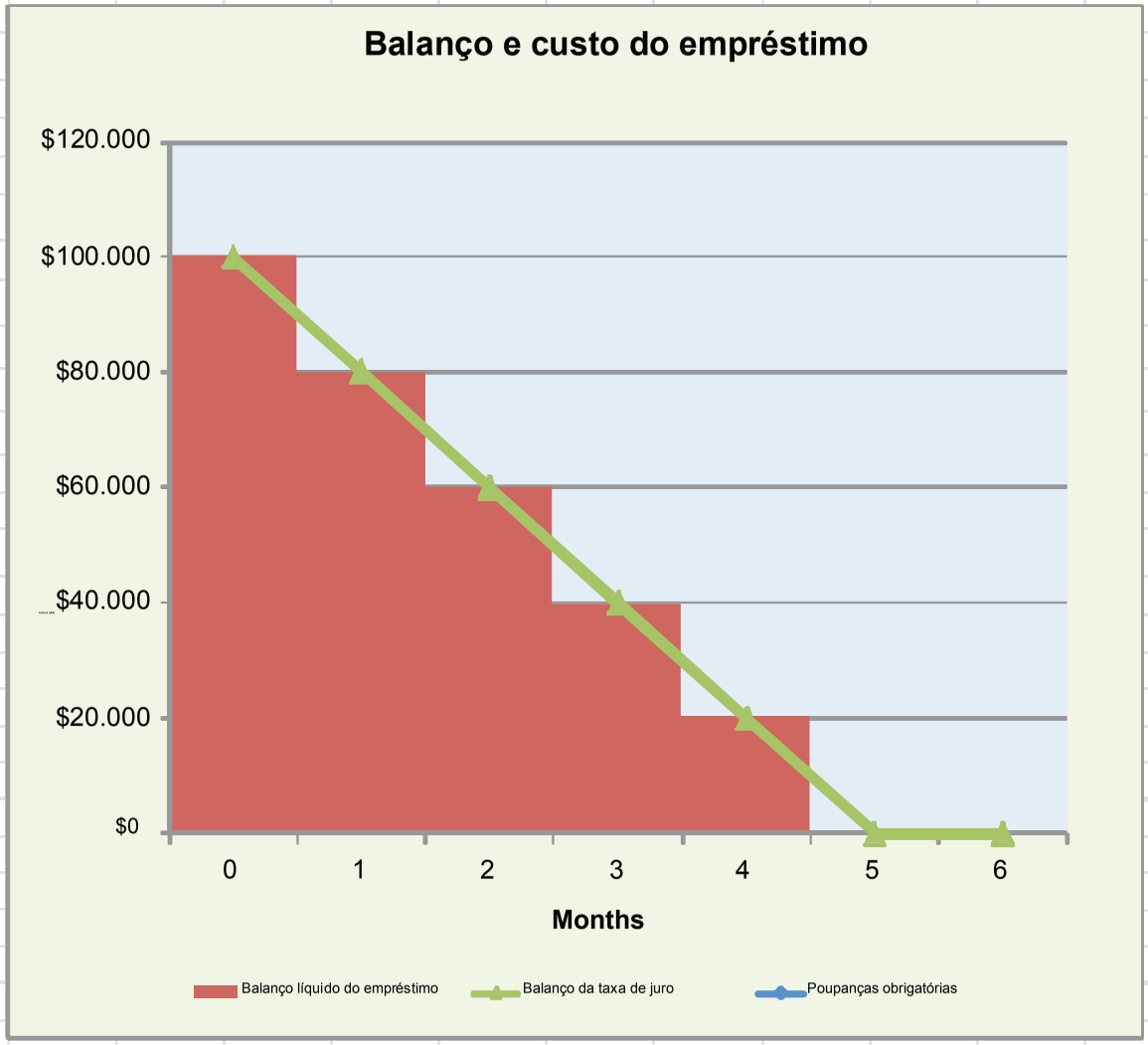
Custo financeiro total para o cliente

Custo total (menos Sec.Dep. int):	**$5.000**	Em 5 meses

Neste gráfico, verá como o balanço da Tia Quer um Empréstimo diminui todos os meses – isto é mostrado pelo bloco a VERMELHO.

Os juros que a Tia pagará diminuem todos os meses. Isto é mostrado através da linha VERDE.

Contudo, mesmo que os seus juros sejam avaliados sobre o capital restante em cada mês, o banco pode mesmo assim assegurar que ela paga prestações iguais – como no exemplo da Tia.



Para obter mais informações sobre o cálculo das taxas de juro, consultar "Understanding Interest Rates Tool", da autoria de Chuck Waterfield. A ferramenta, juntamente com outras instruções sobre como usá-la, podem ser encontradas em www.mftransparency.org.

Passo 4: Mudança - 10 minutos

Pergunte (ao mesmo tempo que mostra o póster da Regra Básica):

➤ **Qual foi a Regra Prática de hoje?** *[Juros decrescentes: São mais baixos do que parecem.]*

Explique:

Queremos que vocês, como mutuários – ou futuros mutuários – compreendam os vários tipos de taxas de juro associadas aos empréstimos, assim como as melhores questões a colocar **antes** de pedir um empréstimo. Fazer as perguntas certas, e compreender as respostas, vai ajudá-lo a exigir os seus direitos como mutuário e a exercer as suas responsabilidades.

Como referido anteriormente, no seu país, instituições diferentes têm formas diferentes de calcular os juros. Pode mesmo existir mais do que uma forma de publicitar os juros numa instituição, dependendo do produto. O importante é saber qual deles é que lhe está a ser cobrado.

Por último, muitas instituições estão a mudar para os juros decrescentes em detrimento dos juros fixos, pelo menos para os empréstimos individuais. Os juros fixos poderão ser mais fáceis de calcular e, por isso, algumas instituições vão continuar a usar os juros fixos. Contudo, outras instituições sentem que é mais justo cobrar juros decrescentes, uma vez que os juros só são cobrados ao cliente sobre o balanço restante.

Faça as seguintes perguntas e explique quaisquer respostas dadas que os participantes não mencionem:

➤ **Por que razão pensa que a taxa de juro se torna mais elevada quando é decrescente?***[Porque os juros são por vezes calculados ao ano em vez de em cada prestação, ou ao mês, e porque as instituições continuam a ter de cobrir os seus custos relacionados com o empréstimo. Assim, não podem reduzir o custo total assim tanto que não lhes permita manter a sua actividade.]*

➤ **Quando vai fazer um empréstimo, e fica a saber qual é a taxa de juro, que outras perguntas vai fazer?** *[1. A taxa para este empréstimo é fixa ou decrescente?*
2. Como é que a taxa de juro é calculada ao longo do tempo? Ao mês, ao ano, etc.
3. Qual será o custo total deste empréstimo em termos de juros?]

Agradeça a todos a participação!

SESSÃO 4: NÃO SE ESQUEÇA DOS ENCARGOS E COMISSÕES

Por que razão ensinamos este assunto?

FINALIDADE

Sublinhar a importância de conhecer todos os encargos e comissões antes de pedir um empréstimo.

OBJECTIVOS

No final da actividade, os participantes terão:

PASSO 1. Exposto a quarta Regra Prática: "Não se esqueça dos encargos e comissões"

PASSO 2. Ordenado uma história pela ordem correcta usando imagens

PASSO 3. Analisado os problemas que ocorrem quando faz um empréstimo sem saber quais são os encargos e as comissões e proposto boas práticas para pedir um empréstimo

PASSO 4. Debatido como os mutuários podem evitar ser surpreendidos por encargos e comissões

O que é necessário para esta sessão?

MATERIAIS

- =/=

IMAGENS/PÓSTERES

- Póster das "Regras Práticas"
- Imagem da cabeça: Tia Quer um Empréstimo
- Póster: IMF 1 vs. IMF 2
- Imagens da história: Tia Quer um Empréstimo esquece-se das comissões
- Imagem da cabeça: Chantal
- Cartões com imagem: Boas práticas

TEMPO

1 hora

Lembretes sobre a adaptação:

- ✓ As imagens fornecidas são adequadas ao seu contexto? Caso não sejam, concebeu novas ilustrações e preparou-as para a sessão?
- ✓ Verificou as histórias para ter a certeza de que são realistas no seu contexto?
- ✓ Verificou as taxas de juro no Passo 1 para ter a certeza de que são realistas e reflectem como as taxas de juro são publicitadas no seu contexto?
- ✓ Alterou o tipo de moeda de "dólar" para a moeda usada no seu país?
- ✓ Recalculou as quantias de forma a que sejam realistas para os mutuários no seu contexto?

Passo 1: Ligação - 10 minutos

Dê as boas-vindas a todos à sessão de formação. Explique aos participantes que vai falar hoje sobre os encargos e as comissões. Mostrar os sinais para a IMF 1 e a IMF 2, e a cabeça da Tia Quer um Empréstimo.

IMF 1
100.000 DÓLARES 18,0% decrescente
Tapado

IMF 2
100.000 DÓLARES 20,0% decrescente
Tapado

Hoje vamos falar dos encargos e comissões que são por vezes parte de um empréstimo. Mas, primeiro, vou colocar-lhe algumas perguntas breves. Como se lembra das sessões anteriores, gostamos de comparar empréstimos!

A Tia Quer um Empréstimo precisa de um empréstimo! Compara as taxas de juros na IMF 1 e na IMF 2. Fica a saber que são ambas decrescentes. Ambos os empréstimos são para o mesmo período, 5 meses. As taxas de juros são fornecidas anualmente - ou por ano – tal como na nossa última sessão.

MAS, a taxa a IMF 1 é de 18%, e a taxa da IMF 2 é de 20%!

IMF 1
100.000 DÓLARES 18,0% decrescente Juros totais: 4.500 Encargo de abertura: 5.000

IMF 2
100.000 DÓLARES 20,0% decrescente Juros totais: 5.000 Encargo de abertura: 2.000 Comissão: 1.000

Pergunte:

➤ **Que empréstimo a Tia deve fazer?**

Deixe que 2 a 3 participantes respondam. Destape a secção tapada dos pósteres. Depois diga:

Vou fazer os cálculos para vocês para fornecer o custo total dos juros. Na IMF 1, a Tia pagará 4.500 "DÓLARES". Na IMF 2, pagará 5.000 "DÓLARES". CONTUDO, existem outros encargos.

Explicar cada um dos valores – encargo de abertura, comissão – de cada IMF aos participantes. Depois pergunte:

➤ **Agora, que empréstimo pensa que a Tia deve escolher?**

Oriente os participantes durante a adição dos juros totais e dos encargos. No final, a IMF 1 custará 14.500 "DÓLARES" e a IMF 2 custará 8.000 "DÓLARES" e é a mais barata. Depois diga:

➤ **Tal como a Tia, você – ou alguém que conhece – foi alguma vez surpreendido por um encargo ou comissão cobrados para um empréstimo? Descreva o que aconteceu.**

➤ **Foi você – ou o seu amigo – que foi surpreendido?**

Peça a 2-3 voluntários para darem exemplos das suas próprias experiências. Continue explicando:

Por vezes, tal como a Tia Quer um Empréstimo nas nossas histórias anteriores, estamos com tanta pressa para ter um empréstimo que só pensamos no dinheiro. Esquecemo-nos que serão cobrados encargos e comissões.

Quando pedimos um empréstimo temos ***direitos e responsabilidades :***

- Temos o direito de pedir ao banco para nos informar e mostrar de todos os encargos do empréstimo, e
- Temos a responsabilidade de compreender estes encargos antes de fazermos e empréstimo.

*Depois apresente a quarta **REGRA PRÁTICA**. Mostrar o póster da Regra Prática e apontar para o n.º 4:*

Vamos evitar más notícias no final do nosso empréstimo. A nossa quarta Regra Básica é "Não se esqueça dos encargos e comissões!"

Passo 2: Conteúdo - 20 minutos

Diga:

Lembre-se de manter a história em movimento!

Tenho comigo cinco imagens. Vamos vê-las em grupo e depois vou pedir-lhe para as colocar pela ordem correcta. Podem trabalhar em grupo! Lembra-se da Tia Quer um Empréstimo?

Mostrar a imagem (da cabeça) da Tia Quer um Empréstimo. Depois, mostrar as imagens abaixo aos participantes por esta ordem. Diga aos participantes que as imagens NÃO estão pela ordem correcta. Use as explicações fornecidas para orientar os participantes durante a actividade.

Imagem 5:

A Tia vai debater o empréstimo com o seu gestor de conta. Ele mostra-lhe os custos associados ao empréstimo no contrato. Ela não contou com o encargo de abertura e a comissão!

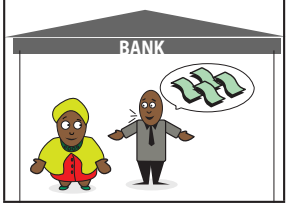


Imagem 4:

A Tia vai ter com Chantal para lhe dizer que os custos dos seu empréstimos são maiores do que esperava. Chantal diz à Tia para ir falar

Imagem 1:

A Tia decidiu fazer um empréstimo e está presente na sessão de orientação. Durante a sessão, a Tia só consegue

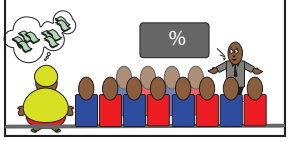


Imagem 3:

A Tia vai pagar a prestação e pensa pagar 12.000 "dólares". Contudo, a sua prestação é de 13.500 "dólares".

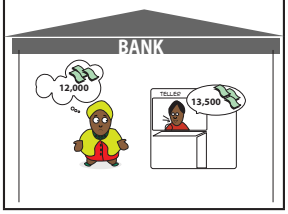


Imagem 2:

A Tia recebe o contrato do seu empréstimo, e coloca-o de lado sem o ler.

Quando terminar de explicar as imagens, diga:

Preciso de um voluntário para vir aqui mover as imagens. Vamos, em conjunto, ordenar os eventos da Tia Quer um Empréstimo, desde a primeira situação a acontecer até à última.

Dê a oportunidade aos participantes de debaterem a sequência dos eventos em grupo e oriente-os à medida que falam. Deixe que vários voluntários participem na ordenação das imagens – NÃO as mova para os participantes.

Certifique-se de que todos conseguem ver as imagens. Para cada uma, pergunte aos participantes, por exemplo:

- **O que aconteceu em primeiro lugar?**
- **O que aconteceu a seguir?**

Passo 3: Desafio - 20 minutos

Quando os participantes conseguirem obter a ordem correcta dos eventos, debata as seguintes questões em grupo.

Pergunte:

- **O que aconteceu nesta história? Descreva pelas suas próprias palavras.** . *[A Tia Quer um Empréstimo fez um empréstimo, mas não prestou atenção durante a sessão de orientação, não analisou o contrato do empréstimo, e não considerou os encargos e as comissões, assim como o seguro, associados ao empréstimo. Falou sobre isto à sua amiga Chantal, que a aconselhou a falar com o seu gestor de conta. Quando foi pagar a prestação do empréstimo, o valor era maior do que esperava.]*

- **Que encargos a Tia teve de pagar e com os quais não contava?**
[Encargo com a abertura da conta e comissão.]

- **O que causou o problema para a Tia Quer um Empréstimo?**
[Não prestou atenção a todos os custos ou desconhecia as suas responsabilidade como mutuária.]

  Lembrar os participantes das suas histórias referidas no Passo 1, quando foram surpreendidos por encargos e comissões. Agora, mostrar a cabeça de Chantal.

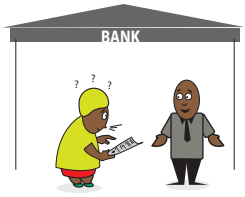
- **Lembra-se de Chantal, a melhor amiga da Tia? Se fosse Chantal, que conselho daria à Tia Quer um Empréstimo?** *[Presta muita atenção durante a sessão informativa aos custos do empréstimo, analisa o contrato do empréstimo para saber quais são os custos, e pede ao teu gestor de conta ou a um elemento do comité do grupo para explicar os encargos e comissões ou o seguro.]*

Enquanto os participantes referem as boas práticas ou conselhos, apresente o cartão com a imagem das "Boas práticas" que mencionaram. Quando os participantes terminarem de dar as suas ideias, mostrar-lhes os cartões restantes para pedir-lhes se reconhecem as restantes boas práticas.

Prestar muita atenção:

Ler o contrato:

Fazer perguntas:



Vá com calma!:

Depois diga:

Por vezes parece desleal ou injusto para uma instituição cobrar encargos pela sua conta e seguro. Contudo, existem muitas razões para a existência desses encargos e o seguro é um complemento importante ao empréstimo.

Quando uma instituição financeira empresta dinheiro a mutuários como você e eu, têm custos que têm de ser pagos. Porque têm de pagar aos seus funcionários, pagar as suas agências e equipamentos, pagar para fazer visitas, formar e ajudar clientes, assim como poder continuar a emprestar a outras pessoas, têm de recuperar os seus custos através dos juros, das comissões e de outros encargos.

Contudo – mesmo assim deve comparar várias instituições. Talvez consiga poupar algum dinheiro!

Passo 4: Mudança - 10 minutos

Pergunte (ao mesmo tempo que mostra o póster das Regras Básicas):

➤ **Quais foram as nossas 3 últimas Regras Práticas, antes do dia de hoje?**
[1. Conheça os princípios básicos dos termos do empréstimo,
2. Juros: Pergunte se a sua taxa é fixa ou decrescente,
3. Juros decrescentes: São mais baixos do que parecem.]

➤ **Qual foi a Regra Prática de hoje?** *[Não se esqueça dos encargos e comissões!]*

Diga:

Mais uma vez, é importante saber quais são os seus direitos e cumprir com as suas responsabilidades como mutuário, assim como saber quais são os encargos e as comissões que serão cobrados.

Comparando empréstimos diferentes – quando tal for possível – seremos capazes de planear um bom uso do nosso dinheiro e tomar as decisões certas quanto ao empréstimo.

Por vezes, nem todos os encargos e comissões são apresentados antes de fazer o empréstimo. Por isso, é importante fazer TODAS as perguntas sobre encargos e comissões antes de pedir emprestado. Não olhe somente para a taxa de juro!

Pergunte:

➤ **Como é que se pode proteger de pagar encargos e comissões que desconhecia?** *[Preste atenção durante a sessão de orientação (grupo ou individual), analise o contrato do empréstimo, e faça perguntas sobre encargos e penalidades por atraso no pagamento ao seu gestor de conta e a alguém em quem confie, como um cliente actual.]*

Aponte mais uma vez para as imagens da Boa Prática.

➤ **O que é que vai fazer antes de subscrever o próximo empréstimo?**

Peça a vários voluntários para responder. Agradeça a todos a participação!

SESSÃO 5: SEGURO: UM POUCO MAIS AGORA PODE SIGNIFICAR POUPANÇAS MAIS TARDE

Por que razão ensinamos este assunto?

FINALIDADE

Explicar o conceito de seguro e explicar por que razão o seguro de um empréstimo possui um encargo não reembolsável.

OBJECTIVOS

No final da actividade, os participantes terão:

PASSO 1. Exposto a quinta Regra Prática: "Seguro: Um pouco mais agora pode significar poupanças mais tarde"

PASSO 2. Descrito o que acontece quando um mutuário não possui um seguro e se depara com uma situação de emergência através de uma história em imagens

PASSO 3. Comparar as diferenças em termos de custos entre um mutuário com seguro e um mutuário sem seguro

PASSO 4. Associar o conceito de seguro e de protecção contra possíveis perdas com outras práticas comuns

O que é necessário para esta sessão?

MATERIAIS

- Fichas (ou seja, qualquer objecto redondo pequeno, como pequenas pedras ou caricas)

IMAGENS/PÓSTERES

- Póster das "Regras Práticas"
- Imagem da cabeça: Tia Quer um Empréstimo
- Imagem da cabeça: Chantal
- Imagens da história: Um incêndio na cidade
- Gráfico: Custos da Tia vs. Custos de Chantal

TEMPO

1 hora

Lembretes sobre a adaptação:

- ✓ Analisou as situações de emergência e os riscos que as pessoas enfrentam e acrescentou exemplos locais?
- ✓ As imagens fornecidas são adequadas ao seu contexto? Caso não sejam, concebeu novas ilustrações e preparou-as para a sessão?
- ✓ Verificou as histórias para ter a certeza de que são realistas no seu contexto?
- ✓ Verificou se o seguro é frequentemente parte de um produto de empréstimo no seu contexto? Se sim, de que tipo?
- ✓ Alterou o tipo de moeda de "dólar" para a moeda usada no seu país?
- ✓ Recalculou as quantias de forma a que sejam realistas para os mutuários no seu contexto?

Passo 1: Ligação - 10 minutos

Dê as boas-vindas a todos à sessão de formação. Explique aos participantes que acabou de falar sobre os encargos e comissões, mas que agora vai falar sobre mais um custo que faz parte de um empréstimo, o seguro.

Fazer um empréstimo implica considerar várias coisas. Na primeira vez que faz um empréstimo vai parecer que tem demasiadas coisas para considerar. Contudo, se você e a sua família decidirem que um empréstimo é mesmo aquilo de que precisam, e faz um, estes aspectos tornam-se muito mais fáceis com o tempo e a prática.

Hoje vamos falar sobre o seguro, que é outro encargo que por vezes acompanha o empréstimo. Nem sempre é parte de empréstimo mas, como verá, pode ser uma ferramenta muito útil.

Pergunte:

➤ **Que riscos ou situações de emergência pode sofrer que fariam com que fosse difícil para si pagar as prestações de empréstimo?** *[Incêndios, cheias, secas, outros desastres naturais, falência ou mau desempenho do negócio, crise de combustível, aumento de preços para as suas mercadorias, morte, lesão ou acidente, doença na família, roubo, etc.]*

Deixe que 2 a 3 participantes respondam. Depois diga:

Existem muitas coisas que podem acontecer que tornam difícil ou impossível pagar o empréstimo!

➤ **Quando alguém se depara com uma situação de emergência, e não pode pagar o empréstimo, o que pode acontecer?** *[Perdem a sua garantia, o seu grupo tem de pagar, têm de pedir dinheiro a amigos ou familiares, têm de pedir dinheiro a um agiota. Se morrerem, a sua família é obrigada a pagar. Na maior parte das vezes as pessoas sentem vergonha e desespero.]*

Continue explicando:

Porque os bancos e as IMF sabem que muitos riscos são comuns, conceberam algo que ajuda a proteger as pessoas. Querem evitar os problemas que surgem quando alguém não consegue cumprir, como recorrer a um agiota ou pedir emprestado a amigos e familiares. A isto chama-se ***seguro.***

O **seguro** é uma forma de protecção contra a possibilidade de perda. É como levar um guarda-chuva para se proteger da chuva quando existem nuvens negras!

Em muitos casos, o seguro só protege contra a morte do mutuário, mas existem outros produtos disponíveis que protegem contra intempéries, perda de colheitas e outras situações de emergência.

*Depois apresente a quinta **REGRA PRÁTICA.** Mostrar o póster da Regra Prática e apontar para o n.º 5:*

Vamos evitar más notícias no final do nosso empréstimo. A nossa quinta Regra Prática é **"Seguro: Um pouco mais agora pode significar poupanças mais tarde!"**

Passo 2: Conteúdo - 20 minutos

Mostrar a imagem da cabeça da Tia Quer um Empréstimo e da Chantal. Explicar:

> Tenho outra história para vocês sobre as nossas duas amigas Tia Quer um Empréstimo e Chantal. Vão olhar para as imagens e descrever o que se passa. Vou ajudá-los. Vamos lá!

Oriente os participantes ao longo da seguinte história mostrando-lhes as imagens e pedindo-lhes para descrever o que se passa em cada imagem. À medida que mostra cada uma das imagens, pergunte:

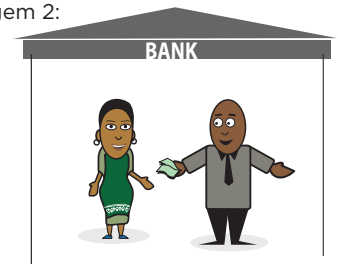
➤ **O que se passa aqui? Descreva a imagem.**

Imagem 1:

1. A Tia Quer um Empréstimo e Chantal pediram ambas um empréstimo, há vários meses atrás, para expandir os seus pequenos negócios.

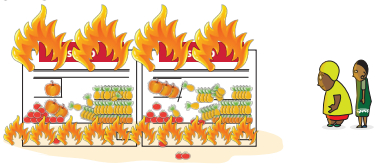
A Tia decidiu que os encargos, as comissões e o seguro eram muito complexos, e foi a um agiota pedir 100,000 "DÓLARES". Não gostou de saber que se não usar o seguro, perde-o no final do empréstimo e que, se voltar a fazer um empréstimo, tem de fazer uma nova apólice.

Imagem 2:



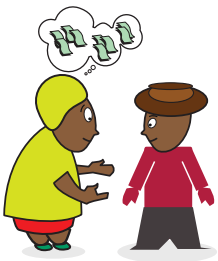
2. Chantal foi à sua IMF local. Esteve presente numa sessão de orientação e aprendeu sobre os encargos, comissões e seguro. Também pediu emprestados 100.000 "DÓLARES". Chantal pagou 3.000 "DÓLARES" pelo seguro, depois de debater com a sua família se seria uma boa ideia.

Imagem 3:



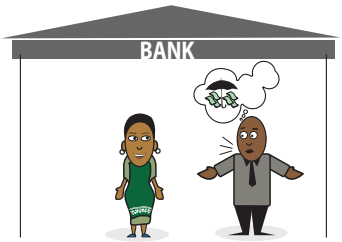
3. Infelizmente, as duas mulheres não tiveram muita sorte! As chuvas não chegaram quando se esperava, e tudo estava MUITO seco. Um incêndio varreu a cidade, queimando tudo no seu caminho. Ambas as mulheres deviam 20.000 "DÓLARES" dos seus empréstimos.

Imagem 4:



4. A Tia perdeu tudo, e teve de pedir dinheiro emprestado ao seu antigo patrão para pagar o empréstimo. Agora, deve 20.000 "DÓLARES" ao seu antigo patrão e não sabe como os pagar.

Imagem 5:



5. Chantal foi falar com o seu gestor de conta e comunicou a sua perda. O gestor de conta ajudou-a com a documentação necessária e o seu empréstimo foi pago na totalidade.

Passo 3: Desafio - 20 minutos

Mostrar o póster com duas colunas: 1 para a Tia Quer um Empréstimo e 1 para Chantal. Pegue nas fichas e explique que cada uma vale 1.000 "DÓLARES". Peça a um voluntário para o ajudar com as fichas. Diga ao voluntário para colocar o número correcto de fichas na caixa correspondente - Tia ou Chantal – quando forem colocadas as perguntas:

Tia	Chantal
	○○○

- **Quanto é que a Tia pagou para proteger o seu empréstimo antes de o ter pedido?** *[Nada]*
- **Quanto é que a Chantal pagou para proteger o seu empréstimo antes de o ter pedido?** *[3.000 "DÓLARES"].*
- **Quando dinheiro é que a Tia teve de pagar ao agiota depois do fogo ter destruído o seu negócio?** *[20.000 "DÓLARES"].*
- **Quanto dinheiro é que Chantal teve de pagar?** *[Nada – o seu seguro cobriu a perda. Só pagou os 3.000 no início para a proteger.]*

Tia	Chantel
○○○○○ ○○○○○ ○○○○○ ○○○○○	○○○

- **Quando é que Chantal teve de pagar uma pequena quantia extra para o seu empréstimo?** *[No início. Pagou o seguro quando fez o empréstimo.]*
- **No final, quem pagou menos pelo empréstimo?** *[A Chantal pagou menos do que a Tia.]*
- **Na sua opinião, quem tomou a melhor decisão: a Tia ou Chantal?**

Peça aos participantes para falar com um colega ou alguém sentado ao seu lado antes de alargar a pergunta a todo o grupo. Depois dos participantes terem passado alguns minutos a debater, peça a alguns para darem a sua opinião.

Depois explique:

Tal como a Tia, muitas pessoas acham que é difícil compreender o seguro. Adiciona um custo ao empréstimo e SÓ o pode usar se a situação de emergência ou risco que cobre acontecer DURANTE a duração do empréstimo.

Contudo, muitos riscos e situações de emergência acontecem a todos na vida diária. São coisas que não podemos prever ou esperar. É por esta razão que o seguro existe como parte de muitos empréstimos. Desta forma, dependendo do tipo de seguro, se morrer, ficar doente, ou enfrentar uma situação difícil que não consiga ultrapassar, você e a sua família não vão ficar subjugados ao encargo extra de ter de pagar o empréstimo.

Mais uma vez, o seguro é uma forma de protecção contra a possibilidade de perda. Quando vai fazer um empréstimo com seguro, é importante que faça estas perguntas ao seu gestor de conta:

1) O que é que o seguro cobre? Por exemplo, cobre a morte, lesões e doença?, e
2) Como posso accionar o seguro (ou a minha família) se alguma das situações cobertas acontecer?

Passo 4: Mudança - 10 minutos

Pergunte (ao mesmo tempo que mostra o póster das Regras Básicas):

➤ **Quais foram as nossas 4 últimas Regras Práticas, antes do dia de hoje?**
[1. Conheça os princípios básicos dos termos do empréstimo,
2. Juros: Pergunte se a sua taxa é fixa ou decrescente,
3. Juros decrescentes: São mais baixos do que parecem,
4. Não se esqueça dos encargos e comissões.]

➤ **Qual foi a Regra Prática de hoje?** *[Seguro: Um pouco mais agora pode significar poupanças mais tarde!]*

Diga:

Existem muitas razões pelas quais as pessoas não gostam do seguro mas, como vimos, um pequeno custo no início pode poupar custos maiores mais tarde. Alguns seguros são mesmo obrigatórios – tal como o seguro de saúde em alguns países, ou o seguro para automóveis para os condutores.

O seguro é como levar um guarda-chuva durante a estação das chuvas – mesmo quando não tem a certeza se vai chover, levar um pequeno objecto consigo pode ajudá-lo a evitar ficar molhado!

Pergunte:

➤ **Que outras coisas as pessoas fazem "por precaução" para se protegerem de um possível risco ou emergência?** *[Usar capacete quando andam de mota, usar o cinto de segurança no carro, grades nas janelas, vedação à volta da casa, dinheiro num porta-moedas em vez de na mão ou no bolso, etc.]*

Peça a vários voluntários para darem as suas respostas. Diga:

Estas coisas são como um seguro! São coisas que fazemos antes de algo acontecer, para nos protegermos, assim como às nossas famílias. Da próxima vez que ouvir a palavra seguro, pense no seu exemplo!

Encerre a sessão perguntando:

➤ **Por último, que perguntas deve fazer para ter a certeza de que compreendeu e usa o seu seguro?**
[1. O que é que o seguro cobre? Por exemplo, cobre a morte, lesões e doença?, e 2. Como posso accionar o meu seguro (ou a minha família) se algo que está coberto acontecer?]

Agradeça a todos a participação!

SESSÃO 6: COMPARAR MAÇAS A LARANJAS COM A TAE (OU A TJE)

***NOTA: Esta sessão só será usada em contextos onde a TAE ou a TJE são usadas.**

Por que razão ensinamos este assunto?

FINALIDADE

Para apresentar e explicar os conceitos da TAE e da TJE e debater por que razão são úteis e importantes na comparação de empréstimos com prazos, tipos e dimensões diferentes.

OBJECTIVOS

No final da actividade, os participantes terão:

PASSO 1. Exposto a sexta Regra Prática: "Comparar maças a laranjas com a TAE"
PASSO 2. Associado a ideia de pedir dinheiro emprestado ao conceito de alugar – subscrever um empréstimo é "alugar" dinheiro
PASSO 3. Comparado dois empréstimos com prazos e taxas de juros diferentes usando a TAE
PASSO 4. Debatido mitos comuns sobre o método da TAE para divulgação das taxas de juro

O que é necessário para esta sessão?

MATERIAIS

- Ficha de trabalho simplificada sobre o empréstimo

IMAGENS/PÓSTERES

- Póster das "Regras Práticas"
- Sinal dos sacos de arroz: Tamanhos iguais, custos diferentes
- Sinal dos sacos de arroz: Tamanhos diferentes, custos diferentes
- Imagem da cabeça: Tia Quer um Empréstimo
- Imagem da cabeça: Chantal
- Póster: Empréstimo da Tia vs. Empréstimo de Chantal

TEMPO

1 hora

Lembretes sobre a adaptação:

- ✓ As imagens fornecidas são adequadas ao seu contexto? Caso não sejam, concebeu novas ilustrações e preparou-as para a sessão?
- ✓ Verificou as histórias para ter a certeza de que são realistas no seu contexto?
- ✓ Verificou se a Taxa Anual Efectiva (TAE) ou a Taxa de Juro Efectiva (TJE) são usadas no seu contexto?
- ✓ Compreende o que se passa nos cálculos da TAE ou da TJE e o porquê?
- ✓ Alterou o tipo de moeda de "dólar" para a moeda usada no seu país?
- ✓ Recalculou as quantias de forma a que sejam realistas para os mutuários no seu contexto?

Passo 1: Ligação - 10 minutos

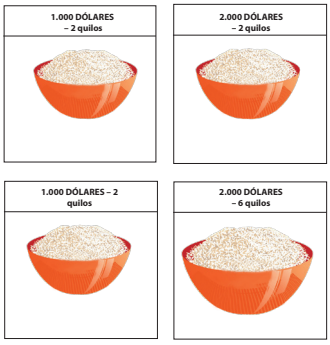
Dê as boas-vindas a todos à sessão de formação. Diga:

> Na nossa última sessão, falamos sobre os termos e condições do empréstimo. Agora, vamos falar sobre a taxa de juro que é exigida no seu país [inserir aqui o nome do cálculo da taxa de juro, *TAE*, *TJE*, ou outra], e como melhor a compreender.

*Depois apresente a última **REGRA PRÁTICA.** Mostrar o póster da Regra Prática e apontar para o n.º 6, na palma da mão.*

> Vamos evitar más notícias no final do nosso empréstimo. A sexta e última Regra Prática é **"Comparar maças a laranjas com a TAE!"** As maças e as laranjas são ambas frutos, ambas doces, pequenas e redondas – mas não são a mesma coisa. Da mesma forma que alguns empréstimos são mais longos, alguns são mais curtos, alguns têm taxas de juro mais elevadas e alguns taxas de juro mais baixas – podemos comparar "maças" e "laranjas" usando a TAE!
>
> No passado, no nosso país, as instituições financeiras informavam os clientes como nós sobre as taxas de juro usando métodos muito diferentes. Existem muitos aspectos que temos de analisar para tomar a decisão certa sobre o empréstimo – a taxa de juro, as comissões, o seguro, o custo total e o tempo que temos para pagar o empréstimo. Isto faz com que seja difícil comparar empréstimos diferentes e, por vezes, torna mais caro pedir um empréstimo. Vamos ver um exemplo.

Comece segurando uma imagem com dois sacos de arroz e dois preços. Pergunte:



> ➤**Digamos que vai comprar um saco de arroz. Entre estes dois sacos de arroz, qual escolheria?**

Peça a 2-3 voluntários para partilhar as suas respostas e continue com o próximo exemplo. Pergunte:

> ➤ **Agora, que saco de arroz escolheria?**

> ➤ **Por que razão fez essa escolha? Que partes da informação tomou em consideração?** *[Custo, tamanho, dimensão da família, quanto arroz necessita e durante quanto tempo.]*

Diga:

> Quando compara empréstimos de diferentes instituições financeiras antes de pedir um empréstimo, é como se estivesse a comparar dois sacos de arroz com custos e tamanhos diferentes. Existem vários factores que tem de considerar. O importante é que considere estes factores para si e para a sua família, e que tome uma decisão baseada nesses aspectos antes de fazer o empréstimo.
>
> A TAE pode ajudá-lo a analisar empréstimos com custos e dimensões diferentes e a compará-los. Ou seja, a TAE – ou "Taxa Anual Efectiva" – deve dizer-lhe quanto o empréstimo vai custar-lhe num ano de calendário.uma decisão baseada nesses aspectos antes de fazer o empréstimo.

Passo 2: Conteúdo - 15 minutos

Mostre a imagem da cabeça de Tia e de Chantal e conte a seguinte história para orientar os participantes. Diga:

A Tia Quer um Empréstimo pretende arrendar um terreno próximo de sua casa. Fala com o proprietário e chegam a acordo sobre a quantia que vai pagar pelo terreno e outros encargos. Vai pagar 100.000 "DÓLARES" pelo terreno. Logo de seguida vai falar com Chantal para lhe contar as novidades – 100.000 "DÓLARES" é um bom preço pelo terreno!

Chantal interrompe imediatamente a Tia e diz: "Não assines nada sem fazeres a próxima pergunta muito importante!"

Pergunte:

- **A que pergunta se refere Chantal?** *[Durante quanto tempo a Tia pode arrendar o terreno por 100.000 "DÓLARES"?]*

- **Por que razão esta pergunta é importante?** *[O prazo é importante antes de arrendar o terreno – tal como é quando "aluga" dinheiro. Por exemplo, 100.000 "DÓLARES" pode ser um bom negócio se a Tia poder arrendar o terreno por um ano, mas não será um bom negócio se só o poder arrendar por um mês.]*

Diga:

Bem pensado! Como referimos anteriormente, os juros são como um aluguer – é um aluguer que paga pelo dinheiro que está a usar, tal como paga uma renda por um terreno ou uma casa, ou um aluguer por uma bicicleta ou um carro. É importante que saiba que a taxa de juro é uma percentagem do dinheiro que pede emprestado.

Os juros são a comissão que o banco ou a IMF lhe cobra para lhe emprestar dinheiro, e é uma parte muito importante do empréstimo. Sem os juros, o banco não pode pagar aos seus funcionários para o ajudar, comprar os equipamentos de que necessita para controlar o seu empréstimo e mantê-lo seguro, assim como suportar a agência para que permaneça aberta. Não pode crescer e emprestar dinheiro a outras pessoas.

Segure uma imagem comparando os dois empréstimos. Parte da informação estará tapada – destape-a passo-a-passo. Diga:

TAE de 18% do empréstimo da Tia Custo total: 3.000 "DÓLARES"	TAE de 10% do empréstimo da Chantal Custo total: 8.000 "DÓLARES"
Tapado	*Tapado*

A Tia Quer um Empréstimo e a Chantal estão a comparar empréstimos. Digamos que cada uma delas vai pedir emprestado 100.000 DÓLARES. O empréstimo da Chantal tem uma taxa de juro de 10% e o da Tia de 18%. A Tia terá custos totais de 3.000 "DÓLARES", enquanto que a Chantal terá custos totais de 8.000 "DÓLARES".

Pergunte:

- **Que empréstimo prefere?** *[A maioria dirá o A, porque tem custos inferiores.]*

- **Tem todas as Informações de que necessita para tomar a decisão certa? Pense no conselho de Chantal dado à Tia sobre o arrendamento do terreno.** *[As respostas serão mistas – muitos falarão provavelmente de outros factores, como o tempo de espera, período de carência, prazo do empréstimo, quantia da prestação, etc. Agradeça as suas respostas – pessoas diferentes têm necessidades de empréstimo diferentes, por isso não existem respostas "certas" e "erradas", ainda.]*

Passo 3: Desafio - 15 minutos

TAE de 18% do empréstimo da Tia	TAE de 10% do empréstimo da Chantal
Custo total: 3.000 DÓL. Prazo: 3 meses Período de carência: nenhum Prestação mensal: 34.000 DÓLARES.	Custo total: 8.000 DÓL. Prazo: 12 meses Período de carência: 6 meses Prestação mensal: 9.000 DÓLARES.

Diga:

Vamos olhar mais de perto para estes dois empréstimos.

Destape as secções tapadas nos sinais e explique as novas informações aos participantes. Diga:

O empréstimo da Tia custa 3.000 DÓLARES para um período de 3 meses. Não tem período de carência para usar o dinheiro sem que lhe sejam cobrados juros. O empréstimo de Chantal custa 8.000 DÓLARES e tem 12 meses para pagar o empréstimo. E mais, tem 6 meses para usar o dinheiro sem que lhe sejam cobrados juros!

Pergunte:

➤ **Agora que conhece os outros termos e condições, quais são as vantagens do empréstimo da Tia?** *[No geral custa menos.]*

➤ **Quais são as vantagens do empréstimo da Chantal?** *[Tem tempo para usar o dinheiro antes de pagar os juros, tem mais tempo para pagar as prestações. Enfatize que as prestações de Chantal serão também mais pequenas – os participantes poderão não se aperceber disso. As prestações da Tia serão pouco mais de 34.000 por mês, enquanto que a Chantal pagará pouco menos de 9.000.]*

➤ **Agora que sabe mais sobre estes empréstimos, qual deles prefere? Porquê?** *? [A maioria dirá agora o empréstimo de Chantal. Alguns poderão continuar a dizer que o da Tia é melhor porque não querem pagar um empréstimo durante um longo período de tempo. Contudo, pode validar as suas respostas, e falar um pouco mais sobre dinheiro e tempo.]*

Diga:

Existem alguns cálculos complexos que fazem parte do processo de determinação da TAE [ou outro método] para o seu empréstimo, e não vou hoje ensinar-lhe hoje estes cálculos. O governo calculou-os para si! Contudo, esta TAE, apesar de parecer cara, ajuda-o a aprender alguma coisa rapidamente sobre um empréstimo.

- **Vantagem 1:** No passado, tinha de ser você próprio a fazer muito cálculos para compreender quanto custaria um empréstimo. Existiam os juros, o prazo, o seguro, as comissões – e por vezes ainda mais custos! A TAE tem em consideração todos estes custos e comissões – excepto as penalidades. Poupa-nos a muitos cálculos!

- **Vantagem 2:** No passado, alguns empréstimos tinham taxas de juro chamadas de taxas "fixas". Deverá lembrar-se de ver taxas de 2,5% ou de 3,0% - pareciam tão baixas! Contudo, estes empréstimos exigiam que os mutuários pagassem juros sobre o montante original do empréstimo – ou "capital" – durante todo o período do empréstimo. O nosso governo está a usar a TAE, que é antes uma taxa decrescente. Agora, as taxas parecem superiores, mas incluem mais encargos e comissões encobertos, e só paga juros sobre o dinheiro que ainda tem para usar.

- **Vantagem 3:** A TAE ajuda-o a olhar para além dos custos – também tem em conta o tempo. Apesar do custo total ser importante, não é uma informação suficiente para o ajudar a tomar uma decisão acertada sobre o empréstimo. Por exemplo, um empréstimo com um custo total baixo, mas com um prazo muito curto, dá-lhe menos tempo para usar o dinheiro e exige que pague prestações mensais ou quinzenais mais elevadas. Podem ser difíceis de cumprir, mesmo que no fim pague menos dinheiro!

Lembre-se, expliquei anteriormente que um empréstimo é como "alugar" dinheiro - tal como pagaria uma renda por um terreno ou uma casa. Se vê duas casas que custam 10.000 DÓLARES, mas uma é por dia e a outra por mês, o custo é o mesmo mas o valor é certamente muito diferente! Passa-se o mesmo com os empréstimos. Um bom método de ter a certeza de quanto vai pagar pelo seu empréstimo é saber qual é a TAE, e depois considerar os outros termos e condições associados ao empréstimo. "Saber é poder – mas quando o usamos da forma certa!"

Passo 4: Mudança - 15 minutos

Diga:

> Mencionou vários factores para além dos custos ou da taxa de juro que são importantes para si quando tem de tomar uma decisão sobre um empréstimo. É bom que pense sobre todas estas coisas muito bem antes de tomar a decisão final. Contudo, gostaria de debater muito rapidamente alguns mitos sobre os empréstimos.

Pergunte:

> ➤ **Tendo em conta aquilo que sabe agora, quais são alguns dos mitos sobre empréstimos que consegue referir?**

Deixe que vários voluntários se ofereçam para dar ideias. Depois, continue, explicando os seguintes mitos. Mantenha a sessão activa, perguntando aos participantes que DISCORDAM com cada afirmação para se levantarem, e para aqueles que CONCORDAM para se manterem sentados. Explique:

> • **Afirmação 1:** Um empréstimo com um custo total (ou geral) inferior é SEMPRE melhor.

➤ **Por que razão esta afirmação é um mito?** *[Um mutuário não deve considerar somente os custos – os termos e condições são também importantes. Se pagar um custo inferior, mas o prazo também for menor, poderá não ter tempo para tirar todas as vantagens do uso do dinheiro e as suas prestações serão elevadas.]*

Continue para a segunda afirmação.

> • **Afirmação 2:** É melhor pagar rapidamente um empréstimo e depois fazer outro.

➤ **Por que razão esta afirmação é um mito?** *[Apesar de poder dar uma sensação de satisfação concluir o pagamento de um empréstimo e estar sem dívidas, muitas pessoas pagam um pequeno empréstimo e imediatamente depois fazem outro – e nunca estão realmente sem dívidas! Apesar de um empréstimo com um prazo maior significar que terá de gerir o seu empréstimo durante mais tempo, pode também tornar as suas prestações mais pequenas, e dar-lhe tempo para usar de forma produtiva o seu dinheiro.]*

Continue para a segunda afirmação.

> • **Afirmação 3:** Tem de ter estudado matemática complexa para compreender os empréstimos e as suas taxas de juro.

➤ **Por que razão esta afirmação é um mito?** *[O nosso governo está a encorajar o uso da TAE para nos ajudar a tomar as decisões certas sobre um empréstimo sem termos de fazer muitos cálculos, que poderíamos não ser capazes de compreender. Pode usar as TAEs divulgadas, juntamente com as informações sobre os termos e condições, para tomar uma decisão acertada sobre o empréstimo. Os empréstimos podem ser ferramentas eficazes para cumprir objectivos e fazer crescer negócios, e é importante que não se deixe guiar pela voz na sua cabeça que diz "Dê-me o dinheiro já."]*

Continue para a quarta e última afirmação.

- **Afirmação 4:** Agora que usamos a TAE, os nossos empréstimos são muito caros.

➤ **Por que razão esta afirmação é um mito?** *[Na realidade, a utilização da TAE – que nos ajuda a comparar empréstimos diferentes em instituições diferentes – muitas vezes faz com que o custo do nosso crédito diminua. As instituições não conseguem esconder custos ao publicar taxas de juro baixas e depois adicionando encargos e comissões extra. O valor da taxa de juro inclui agora coisas que eram anteriormente mais difíceis de ver, para além de nos ajudar a compreender o valor do dinheiro que "alugamos" ao longo do tempo.]*

Diga:

Existem diferentes tipos de empréstimos que são adequados para pessoas diferentes, dependendo das suas necessidades e da capacidade de pagar as prestações. O importante é ser paciente – pense durante algum tempo antes de fazer o empréstimo. E, mais importante, não se deixe enganar por alguns dos mitos que ouve. Agora que está informado, pode pensar sobre o empréstimo que quer para si, e tirar todas as vantagens do seu crédito!

Pergunte (ao mesmo tempo que mantém o seu polegar para cima):

➤ **Qual foi a Regra Prática de hoje?** *[Comparar maças a laranjas com a TAE.]*

Por vezes tem de executar um projecto pequeno e limitado e precisa de um empréstimo também ele pequeno e limitado – como uma breve corrida ou um sprint. Um pequeno projecto significa geralmente um empréstimo com um período de carência mais curto – ou nenhum – e um prazo mais limitado. A sua TAE será mais elevada. Para um projecto mais longo – quando necessita do dinheiro durante mais tempo – necessita de um empréstimo com uma TAE mais baixa. Pode tirar mais proveito do dinheiro que pede emprestado, e de forma mais eficaz, se prestar atenção à TAE!

Tal como dois frutos diferentes que quer comparar, pode comparar maças e laranjas – ou empréstimos diferentes – com a TAE!

Agradeça a todos a participação!

BIBLIOGRAFIA:

Andrea Del Granado and Maria E. Perdomo. 2010. *Consumer Protection: Balance Rights and Responsibilities. Trainer's Guide.* Microfinance Opportunities: Washington, DC.

Alejandro Drexler, Greg Fischer, and Antoinette Schoar. 2010. *Keeping it Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb. Working Paper.* London School of Economics: London, U.K.

Candace Nelson. 2008. *Risk Management and Insurance: Protect Your Family's Future. Trainer's Guide.* Microfinance Opportunities: Washington, DC.

Michael Tucci. 2010. *Total Cost of Credit vs. APR. Blog Post.* MicroFinance Transparency: Lancaster, PA. www.mftransparency.org/pages/2010/06/16/total-cost-of-credit-vs.-apr/

Charles Waterfield. 2012. *Calculating Transparent Prices. Microsoft Excel-based Tool.* MicroFinance Transparency: Lancaster, PA. www.mftransparency.org/pages/2010/02/24/calculating-interest-rates-with-excel/

mftransparency.org