

ホンジュラス国
国家協同組合監督委員会（CONSUCOOP）
ホンジュラス信用組合連合会（FACACH・FEHCACREL）

ホンジュラス国
地域に根差した金融包摂を通じた
貧困削減プロジェクト

業務完了報告書（第 1 期）

2023 年 12 月

独立行政法人
国際協力機構（JICA）

株式会社かいほつマネジメント・コンサルティング

ガ平
JR
23-042

プロジェクト関連写真



リオグランデ信用組合（左：乳製品を販売する女性組合員、中：革製品を製造・販売する男性組合員、靴販売店を経営する女性組合員）



エルガ信用組合（ピクルス屋を起業した女性組合員と担当職員）



カシル信用組合（農業を営む組合員）



コムレスール信用組合（左：融資グループ参加家族、右：同信用組合が経営するバイク販売店）



サンマルケーニャ信用組合
(左：信用組合の主要なメンバー（左側3名）との写真、右：印刷会社を起業した男性)



グアダルーペ信用組合（左：市場内で営業する支店、右：障害児用託児施設）

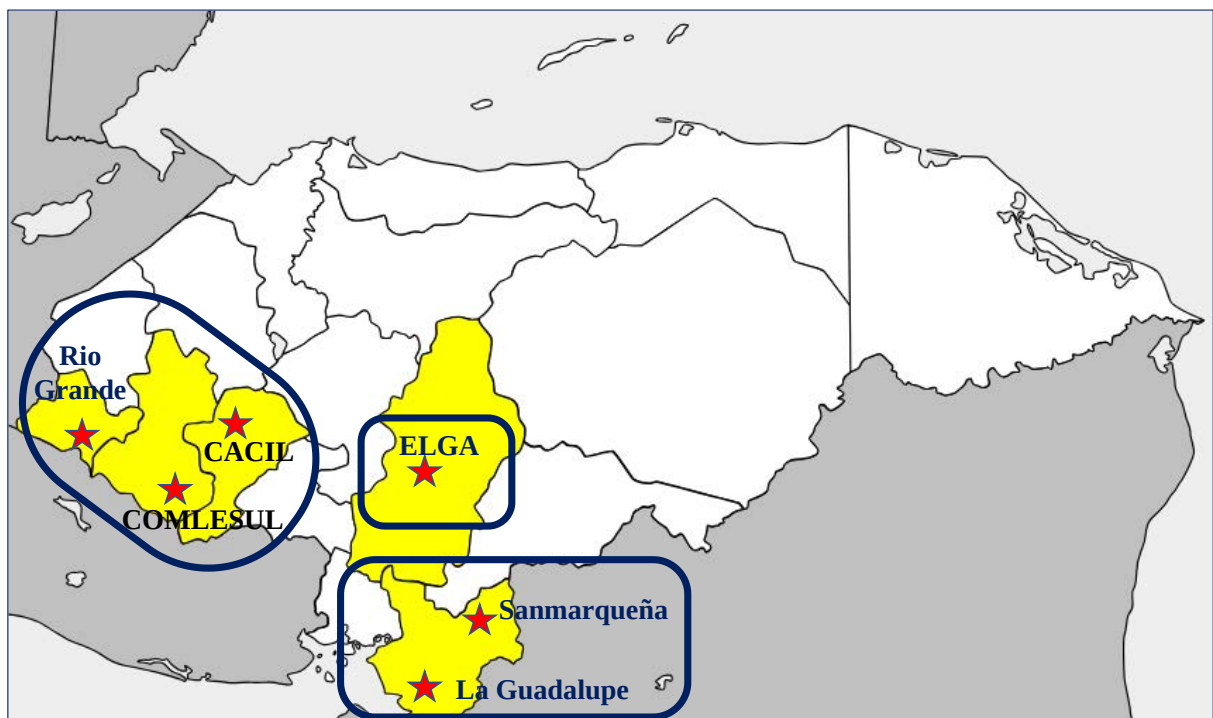


2023年9月に開催されたJCC（合同調整委員会）の様子

プロジェクト関係地図



人口1万人あたりの CONSUCOOP（信用組合監督機関）監督下89信用組合のアクセスポイント数
 出典：提案者作成（CONSUCOOPによる信用組合のアクセスポイントや、国家統計局によるデータをもとに作成）



パイロット6信用組合の本拠地の所在

出典：提案者作成

為替レート

1米ドル = 24.3485 Lps.（ホンジュラスレンピーラ） = 150.708 円
 （→1 レンピーラ = 約 6.01992 円）

（2023年11月1日現在、OANDA）

略語表

略語	正式表記（英語又は西語）	和文
ACH	Automated Clearing House	自動資金決済機構
ACTIVO	Ahorro, Cuenta Financiera, Trabajo e Ingreso para la Vida Optimizada	より良い生活のための貯蓄・口座・労働・収入（先行プロジェクト推進モデル名称）
AFI	Alliance for Financial Inclusion :	金融包摂アライアンス
BANRURAL	Banco de Desarrollo Rural	農村開発銀行（正式名の和訳。民間銀行。本報告書では通称に則りバンルラルと表記）
BCH	Banco Central de Honduras	ホンジュラス中央銀行
BdO	Banca de las Oportunidades	コロンビア金融サービス機会機関
BDS	Business Development Service	ビジネス開発サービス
CCT	Conditional Cash Transfer	条件付き給付金
CDE	Centro de Desarrollo Empresarial	企業開発センター
CHC	Confederación Hondureña de Cooperativas	ホンジュラス協同組合総連合会
CEPROBAN	Centro de procesamiento interbancario	銀行間取引センター
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor	貧困層支援諮問機関
CNBS	Comisión Nacional de Banco y Seguros	国家銀行保険委員会
CONAMUCOOPH	Consejo Nacional de la Mujer Cooperativista de Honduras	ホンジュラス全国女性協同組合評議会
CONATEL	Comisión Nacional de Telecomunicaciones	国家通信委員会
CONSUCOOP	Consejo Nacional Supervisor de Cooperativas	国家協同組合監督委員会
DFS	Digital Financial Service	デジタル金融サービス
DGRV	German Cooperative and Raiffeisen Confederation	ドイツ協同組合ライファイゼン総連合会
ENIF	Estrategia Nacional de Inclusión Financiera	国家金融包摂戦略
FACACH	Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras	ホンジュラス信用組合連合会
FEC	Fondo de Estabilización Cooperativa	金融安定化基金
FECOLFIN	Federación colombiana de cooperativas de ahorro y crédito, financieras y entidades financieras de propiedad de grupos cooperativos	コロンビア信用組合連合会
FEHCACREL	Federación Hondureña de Cooperativas de Ahorro y Crédito Limitada	信用組合ホンジュラス連合会
FOGACOO	Fondo de Garantías de Entidades Cooperativas	コロンビア預金保護基金
FOSEDE	Fondo de Seguro de Depósitos	預金保護制度
IDB	Inter-American Development Bank	米州開発銀行
INE	Instituto Nacional de Estadística	国家統計局
JCC	Joint Coordination Committee	合同調整委員会
JICA	Japan International Cooperation Agency	独立行政法人国際協力機構
MELYT I	Mujeres, Economía Local y Territorios	女性・地域経済プログラム
MIF	Mesa de Innovación Financiera:	金融イノベーション・ラウンドテーブル
MIS	Management Information System	情報管理システム
OPD	Organización Privada de Desarrollo	民間開発機関（ホンジュラスにおける小規模金融実施機関の一形態）
OPDF	Organizaciones Privadas de Desarrollo Financieras	金融開発民間機関（ホンジュラスにおける小規模金融実施機関の一形態）
PO	Plan of Operation	活動計画表
PDM	Project Design Matrix	プロジェクト・デザイン・マトリックス
REDMICROH	Red de Microfinancieras de Honduras	ホンジュラス小規模金融実施機関協会
SEDESOL	Secretaría de Desarrollo Social	社会開発省

SEDIS	Secretaría de Desarrollo e Inclusión Social	社会開発包摂省
SENPRENDE	Servicios para Emprendedores en Honduras	起業家・小規模企業向け国家サービス
SES	Superintendencia de Economía Solidaria	コロンビア連邦経済組織監督機関
SFC	Superintendencia Financiera de Colombia	コロンビア金融監督機関
SPI	Social Performance Indicator	社会指標
SSIS	Sub Secretaría de Integración Social	社会統合副省
ToT	Training of Trainers	指導者育成研修
UNIRED	Red de servicios cooperativos electrónicos	統一サービス網
USAID	US Agency for International Development	米国際開発庁
USSD	Unstructured Supplementary Service Data	非構造化補助サービスデータ

目次

プロジェクト関連写真	1
プロジェクト関係地図	3
略語表	4
本報告書の要旨	8
第1章 プロジェクトの背景および金融・信用組合セクターについて	9
1.1 本プロジェクトの背景	9
1.2 ホンジュラスの金融包摂に関する機関についての概要	10
1.3 ホンジュラスの信用組合セクターに関する概要	11
第2章 プロジェクトの実施と投入	16
2.1 プロジェクトの要約	16
2.2 プロジェクトの実施方針	16
2.3 プロジェクト実施のためのチーム体制	18
2.4 合同調整委員会（JCC）	19
2.5 モニタリングシート	19
2.6 プロジェクト投入実績	19
第3章 プロジェクト活動の実施状況	21
3.1 第1期の活動の概要	21
3.2 信用組合の運用規制や規制・監督方法に関する調査・分析の実施（別添1）	23
3.3 信用組合を取り巻く市場や組合員のニーズに関する調査・分析の実施（別添2）	26
3.4 プロジェクト活動検討に向けたジェンダーに関する分析（別添3）	30
3.5 プロジェクト活動の方向性に関する議論ならびにパイロット信用組合の選定（別添4）	39
3.6 事前研修ならびに第三国研修の実施（別添5、6、7、8）	49
3.7 パイロット事業の準備活動	57
3.8 詳細計画調査の実施ならびにJCCの開催（別添9、10、11、12）	64
第4章 プロジェクトの今後の流れについて	71
4.1 第2期以降の活動の流れ	71
4.2 インパクト評価の実施方法について	71

別添資料：

1. ホンジュラス信用組合セクター規制監督調査（英文）
2. ホンジュラス信用組合セクター市場調査報告書（英文）
3. プロジェクト活動検討に向けたジェンダーに関する分析（和文）
4. パイロット信用組合募集要項（西文）
5. 事前研修発表資料①マイクロファイナンス（西文）
6. 事前研修発表資料②顧客中心主義（西文）

7. 事前研修発表資料③ACTIVOモデル（西文）
8. 第三国研修完了報告書（和文）
9. 詳細計画調査団訪問に関する議事録（ミニッツ）
10. プロジェクト・デザイン・マトリックス（PDM）Version 2（英文）
11. 活動計画（PO）Version 2（英文）

本報告書の要旨

ホンジュラスは中南米の最貧国の一つであり、貧困削減は同国の優先課題である。本件の 2015 年から 2020 年の期間に実施された先行事業である「金融包摂を通じた CCT 受給世帯の生活改善・生計向上プロジェクト」では、⑦貧困削減のために金融包摂が重要であること、④金融包摂のためにはコミュニティ金融機関である信用組合の果たす役割が大きいこと等が明らかにされた。協同組合の歴史の長いホンジュラスでは、信用組合は持続的貧困削減に貢献できるポテンシャルが高い。かかる信用組合の重要性を踏まえ、本プロジェクトでは、ホンジュラスの金融包摂と金融教育を通じた信用組合の既存・潜在組合員の生計向上能力および手段の強化を目指した業務を行う。

本プロジェクトの実施期間は、2022 年 10 月から 5 年を予定しており、第 1 期（2022 年 10 月～2023 年 12 月）は詳細計画フェーズと位置付けられ、本プロジェクトを実施するにあたって必要な調査やパイロット事業に参加する信用組合（以下、パイロット信用組合）の選定、パイロット信用組合や信用組合の連合会との活動の方向性の決定、第三国研修の実施、プロジェクト・デザイン・マトリックス（PDM）の改定等を実施した。

現地側実施機関は、信用組合を含む協同組合を規制・監督する国家協同組合監督委員会（CONSUCOOP）ならびに、二つの信用組合連合会（FACACH および FEHCACREL）である。

パイロット信用組合には、首都を拠点として全国展開するエルガ信用組合、南部地域を拠点とするグアダルーペ信用組合とサンマルケーニャ信用組合、西部を拠点とするカシル信用組合、リオグランデ信用組合、コムレスール信用組合の 6 つが選定された。エルガ信用組合が最大手、それ以外が中堅規模の信用組合である。第 1 期後半からは、これらの信用組合とパイロット事業の内容を検討するための議論を実施中である。

二つの連合会とは、加盟する信用組合に将来的に普及することを想定し、マイクロクレジットならびに金融教育に関するパイロット事業を実施することが合意された。連合会とは、6 つのパイロット信用組合との活動や、マイクロクレジット、金融教育に関する活動の学びを反映した「金融包摂を通じた生計向上アプローチガイドライン」を第 2 期に作成の上、第 3 期には加盟する信用組合にガイドラインに基づいた研修や普及を実施する予定である。

信用組合を規制・監督する CONSUCOOP とは、パイロット信用組合や連合会、調査等を通じて判明した規制監督上の課題について、プロジェクト期間を通じて適宜改善することが目指されている。

本プロジェクトは、現地では EDIFICA プロジェクトという愛称で呼ばれている。EDIFICA はスペイン語で「構築する・作り上げる」という意味の動詞に由来する。また、「信用組合セクターによる金融包摂を通じた経済開発のためのプロジェクト」を意味する”Proyecto para la Economía y el Desarrollo con la Inclusión Financiera a través de las Cooperativas de Ahorro y Crédito”の頭文字をとったものである。

第1章 プロジェクトの背景および金融・信用組合セクターについて

1.1 本プロジェクトの背景

ホンジュラスでは、1日 2.15 ドル（2017年アメリカドル購買力平価ベース）未満の所得で暮らす貧困層の割合は国民の 13.3%（2022 年）¹であり、中南米地域の最貧国の 1 つである。貧困率はホンジュラス政府による定義では 60%を超え²、昨今のコロナや 2 度のハリケーンにより、特に女性や女児は不平等に失業や貧困の影響を受けている。また、都市部への人口流入に伴い、貧困問題が農村部のみならず都市部へも拡大するなど、貧困削減はホンジュラスにとって重要な課題となっている。

これまでホンジュラス政府は貧困削減を最重点施策の 1 つと位置づけており³、1990 年代から条件付現金給付制度⁴（CCT：Conditional Cash Transfer）による貧困世帯を対象とした支援を実施している。CCT を所管する当時の社会開発包摂省（現、社会開発省）内の社会統合副省は、この CCT と併せ、受給世帯が自ら生活改善や生計向上ができるよう、JICA との技術協力により「金融包摂を通じた CCT 受給世帯の生活改善・生計向上プロジェクト（2015-2020）」（以下、「先行事業」）を実施した。家計管理や計算等のライフスキルや、職業訓練・収入多様化、貧困層向け金融サービス提供（金融包摂）などを支援する生計向上促進モデル（通称：ACTIVO モデル）の構築、普及と検証を行い、結果、対象世帯の所得が向上したことが実証され、社会統合副省（当時）はモデルの全国普及に取り組んだ。

ホンジュラス政府は 2015 年から 2020 年に国家金融包摂戦略を策定し⁶、同戦略の一環として、口座維持費がかからず、低所得層でも保有しやすい基礎口座⁷の開設等を進めることで金融包摂を進めてきたが、2021 年時点の金融口座を所有する 15 歳以上の人口割合は 37.8%（男性が 48.6%、女性が 28.9%⁸）にとどまっている。

ホンジュラスにおいて金融包摂促進に関わる金融機関は、商業銀行、ノンバンク、NGO 系マイクロファイナンス機関、電子マネーサービスを提供する通信会社等様々であるが、その中に全国に約 300⁹ある信用組合（Savings and Credit Cooperatives）がある。信用組合は、地域コミュニティや職業組合と密接な関係を持つがゆえに、貧困層や低所得層、女性の金融包摂面で大きな役割を担っている。先行事業では複数の信用組合が協力機関として CCT 受給世帯の金融包摂に貢献した。他方、信用組合においては、規制・監督機関やその内容が商業銀行に対するものとは異なる。例えば、預金保護制度が整備されていない点や、新たな代理店設置のためのハードルが高いなど提供できるサービスや方法に制限がありうる。これらの結果、顧客ニーズに合った商品開発やそれを推進する環境整備が十分に行えていない面もある。

女性を取り巻く金融包摂環境としては、2011 年に 15%¹⁰であった女性の金融口座保有率は 28.9%¹¹

¹ [Honduras Overview: Development news, research, data | World Bank](#)

² ホンジュラス共和国 JICA 国別分析ペーパー（2020 年 3 月）[jcap.pdf\(jica.go.jp\)](#)

³ República de Honduras Visión de País 2010 – 2038 (P50-60) [Vision de Pais 2038](#)

⁴ 最貧困層に対し、子供の健康診断や学校への通学を条件に、現金を支給する制度。保健や教育への投資を促し、次世代の人的資本形成を促すことによって、貧困サイクルを断ち切り、貧困から脱却することが目的。

⁵ 2022 年の新政権の体制下で、SEDIS（社会開発包摂省）は、SEDESOL（社会開発省）へ変更。CCT は、SEDESOL が実施管理している Red Solidaria プログラムに吸収されている。

⁶ [Reporte-de-Inclusion-Financiera-2019.pdf \(cnbs.gob.hn\)](#) なお、新しい国家金融包摂戦略を実施すべく調整が進められている。

⁷ 「基礎口座」の場合は、通常の口座より少ない条件で開設・利用できる。

⁸ [The Global Findex Database 2021 Data \(worldbank.org\)](#)

⁹ うち国家協同組合監督委員会がブルーデンス規制の観点から監督する総資産 100 万米ドル以上の信用組合は 89 ある。

¹⁰ [Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution \(worldbank.org\)](#)

¹¹ 同上

(2022 年) まで増加している。また、ホンジュラスでは、地域に根差してマイクロクレジット（事業向けの小規模融資）¹²を含む金融サービス・非金融サービス、社会サービスを提供できる信用組合が金融包摂促進における重要なアクターである。それら信用組合での組合員の半数以上は女性¹³であり、その環境は徐々に改善されてきていることが判明している。一方、女性や、女性が経営・活躍する中小零細企業の融資へのアクセスに関しては、担保を含む保証の欠如が主な制約¹⁴となり、正規の金融機関から借り入れることができる男性が 13%であるのに対して、女性ではわずか 8%¹⁵（2021 年）である。また、男女の教育レベル、就業状況や労働形態、家庭における役割の影響も相まって、借入時の与信審査や金利の男女格差があるため、金融包摂を通じた貧困削減の取り組みにおいては、ジェンダー視点を組み込むことが重要である。

このような状況の中、本プロジェクトでは、ホンジュラスの金融包摂と金融教育を通じた信用組合の既存・潜在顧客の生計向上能力および手段の強化を目指した業務を行う。

1.2 ホンジュラスの金融包摂に関係する機関についての概要

本プロジェクトでは信用組合セクターを通じた金融包摂に関する業務を行う。その前提となる、ホンジュラスの金融包摂に関係する機関に関する情報は、以下のとおりである。

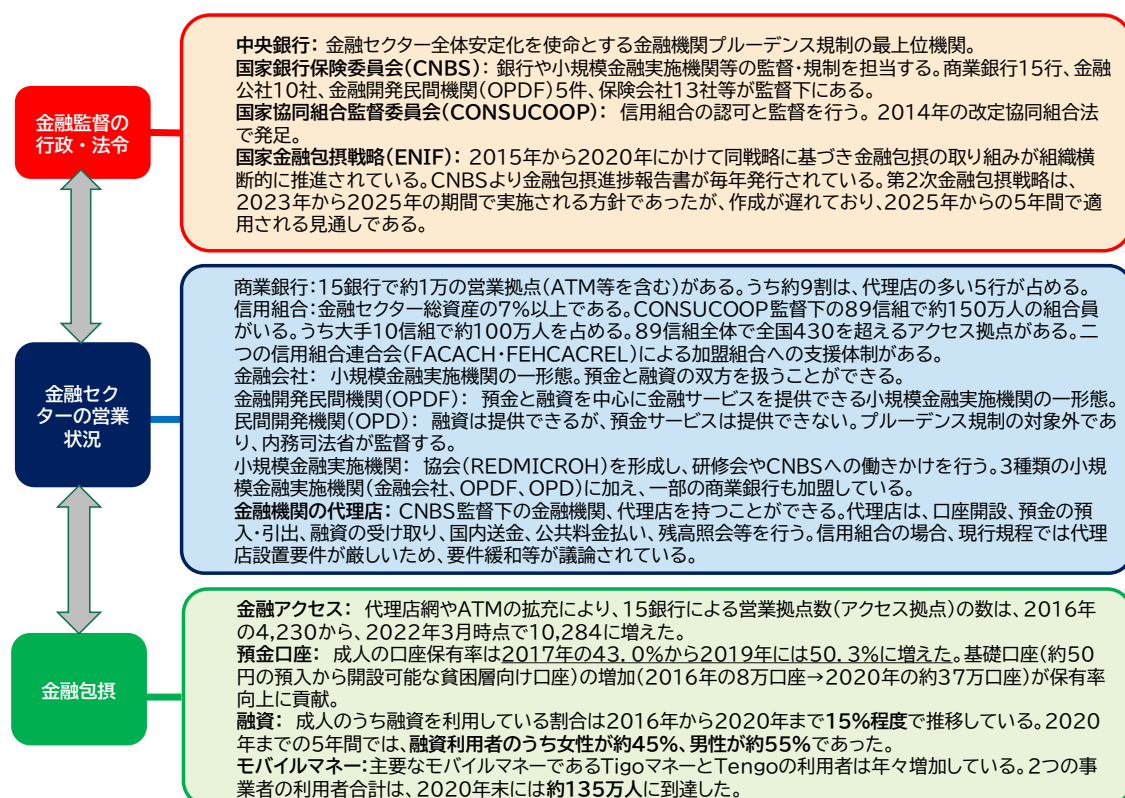


図 1.1: ホンジュラスの金融セクター及び金融包摂に係る概要図

出典: CNBS や CONSUCCOOP が公表している情報等を参照のうえ作成

¹² ホンジュラスにおける信用組合セクターのマイクロクレジットは、1 万米ドル以下かつマイクロクレジットの手法を活用した事業向け融資を指すが、CONSUCCOOP により定められている。

¹³ [06.21 DataDiagnostics-Honduras.pdf\(data2x.org\)](#)

¹⁴ [The Global Findex Database Report 2021 \(worldbank.org\)](#)

¹⁵ [The Global Findex Database Report 2021 \(worldbank.org\)](#)

本報告書の各所で記述する通り、ホンジュラスでは、金融イノベーション・ラウンドテーブル（Mesa de Innovación Financiera: MIF）という取り組みが実施されている。MIF は、米州開発銀行（IDB）ならびに米国開発庁（USAID）の支援のもと、中央銀行（BCH）と CNBS が主導する形で 2019 年に発足された。銀行セクターとフィンテック・セクターが参加機関の中心であったが、2022 年より、CONSUCOOP、信用組合連合会、規模の大きい信用組合の参加が始まった。信用組合セクターの積極的な参加は 2022 年後半からであった。2023 年末の段階では 20 近い信用組合が参加している。

1.3 ホンジュラスの信用組合セクターに関する概要

地域金融及び開発において、信用組合は重要な役割を果たすと言われている。ホンジュラスは、中南米諸国の中でも、金融セクターにおける信用組合のプレゼンスが高い¹⁶。国家銀行保険委員会の金融包摂レポートによると、総人口が約 990 万人のホンジュラスにおいて信用組合の組合員数は 2020 年末の段階で 1,476,204 人（総人口の約 15%）とされている。先行案件の経験に照らしても、多くの地域住民にとって銀行利用の物理的・心理的な壁があるところ、金融包摂の推進に際し、信用組合は重要なアクターであると言える。このような信用組合の重要性を踏まえて、以下の活動を推進することで、金融包摂を通じた貧困削減に貢献していく。

1.3.1 貧困地における金融包摂における信用組合の重要性

ホンジュラスは、中南米地域の中で、貧困の深刻な国である。2015 年にホンジュラス政府が実施した多面的貧困調査（健康・教育・仕事・住宅の諸指標で貧困を多面的に計測した調査）では、国民の 72%が貧困状態であるとされ、右図の通り、地域間格差も大きい。

貧困度合いの高い地域では、金融サービス提供機関として、銀行の拠点は比較的少なく、反対に、信用組合のプレゼンスは高い傾向がある。

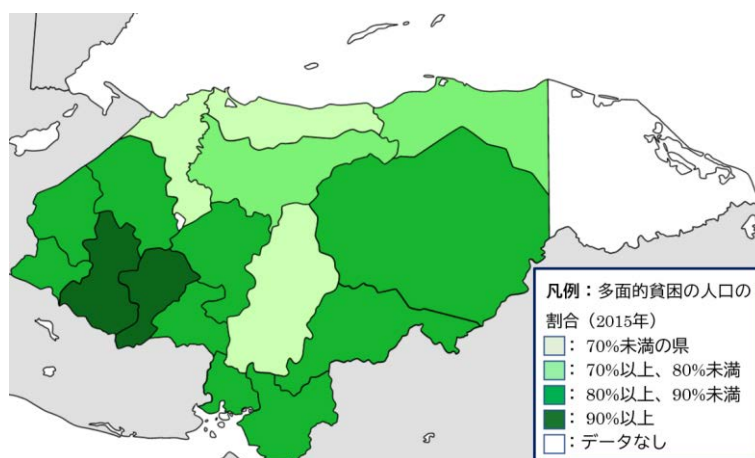


図 1.2： 県別に見る多面的貧困の状況（2015 年）

出典：ホンジュラス政府発表資料をもとに作成

下図に示す通り、国家銀行保険委員会（CNBS）監督下の金融機関（主に銀行）の面積・人口当りのアクセスポイント（営業拠点）数は、貧困度の高い地域において少ない。銀行代理店や ATM を含めて、銀行営業拠点は、貧困地域ではプレゼンスが低いと言える。

¹⁶ドイツ組合ライフェイゼン連合会（DGRV）によると、ホンジュラス金融セクター全体の総資産のうち、信用組合セクターの占める割合は、2020 年末には 7.36%であった（中南米地域 33 か国中 5 位）。2016 年時点の約 5.3%から見て増加した。

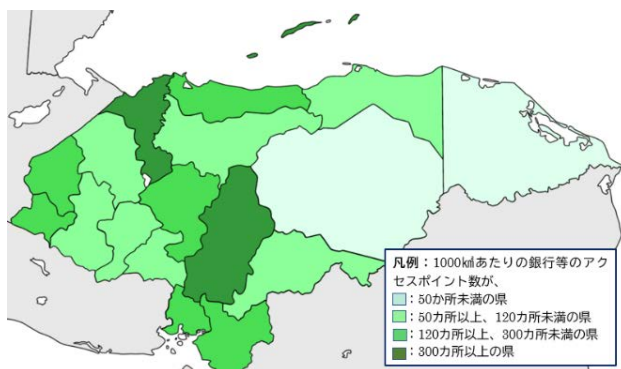


図 13： 1000 ㎞あたりの CNBS 監督下金融機関の営業拠点（アクセスポイント）数（2020 年）

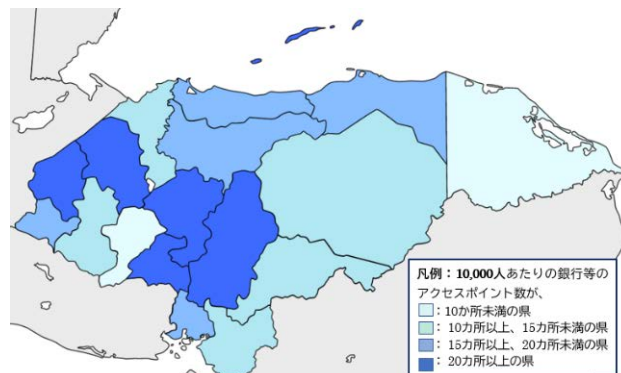


図 14： 人口 1 万人あたりの CNBS 監督下金融機関の営業拠点（アクセスポイント）数（2020 年）

出典：ホンジュラス中央銀行の「統計レポート 2019-2021」に記されたデータと人口統計に基づき作成

その一方で、貧困度の高い西部地域では、人口・面積当りの信用組合営業拠点数が高く、信用組合が住民の金融ニーズを支えているとされる。このような地域では、コミュニティ金融機関として、信用組合が地域住民の生計向上に果たす役割は大きい。

1.3.2 本プロジェクト実施機関 CONSUCOOP に関する概要

本件業務の現地側実施機関である国家協同組合監督委員会（CONSUCOOP）は、2014 年の改定協同組合法に基づき発足した。その組織使命は、信用組合を含む協同組合の監督と振興である。

2021 年末段階で、合計 1,171 の協同組合が CONSUCOOP に登録されており、うち 333 が信用組合である。CONSUCOOP は、総資産が 100 万米ドルを超える信用組合（現在は 89 組合が対象）に対してプルデンス規制の観点から、審査、検証、管理、監視、監督を行っている。協同組合法およびその規則（マネーロンダリング防止法等）の違反者に対して、制裁を加える責任も負う。こうした監督業務の一方で、協同組合の能力強化を図る等、振興も行っている。

CONSUCOOP の総職員数は、107 人である。本プロジェクトに直接的に関わりのある信用組合監督局の職員は 25 人であり、全員が首都のテグシガルパ市に勤務している。なお、両連合会を含めた本プロジェクトの実施体制については、2.3 において後述する。

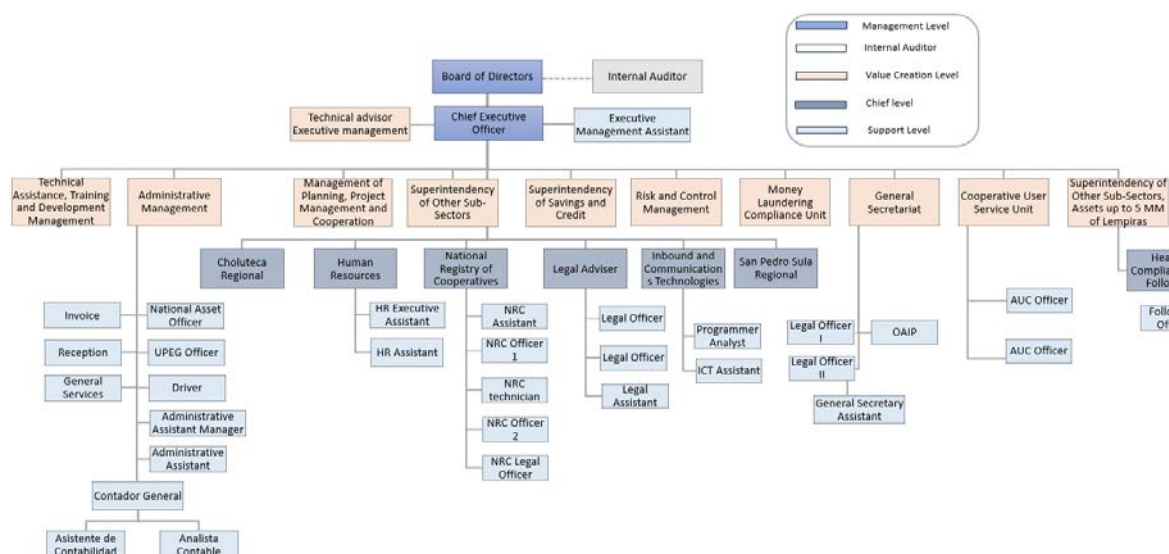


図 15： CONSUCOOP の組織図

CONSUCOOP の年間予算は、2020 年には約 222.3 万米ドルで、そのうち約 70%が人件費を占める。予算は、50%が政府からの拠出、残りの 50%が組合などからの予算拠出である。信用組合の場合、融資総額の 0.3%程度を毎年 CONSUCOOP に対して出資するとされ、5 年ごとに金額の見直しがされる。信用組合以外の組合については、総資産の割合に応じて拠出金が支払われている。

1.3.3 本プロジェクト実施機関 FACACH および FEHCACREL に関する概要

協同組合セクターを取り纏める組織として、ホンジュラス組合総連合会（CHC）があり、その傘下に、2つの信用組合連合会（FACACH と FEHCACREL）と 6つの産業別組合連合会が存在する。

CONSUCOOP 監督下にある 89 信用組合の連合会への加盟状況としては、51 信用組合が FACACH に、18 信用組合が FEHCACREL に加盟している。FACACH の特徴は、⑦比較的規模の大きな信用組合が加盟していること、④事業性融資に力を入れている信用組合が多いことが挙げられる。他方、FEHCACREL の特徴は、被雇用者組合が中心であるため、⑦小規模組合の加盟が多いこと、④消費性融資中心の信用組合が多いことが挙げられる。いずれの連合会も、加盟する信用組合等に対する技術指導や研修の提供に加え、加盟する組合の意向の取りまとめと CONSUCOOP に対する規制監督上の提言を行っている。これら 2つの連合会の概要を下表に示す。

表 1.1： ホンジュラスの 2 信用組合連合会の概要

ホンジュラス信用組合連合会(FACACH)	● FACACH に加盟する信用組合の総組合員数は 90 万人以上と、全信用組合員数の 60%以上を占める（2019 年 2 月発表）。FACACH の総資産は約 4 千万米ドルであり、加盟信用組合事業への技術支援、IT サポート、融資原資の提供など、幅広い支援を提供している。誰でも組合員となれるオープンメンバーシップ型の信用組合が FACACH に加盟する信用組合の大多数を占める。 ● FACACH の職員のうち、信用組合に技術普及を担当する職員は 9 名である。 ● FACACH 保有民間企業（労働者銀行¹⁷や保険会社「Equidad」、システム会社「Redes」）を通じて、加盟信用組合はデビットカードやマイクロ保険を提供でき、情報管理システム（MIS）の導入に関するサポートを得られる。 ● 28 信用組合が、統一サービス網（UNIREN）という仕組みに参加している。17 県 230 か所以上で、参加信用組合は、互いの店舗を利用して、利用者向けの金融サービス（預金引出し、預入れ、融資返済、公共料金払い）を提供することができる。 ● 先行事業では、FACACH 向け支援として、①ACTIVO モデルの金融教育手法普及、②マイクロクレジット普及、③起業家育成・融資プログラム開発、④社会的指標を活用したモニタリング導入、⑤UNIREN の仕組みに関する助言提供を行った。
信用組合ホンジュラス連合会 (FEHCACREL)	● 信用組合のみならず、教育やサービス等、様々な協同組合が参加。参加組合数は、ウェブサイト情報によると 68 件。信用組合では、企業の従業員向けサービスなどを目的とした小規模信用組合（特定組合員型信用組合: クローズドメンバーシップ型の組合）の加盟が多い。例外的に、国内最大組合員数を誇るサグラダファミリア信用組合（約 29 万人）が加盟している。FEHCACREL 参加協同組合のうち、CONSUCOOP によりプルーデンス規制により監督されているのは、18 協同組合（信用組合と総合型協同組合）のみで、その組合員数の合計は 38 万人強である（2020 年又は 21 年のデータより）。 ● FEHCACREL 自体の総資産は約 15 万ドルと小規模である。加盟する信用組合に対して金融サービスや組合の運営に関する指導を行っている。 ● FEHCACREL の常勤の職員は 4 人であり、そのうち金融サービス等に関する技術指導を行うことができる職員は 1 名のみである。金融教育や信用組合の運営に関する指導の多くは外部人材を研修ごとに雇用することにより提供している。

¹⁷ 2023 年に売却され、クスカトランとなった。一方、信用組合セクターとの継続的な協力関係が期待される。

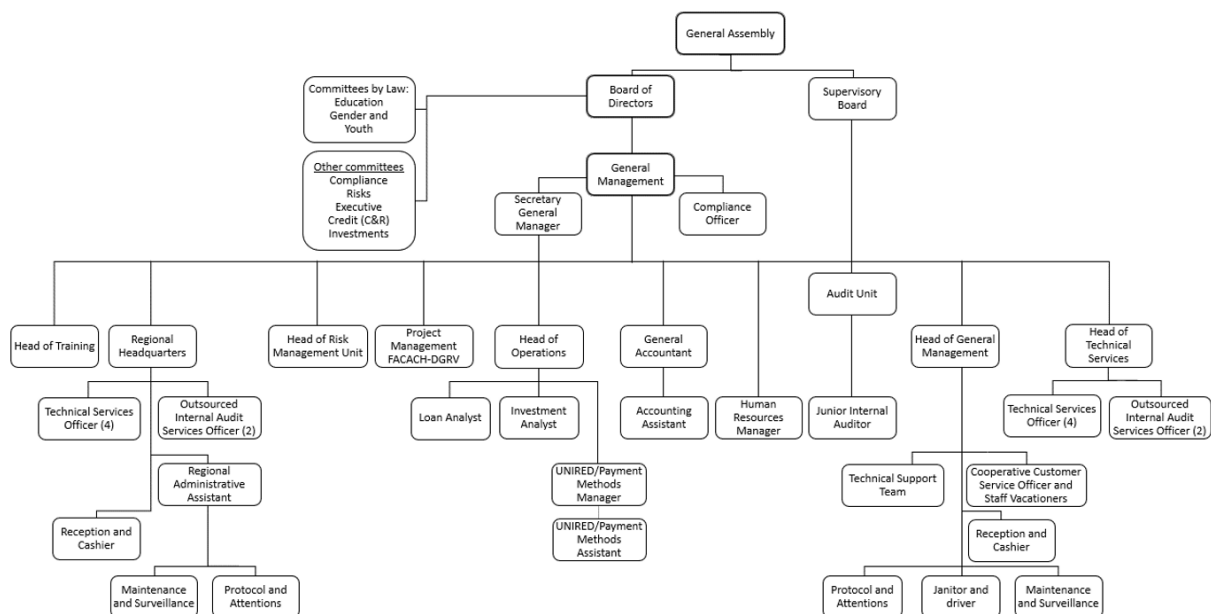


図 1.6 : FACACH の組織図

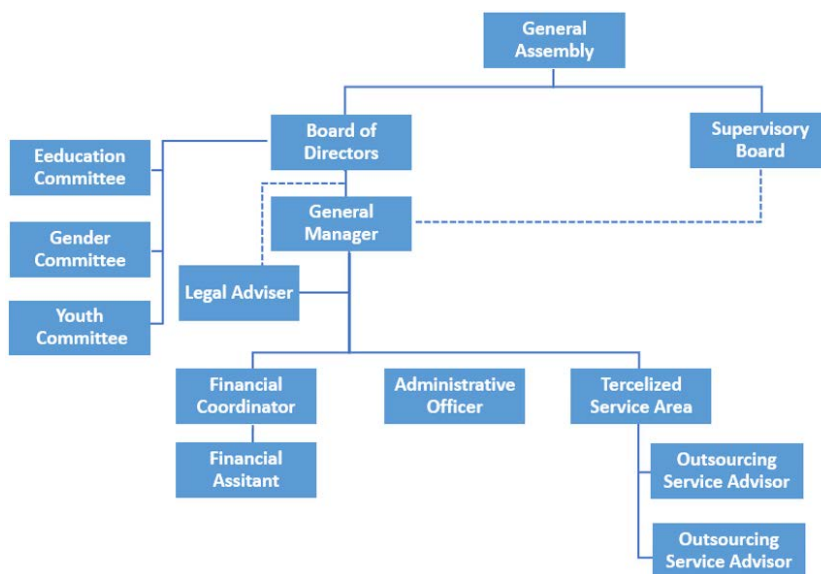


図 1.7 : FEHCACREL の組織図

本件業務では、複数の信用組合がパイロット事業に参加する。そこで、信用組合間の知見交流も重要である。また、将来的には、パイロット事業の経験を他の信用組合にも普及することが望まれる。こうした普及活動の円滑な推進のため、連合会のネットワークを最大限に生かす。特に、FACACH は、上表に示した通り、技術支援能力も高く、成果の拡大・普及を行うことができる。

なお、CONSUOCOOP や連合会は、国際機関や外国機関からの技術支援等も受けてきた。特にドイツ組合ライフエイゼン総連合会（DGRV）¹⁸は、CONSUOCOOP と FACACH に、次のような支援を展開している。

¹⁸ ドイツ組合ライフエイゼン総連合会（DGRV）は、過去 40 年間以上、世界中の信用組合セクターの発展のため協力を継続してきた。[DGRV – The German Cooperative and Raiffeisen Confederation](#)

- CONSUCOOP に対する支援
 - 資金洗浄対策、早期警戒システム、信用組合のリスクレベルに応じた監督方法（Risk-Based Supervision）、預金保護制度の導入等に向けた支援を実施している。
- FACACH に対する支援
 - 2018 年には、リスク管理手法として質的評価手法を開始した。同時に戦略計画手法、財務計画手法、融資のスコアリングの手法等の導入を支援し、いくつかの組合に既に導入した。
 - 持続可能な金融プログラムを開始し、現在も支援を継続している。
 - 2020 年までに、FACACH 加盟の 52 の信用組合に対して社会的評価手法を導入した。
 - 2023 年から 2025 年の 3 年間に、FACACH に加盟する 6 信用組合に対してスコアリングのシステムを導入するプロジェクトを実施する。年間 2 つの信用組合に対するパイロット事業が実施される。スコアリング対象は消費性融資、事業性融資、グリーン融資が対象である。システム（ソフトウェア）の導入は DGRV が行い、その際に仕様するタブレットは参加するパイロット信用組合が費用負担する予定である。

加えて国連女性機関（UN Women）は、女性の金融包摂の促進に向けた取り組みを 2023 年から 2025 年の 3 年間にわたって実施中である。UN Women は CONSUCOOP および両連合会との協力のもと、同取組を実施する方針である。

本プロジェクトの実施においては、これらの支援との重複を避けつつ、相乗効果発現を目指すことで、本件事業の効率的・効果的实施を図る方針である。

第2章 プロジェクトの実施と投入

2.1 プロジェクトの要約

本プロジェクトの概要は以下の通りである。3.8において後述するように、2023年9月のJCCにおいてプロジェクト・デザイン・マトリックス（PDM）は変更されたが、本節には、プロジェクト開始時の枠組みを記載する。

表 2.1： 本プロジェクトの要約

実施期間	2022年10月から約5年間。3期に分かれ、第1期は詳細計画フェーズである。 - 第1期： 2022年10月～2023年12月 - 第2期： 2024年1月～2025年12月 - 第3期： 2026年1月～2027年11月
現地側実施機関	本プロジェクトでは、以下の3つの機関が現地側実施機関である。 - 国家協同組合監督委員会（CONSUCOOP） 2つのホンジュラス信用組合連合会（FACACHおよびFEHCACREL）
上位目標	対象地域及びその他の地域において、金融包摂と金融教育を通じて顧客の生計向上能力及び手段が強化される。
プロジェクト目標	対象地域において、金融包摂と金融教育を通じて顧客の生計向上能力及び手段が強化される。
成果	【成果1】金融包摂を促進するため、信用組合向けの適切な規制及び監督体制が強化される。 【成果2】金融包摂を通じた生計向上アプローチガイドラインの開発を目的に、信用組合の事業戦略とサービス改善のためのパイロット事業が実施される。 【成果3】生計向上アプローチガイドライン及び普及計画が承認される。 【成果4】生計向上アプローチの普及体制が構築される。

2.2 プロジェクトの実施方針

2.2.1 信用組合セクターの強みやネットワークを活かした事業の実施

本プロジェクトにおいて協働する信用組合セクターは、地域に根差した金融サービスや社会サービスの提供を通じて、地域の発展に貢献することを目指している。本プロジェクトでは、このような社会的使命を持つ信用組合セクターの能力強化により、金融包摂および金融教育を通じた地域住民の生計向上及びそのための手段の強化を目指す。

また、パイロット事業経験やプロジェクト活動により作成されるガイドラインは、二つの連合会を通じて加盟する信用組合に対して普及されることが望まれる。連合会の能力を強化するとともに、そのネットワークを最大限に活かすことにより、成果の拡大・普及を行う。

2.2.2 顧客中心主義に則った商品・サービス開発の推進

信用組員及び地域住民ニーズに合致した形で、信用組合が金融・非金融サービスを継続的・自発的に提供できるようにするため、顧客中心主義に則った商品・サービス開発や改良を促す。既存ならびに潜在的な顧客（組員）を中心に考え、フィードバックを商品の開発や改良に反映させていく。

そのために、貧困層支援諮問機関（Consultative Group to Assist the Poor：CGAP）の推奨する顧客中心主義アプローチのツールを用いる。具体的には、下図の通り、①「学び（Learning）＝顧客を知る」、

②「開発（Creating）」、③「テスト（Testing）」、④「評価（Measuring）」のサイクルを「繰り返す（Iteration）」ことを日々の業務の中に柔軟に取り入れていく。また、顧客中心主義を追求した経営戦略を組織的に取り入れることが重要であるため、パイロット事業や連合会を通じて、顧客中心主義の導入普及を図る。

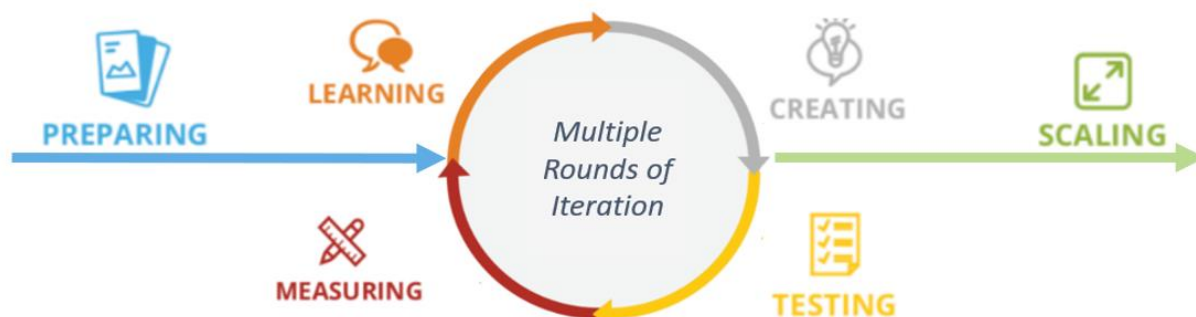


図 2.1： CGAP 顧客中心主義アプローチ基本プロセス¹⁹

出典：CGAP 顧客中心主義サイトをもとに作成

2.2.3 各国の金融包摂や信用組合の知見の有効活用

ホンジュラスにおいて信用組合を通じた金融包摂や顧客の生計向上に向けた手法を開発するにあたり、中南米における好事例を有効活用する。具体的には、世界的に見ても金融包摂に係る取り組みが先進的であるコロンビア等の知見を、第三国研修等を通じて紹介する。また、信用組合の規制監督や、商品・サービス開発を通じた金融包摂の促進に当たって、中南米の経験豊かな専門家を、臨機応変に活用する。これらの好事例は、ホンジュラスの状況に即した形で応用し、パイロット事業の実施やガイドラインの開発や普及に有効に活用する。

2.2.4 ジェンダー平等にかかる取り組みの実施

本件業務では、プロジェクト実施の全プロセスを通して、ジェンダー平等の取り組みを実施する。取り組みに当たっては、⑦実施体制、①プロジェクト活動、⑦モニタリングの3つのレイヤーにジェンダーに関する実施指針を設ける。特にプロジェクトの実施フェーズにおいては、顧客中心主義と合わせてジェンダー視点にたったサービス開発を進めることにより、ジェンダーに基づいた金融包摂や生計活動における格差是正に取り組む。

詳細計画フェーズである第1期には、市場調査や規制監督調査と合わせて、金融包摂等に関連したジェンダー格差に関する状況の分析を行い、その結果に基づいてプロジェクトにおいて実施する活動の方向性や実施方法等を検討する（詳細は、3.4 および 3.8 を参照）。

表 2.2： ジェンダー平等に向けた取り組み

実施体制	● パイロット信用組合や連合会等と活動を実施する際、現地側実施機関のプロジェクト実施チームにジェンダー視点に基づいた検討を担当する職員の配置を試みる。 ● 各信用組合と連合会では、ジェンダー委員会が設置されているところ、同委員会とも連携し、ジェンダー平等に向けた取り組みを促進する。
------	--

¹⁹ CGAP 関連サイトを参照。 [Tools - CXT Process 1.pdf \(cgap.org\)](https://tools-cxt-process-1.pdf/cgap.org)

プロジェクト活動	● ニーズ調査、サービス設計、普及方法を検討する際には、対象セグメント（特に脆弱な状態に置かれた女性）の視点が反映されるよう工夫する。また、利用者にとってジェンダーに基づく不利益がないように実施される。 ● 上述のプロセスにおいては、意思決定に女性の声が反映されるよう工夫する。
モニタリング	● インパクト評価やモニタリングでは、男女別の情報収集と分析ができるよう設定する。 ● インパクト評価やモニタリングの結果、事業活動への参加者・受益者の男女比に偏りがある場合や、導入した技術の実践・定着に男女差がある場合、ジェンダーに関する負の影響があれば分析の上、是正を検討する。

2.2.5 現地側機関ならびに JICA の他の取り組みとの連携

下表の通り、様々な中央・地方行政機関、民間団体や JICA による他の取り組み等との連携により、本プロジェクトの効率的実施を図ると共に、業務終了後の活動・効果の持続性強化を促す。これらの機関や事業との連携は、金融アクセスや利用の促進にとどまらず、金融包摂を顧客の生計向上に効果的に結び付ける上で有効である。

表 2.3： 様々な行政機関・民間機関・JICA 支援案件・他ドナーとの連携方法

JICA が実施中の事業との連携	実施中の「SDGs・ホンジュラス国家アジェンダ 2030 に資する地方自治体事業実施・モニタリング体制整備及び能力向上プロジェクト(2021.11-2026.3)」と随時情報交換を行う。特に、本プロジェクトのパイロット事業参加信用組合が活動する地域では、同プロジェクトによって体制強化された市自治体と地域発展に向けた連携の可能性を模索する。
市役所・市連合会との連携	先行事業では、対象地域の市役所や市連合会より、生産活動に資する物資供与やビジネス開発サービス（BDS）・金融教育提供における協力が得られた。本プロジェクトにおいても、各地の市連合会や市自治体と信用組合による非金融サービス分野における連携が期待できる。
ホンジュラス政府機関や関係団体との連携	金融包摂や地域開発、貧困削減等に取り組むホンジュラス政府機関や半官半民の組織、業界団体等との協力関係の構築により将来的な連携等を継続的に模索する。特に、中央銀行（BCH）や銀行保険委員会（CNBS）、ホンジュラス・フィンテック協会、ホンジュラス小規模金融実施機関協会（REDMICROH）等との密な意見交換のもとに、業務を実施する。
現地側実施機関やドナーとの連携	ドイツ協同組合ライフェイゼン総連合会（DGRV）や国連女性機関（UN Women）、米州開発銀行（IDB）等、金融包摂の促進や信用組合セクターの振興、ジェンダー格差の是正等に取り組んでいるドナー組織と継続的な連携を図る。
新政権の政策との連携	2022 年に誕生した新政権は、起業家・小規模企業向け国家サービス「SENPRENDE」を開始した。金融包摂による生計向上と親和性が高い。このような新政権の政策とも必要に応じて連携を模索する。

2.3 プロジェクト実施のためのチーム体制

本プロジェクトの実施体制は、以下の通りである。

表 2.4： プロジェクト実施体制

日本側	・ 業務主任者／経営戦略（1）： 山口 達哉 ・ 副業務主任者／経営戦略（2）／インパクト評価： 塚本 明広 ・ 金融サービス開発／デジタルサービス： Mr. Esteban Almada（パラグアイ国籍） ・ 金融規制・監督： Mr. Francisco Mier（メキシコ国籍） ・ 生計向上／非金融サービス開発／ジェンダー： 並木（米山） 明希子 ・ 研修／普及： 石川 苑子
ホンジュラス側	【CONSUOCOOP】 ・ エグゼクティブディレクター： Mr. Ernesto Porfirio Colindres Sevilla（本プロジェクトのプロジェクト・ディレクター） ・ 技術支援／研修部長： Mr. Luis Francisco Valladares Gálvez

	- 信用組合監督局監督官： Mr. José Jorge Peña Fonseca（本プロジェクトのプロジェクト・マネージャー） - 信用組合規制・In-Situ（オフサイト）監督部²⁰： 5名の職員 - 信用組合 Extra-Situ（オンサイト）監督部： 19名の職員 ※ 他協同組合監督局の監督官の Ms. Ana Elizabeth Espinosa も適宜議論に参加する。 ※ CONSUCOOP の関係者はすべて首都の Tegucigapa 市を拠点としている。
	【FACACH】 - ジェネラル・マネージャー： Mr. Edgar Omar Hernández Zuniga - 技術サービス部長： Mr. Elisandro Flores Ayala - 技術サービス部長の技術普及員： 8名（北部4名・南部4名） - 研修支援部： 2名（実際の研修は技術サービス部の職員や外部講師が提供する） ※ プロジェクト枠組み等に関する会合には理事長の Mr. Melvin Rolando Ponce Nieto も参加。
	【FEHCACREL】 - 理事長： Ms. Olga Lidia Valle Pérez - 技術サービス担当： Ms. Martha Isabel Rodríguez（実質的なカウンターパート職員） ※ プロジェクト枠組み等に関する会合には副理事長の Mr. Jacobo Adrian Chávez も参加。
	【パイロット信用組合】 パイロット信用組合から、パイロット事業の内容やジェンダーバランス等を配慮の上、参加者が適宜決定される。

2.4 合同調整委員会（JCC）

本プロジェクトの意思決定機関として、合同調整委員会（JCC）が設置され、年に1回以上開催されていることとなっている。JCCの参加機関としては、現地側実施機関である CONSUCOOP、FACACH、FEHCACREL、JICA ホンジュラス事務所ならびプロジェクト専門家チームが主要メンバーとして参加することになっている。

第1期のJCCは、2023年9月26日に、詳細計画調査ミッションのホンジュラス訪問に合わせて開催された。詳細計画調査ならびにJCCに関しては、3.8において後述する。

2.5 モニタリングシート

本プロジェクトでは半年ごとに現地側実施機関とともにモニタリングシートを作成し、プロジェクトの実施状況をモニタリングの上、報告している。第1期のモニタリングシート提出時期は、2022年11月末、2023年4月、2023年12月初旬である。

2.6 プロジェクト投入実績

プロジェクトの日本側投入実績に関し、JICA 専門家の業務実績について、以下の通り、報告する。

²⁰ In-Situ（オフサイト）監督とは、金融機関（信用組合）から定期的にデータを収集し、適切な経営がなされているかを分析することである。Extra-Situ（オンサイト）監督とは、金融機関（信用組合）を訪問し、運営状況や体制を確認する監督方法である。

表 2.5： 第 1 期（2022 年 10 月～2023 年 12 月）の JICA 専門家現地・国内業務実績

業務従事者の従事実績表

専門分野	氏名	格付	渡航回数	2022年				2023年												現地業務日数	国内業務日数	人月								
				10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12												
業務主任者／経営戦略(1)	山口 達哉	3	5	10/28-12/24 (休業期間:12/11-15)				1/14-3/10				4/15-5/9 5/24-6/19				7/15-8/10 9/11-10/2				206		6.87								
副業務主任者／経営戦略(2)／インバクト評価	塚本 明広	3	4	4 30 19				18 28 10				16 13 19 17 10				20 2 7 21				62		2.07								
金融サービス開発／デジタルサービス	アルマダ・エステバン	3	3	11/20-12/7				8				15				7/16から9/5 10/28-11/10				59		1.97								
金融規制・監督	ミエル・フランシスコ	4	2	11/13-12/3				18 3				4/16-20 5				16 5 4 10				26		0.87								
生計向上／非金融サービス開発／ジェンダー	並木(米山) 明希子	4	1													7/30から8/5 (第三国研修先) 2 5				7		0.23								
研修／普及	石川苑子	5	1	11/9-12/12				22 12								9/11-30 20				54		1.80								
現地業務小計(実績)																				414		13.80								
専門分野	氏名	格付	渡航回数	2022年				2023年												現地業務日数	国内業務日数	人月								
				10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12												
業務主任者／経営戦略(1)	山口 達哉	3		10/18									7/4, 6	8/15, 16	9/5, 7	10/4, 6	11/6-7, 9	12/20		23	1.13									
副業務主任者／経営戦略(2)／インバクト評価	塚本 明広	3		1			1/6	2/27	3/9	4/13			7/4, 26			10/3, 6	11/6-7, 9	12/20		15	0.75									
金融サービス開発／デジタルサービス	アルマダ・エステバン	3				11/15, 17			3/6, 27-28	4/11-12		6/15	7/4-5			10/4, 5 11-12	18-20			17	0.85									
金融規制・監督	ミエル・フランシスコ	4		11/10	12/5-9, 12/12-16	1/11-13, 1/23-26	2/1-3, 8 2/26-28	3/1, 27-28	4/11-12				8/18				12/19-21			34	1.70									
生計向上／非金融サービス開発／ジェンダー	並木(米山) 明希子	4						3/22-24	4/6-7	5/29	6/21-24	7/7	8/16-17 8/21-22				2/19-21 25-26			19	0.95									
研修／普及	石川苑子	5													9/5, 7	11/6, 11, 20	12/20			6	0.28									
作業業務小計(実績)																				113		5.66								

凡例  現地作業(実績)  国内作業(実績)

 現地新型コロナウイルス隔離期間

 連続渡航となる他案件従事期間

現地業務	国内業務	合計
合計(実績)	13.80	5.66
		19.46

第三国研修費用を含むプロジェクト活動に要した現地業務費（一般業務費及び機材）は、第 1 期には、約 1,100 万円（概算）であった。

ホンジュラス側投入については、2.3.1 で示した人員配置に加えて、以下のような貢献があった。

表 2.6： ホンジュラス側投入

CONSUCOOP	- CONSUCOOP 事務所内におけるプロジェクトオフィスや備品の提供。 - 各種調査の準備における調査対象への協力依頼等。 - 規制監督調査の結果に基づいた規制監督の改善に関する継続的議論の実施。
FACACH/ FEHCACREL	- 各種調査の準備における調査対象への協力依頼等。 - プロジェクト活動の計画に関する議論への参加。
パイロット信用組合	- 市場調査や規制監督調査、組合のデータ分析等における連携。 - 顧客ニーズの把握やサービス開発にむけた継続的な議論の実施。

第3章 プロジェクト活動の実施状況

3.1 第1期の活動の概要

本プロジェクトの協力期間である約5年間の全体的なイメージは、以下の通りである。

ステップ1: パイロット事業開始に向けた規制や市場の状況に関する調査	第1期前半(2022年11月～2023年4月)	● 金融包摂および信用組合を取り巻く規制に関する分析を行う。 ● 信用組合・連合会と規制監督分野に関する意見交換会を実施する。(以後、第1期～第3期まで継続実施) ● 信用組合に関する市場調査や分析を行い、報告書を取りまとめる。
↓↓↓		
ステップ2: パイロット信用組合の選定とパイロット事業開始に向けた準備	第1期後半(2023年5月～12月)	● 現地側実施機関向けに規制や市場調査の結果に基づいたセミナーを開催する。 ● パイロット事業参加の信用組合（パイロット信用組合）を選定する。 ● パイロット信用組合に対する導入研修を開催する。 ● 第三国研修を実施する。 ● PDM/POを改定する。 ● パイロット事業の準備を開始する。
↓↓↓		
ステップ3: パイロット事業の実施とガイドラインの作成	第2期(2024年1月～2025年12月)	● パイロット事業を実施する（必要に応じて第3期まで継続）。 ● インパクト評価を実施する（随時）。 ● パイロット事業の学びを取りまとめ、「金融包摂を通じた生計向上アプローチガイドライン」を作成する。
↓↓↓		
ステップ4: ガイドラインの普及と最終化	第3期(2026年1月～2027年11月)	● ガイドラインに関する研修を実施し、ガイドラインの信用組合への普及と導入を支援する。 ● 知見共有セミナーを実施する。 ● ガイドラインを改定する。

図 3.1.1： 5年間のプロジェクト実施期間における主な業務内容²¹

本プロジェクトでは、パイロット信用組合を選定し、それらの信用組合とともに金融・非金融サービスの開発に関するパイロット事業をすることが主だった活動として位置付けられている。また、それらのパイロット事業を通じて得られた知見や経験をもとに「金融包摂を通じた生計向上アプローチガイドライン（以下、ガイドライン）」を二つの連合会とともに作成し、加盟する信用組合にガイドラインの活用を促進すること、その結果としてホンジュラスの信用組合員の生計向上を目指している。

上記を達成するために、第1期には、図 3.1.2 で示すように、主に、⑦信用組合の運用規制に関する調査・分析（以下、規制・監督調査）、④信用組合を取り巻く市場や組合員のニーズに関する調査・分析（以下、市場調査）および⑨ジェンダーに関する取り組みの調査・分析（以下、ジェンダー分析）を行った。その上で、それらの結果を参考にしつつ、パイロット信用組合の選定や、金融包摂に関する導入研修および第三国研修を実施した。第1期は詳細計画フェーズであることから、9月にJICA 本部から詳細計画調査を実施するためのミッションの渡航があり、合わせて、プロジェクトの

²¹ 当初は第2期に本邦研修を、第3期にプロジェクトにおける知見を中米各国に共有するセミナーの開催を想定していた。一方、詳細計画フェーズにおける議論に基づき、本邦研修は取りやめ、知見共有セミナーはホンジュラス国内における金融包摂関係機関向けに実施することになった。

PDMの見直しを行い、現地側実施機関と合意に至った。

次節以降、各活動の実施状況について記述する。各活動の詳細については、別添資料参照。

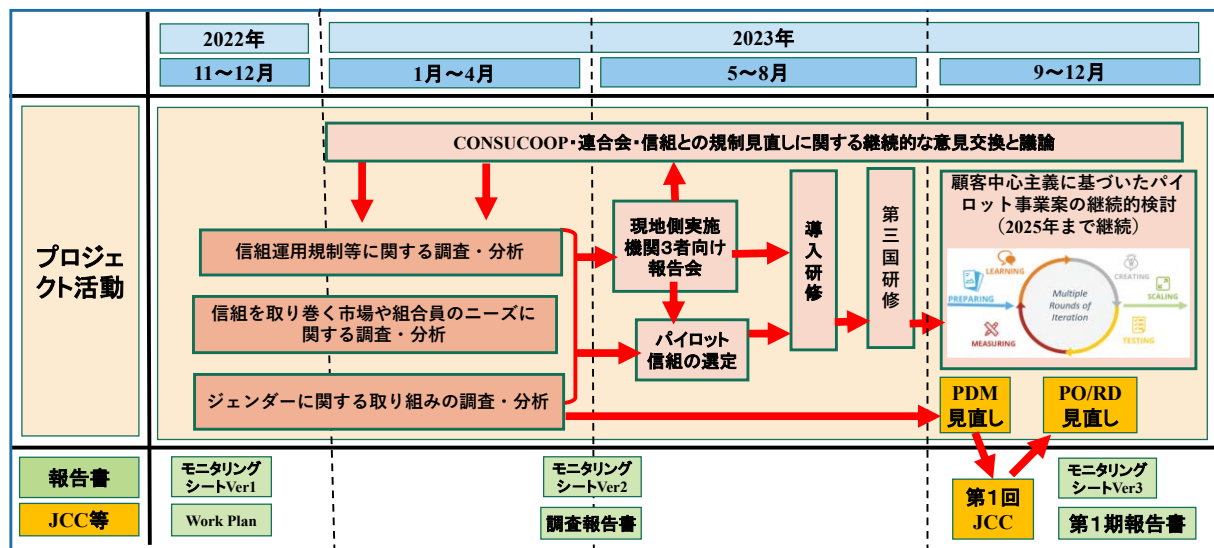


図 3.1.2： プロジェクト第1期の活動の要約

3.2 信用組合の運用規制や規制・監督方法に関する調査・分析の実施（別添 1）

3.2.1 調査方法の概要

主に 2022 年 11 月後半から 2023 年 2 月にかけて、本プロジェクト対象である総資産 100 万ドル以上のブルーデンス規制対象 89 信用組合を取り巻く規制・監督に関する情報収集と分析を行った。

本調査の目的は、信用組合をめぐる規制や監督方法に信用組合セクターの健全な発展を阻害する要因はないか、顧客保護の観点から見た課題がないか等を確認することである。また、パイロット事業を実施するにあたって現段階で大きな障害が発見されるようであれば、早い段階で該当する規制や監督方法に関する見直しや改善を行うことを目指している。なお、2023 年 3 月以降も継続的に規制監督に関する新しい取り組み等を確認している。

調査は、以下の方法により実施された。

表 3.2.1： 規制監督調査の実施方法

手法	実施方法の概要
規制・監督方法の確認	- CONSUCOOP が発行している現行の規制に関する一連の文書を分析した。 - 新規作成中あるいは改定中の規制に関する内容を確認した。 - CONSUCOOP や連合会に対する聞き取り調査も実施した。
信用組合へのアンケートやインタビューの実施	- 全 89 信用組合にアンケートへの回答を依頼し、約 69% の 61 信用組合からの協力が得られた。 - そのうち、41 がオープンメンバーシップ型信用組合、20 がクローズドメンバーシップ型（特定組合員型）信用組合からの回答であった。

3.2.2 調査結果の概要

調査分析の結果、主に下表に記載された事項が判明した。概して、CONSUCOOP が 2014 年に発足した新しい機関であることを考えると、約 10 年の間に信用組合セクターの健全な発展のために適切に規制や監督の制度を整えようとしてきた姿勢が窺える。一方、信用組合側からは、CONSUCOOP による信用組合セクターに対する規制が銀行並み、あるいはそれ以上に厳しくなっており、信用組合セクターの競争力が疎外されているというコメントが複数聞かれた。（規制監督に関する更なる詳細は、別添 1 の報告書を参照。）

表 3.2.2： 規制監督調査の結果の要約

分類	主要な課題
課題が見受けられる規制監督上の分野	2023 年 2 月の段階では、いくつかの規制は CONSUCOOP により作成・発行済であるものの、政府機関による承認手続きが滞っている。例えば、預金保護制度や代理店制度の改定、ICT 関連の規制の発行が進まずにいる。 - 新設が検討されている預金保護制度（FOSEDE）と、現存する金融安定化基金（FEC）の重複が、信用組合の資金流動性等に与える影響について、一部の信用組合から懸念が挙がっている。組合員の預金の一部を基金として預ける FEC は、活用方法が明確に規定されていないが、信用組合の破産時等に活用されるための準備金である。 - いくつかの信用組合より、組合員による融資申請の際に必要な手続きが銀行より煩雑であり、信用組合セクターの競争力を削いでいる可能性が指摘された。 - 基礎口座（少ない書類で簡易に開設できる口座）の利用が広がっていない。実際には多くの信用組合が基礎口座について認識していない、あるいは信用組合がメリットを理解

	できていないことにより活用が進んでいない実態が判明した。（そもそも信用組合や組合員にとってメリットがあるかも継続的論点である。） ● 税制登録（RTN）が組合員登録を含む信用組合利用の最低条件であるため、農村部における RTN 取得の煩雑さが信用組合利用促進を阻害している可能性が指摘された。（銀行についても同様のことが言える。CONSUCOOP や一部信用組合からは、RTN 取得は容易になったため問題ではない旨が指摘されているが、地域差があることが考えられる。政府による資金洗浄対策のため、RTN の提出が以前より厳格に求められる傾向が近年高まった。） ● 信用組合では、個人のみならず小規模・零細企業も組合員になれる。一方、中規模企業と定義される場合には組合員になれない。小規模や零細企業は銀行等から融資を借りにくいが地域に根差した信用組合からは融資を借りやすい。一方、そういった企業が信用組合を利用した結果成長すると、現行の制度では、信用組合から卒業せざるを得ない。 ● CONSUCOOP は、信用組合の社会指標（Social Performance Indicator : SPI）に関する規則を作成することを検討している。DGRV が FACACH および加盟する信用組合に導入した手法をもとに、あらゆる信用組合が導入できる簡易な手法を開発、導入したいと考えている。 ● 多くの規制に記載されている項目に不明瞭な点があり、信用組合が取るべき行動が明確ではない。これらについて、明確化する必要がある。 ● 現行の「ルールの順守をベースとした監督方法（Compliance-Based Supervision）」から「信用組合のリスクレベルに応じた監督方法（Risk-Based Supervision）」に移行することが、適切かつ効率的な監督を実施することにつながる。 ● その他、議論が必要な規制上の課題が多々ある（例： 出資金比率を含む自己資本比率の計算方法の見直し、財務指標の計算方法に関する見直し、国内業務が主である信用組合における自己資本比率の割合の見直し、監督の観点からの信用組合の財務危機を早期に発見するシステム（Early Warning System）の導入、信用組合セクターの融資利用状況の銀行セクターのクレジットビューローへの統合等、特定組合員型信用組合に対する規制方法の見直し）
進展が見られる内容	分析により課題が見つかった多くの分野について、既に CONSUCOOP による取り組みは進められている。取り組みの結果、プロジェクトとして更なる働きかけが必要な場合には、信用組合や連合会からの意見を収集の上、CONSUCOOP と議論する。 既に取り組みが開始されている事項について、以下の通りまとめる。 ● CONSUCOOP により、信用組合の①代理店設置に関する基準や規制緩和、②預金保護制度の設立、③電子署名の活用など ICT 活用促進、④信用組合による信用調査機関（クレジットビューロー）の活用等、規制作成や緩和への取り組みが進められている。 ● 監督方法に関して CONSUCOOP より聞き取り調査をしたところ、現行の「ルールの順守をベースとした監督方法」から「信用組合のリスクレベルに応じた監督方法」にシフトする方向で準備を進めている。これにより、信用組合のサイズ等のリスクに応じた監督が実施されることが期待される。一方、これまでの方法とは異なるため、CONSUCOOP では、監督実施体制について慎重に検討されている。現在はリスクを明確化するための手法が未だ確立されていない。 ● 信用組合と銀行間の口座間取引に必要な仕組みについて、銀行間取引センター（CEPROBAN）が提供する自動資金決済の仕組み（ACH : Automated Clearing House）への信用組合の参加が試験的に実施された。2023 年の中頃にかけては複数の信用組合が ACH の取り組みを開始するにあたり技術的な準備を行っている。たとえば後述するパイロット信用組合の一つであるグアダルルーペ信用組合は 2023 年末に ACH サービスの提供を開始する予定である。これが可能となると、窓口やオンラインを通じた他の金融機関や信用組合との口座間取引が可能となる。 ● 国連開発計画（UNDP）の支援を受け、資金洗浄防止に関する規制作成や CONSUCOOP

	職員への研修が進められている。 ● CONSUCOOP は、上述のうち、資金洗浄対策やリスクレベルに応じた監督方法の適用、預金保護制度の設立等に関する支援を実施中である。
ジェンダー	● 規制監督上ジェンダーの視点から金融包摂を阻害している規制・監督上の明確な要因は確認されない。協同組合法では、信用組合の運営や組合員への教育やサービスの提供について男女平等であることを義務付けている。金融サービスについても、一方の性別にとって不利となる提供方法を禁止している。 ● 信用組合セクターは男女平等や女性のエンパワメントを目指した運営を行っている。一方、ホンジュラス社会全体では、金融包摂に関して男女差があることが認められている。ジェンダーと金融包摂の関係性について、3.4.において詳述する。
国家銀行保険委員会（CNBS）による取り組み	<国家金融包摂戦略> ● 2015 年～2020 年の期間で国家金融包摂戦略が実施された。主に貧困層向けの条件付き現金給付（CCT）受給のための基礎口座普及を含む、金融包摂に向けた取り組みが進められた。同期間には結果的に金融包摂が促進された。一方、金融包摂の促進は政策が十分に実施されたからではなく、金融機関等の民間セクターによる積極的な取り組みの結果であるという意見が複数から聞かれる。また、CNBS の主要関係者によると、同戦略は、政府主導であり、CNBS を含む関係機関の巻き込みやモニタリングは十分ではなかった。 ● 第 2 次国家金融包摂戦略は、2023 年から 2025 年の期間で実施される方針であったが、作成が遅れたために、2025 年から 5 年間にわたる実施が予定されている。他方、女性の金融包摂に関するプログラムが別途実施中であり、女性の金融包摂に向けた各種取り組みが行われている。これについても、国家金融包摂戦略の中で一本化される見通しである。 <金融教育> ● CNBS は、金融機関向けに金融教育の手法に関する講師用研修を実施している。CONSUCOOP ならびに信用組合も講師向け研修を受けている。
金融イノベーション・ラウンドテーブル	金融イノベーション・ラウンドテーブル（Mesa de Innovación Financiera: MIF）は、米州開発銀行（IDB）ならびに米国開発庁（USAID）の支援のもと、中央銀行（BCH）と CNBS が主導する形で 2019 年に発足された。銀行セクターとフィンテック・セクターが参加機関の中心であったが、2022 年より、CONSUCOOP、信用組合連合会、規模の大きい信用組合の参加が始まった。信用組合セクターの積極的な参加は 2022 年後半からであった。2023 年末の段階では 20 近い信用組合が参加している。 MIF には二つのワーキンググループ（①支払い・送金、②横断的技術）があり、これらの発展に向けた法規制に関する枠組が議論されている。総会は 3 カ月に一回、各グループの打合せは月に少なくとも一回（必要な際には毎週）開催されている。 後述の通り、2023 年末の段階で、本プロジェクトとしても参加できるよう調整中である。中央銀行と国家銀行保険委員会からは本プロジェクトの MIF への参加に向けた承認を既に得ているが、最終的には、2024 年初頃に開催される総会の承認を得る必要がある。

上述した情報収集ならびに分析の結果について、CONSUCOOP と継続的に議論を行っている。また、2023 年 4 月 16 日には、現地側実施機関 3 者（CONSUCOOP・FACACH・FEHCACREL）に対する調査結果に対する報告会を行った。分析や提言の内容に関しては全参加者から同意が得られた。これらのテーマについて、CONSUCOOP 独自のイニシアティブや、本プロジェクトを含む外部機関（例：DGRV など）との協力のもと強化に向けて取り組むことが同意された。

3.3 信用組合を取り巻く市場や組合員のニーズに関する調査・分析の実施（別添 2）

3.3.1 調査方法の概要

本プロジェクトでは、顧客中心主義に基づくパイロット事業の円滑な計画に向けて、信用組合の能力や特性、課題を把握する調査、ならびに、顧客ニーズ把握等を目的とする市場調査を実施した。本調査では、信用組合に対するアンケート、組合員に対するアンケート、市場環境調査を実施した。

調査の実施方法に関する概要を以下に示す。調査は、再委託ではなく信用組合による調査協力や、プロジェクトによる調査員の直接雇用により実施した。

表 3.3.1： 市場調査の実施方法

手法	実施方法の概要
信用組合に対するアンケート調査	● 目的： 信用組合の能力や特性、提供サービス、課題等の把握 ● アンケート適用時期： 2022 年 12 月中旬～1 月中旬 ● 分析時期： 2023 年 1 月下旬～2 月 ● 調査対象： CONSUCOOP が規制・監督する総資産 100 万ドル以上の 89 信用組合に協力を依頼した。その結果、46 の信用組合から回答が得られた。 ● 調査方法： 調査ツール KoboToolbox を使用したアンケートを実施し、各信用組合の代表者によりウェブから回答が得られた。
信用組合の組合員を対象としたアンケート調査	● 目的： 組合員の金融ニーズ等を把握する。 ● 協力信用組合： 14 信用組合から協力が得られた。 ● アンケート回答者数： 14 信用組合から合計 681 人（各信用組合約 50 人）。
市場環境調査（地域特性調査）	● 目的： 調査対象信用組合の所在地域の金融・経済・社会・技術事情を把握する。特に金融包摂に関する課題や、信用組合の利用に関する課題を理解する。 ● 実施時期：2023 年 2 月中旬～3 月 ● 調査協力者： ① 6 県 12 市の都市部・農村部の非信用組合利用者（銀行利用者あるいは金融利用のない層）に対して、KoboToolbox のアンドロイド版アプリケーションを使用したアンケート調査を行い、合計 416 人から回答が得られた。調査を実施した 6 県は、アトランティダ県、コパン県、コルテス県、ジョロ県、チョルテカ県、フランシスコ・モラサン県であった。 ② 7 県 14 市の都市部・農村部のコミュニティ・リーダーや金融代理店業者、農業等の生産コミュニティ・リーダーへの聞き取り調査、銀行利用者・金融利用のない層へのフォーカス・グループ・ディスカッションを実施した。調査を実施した 7 県は、アトランティダ県、インティブカ県、コパン県、コルテス県、ジョロ県、チョルテカ県、フランシスコ・モラサン県であった。

3.3.2 調査結果の概要

本節では、主な調査結果に関し、①信用組合の金融サービス需給、②非金融サービス需給、③組合員家計事情に分けて述べる。なお、市場調査結果のうち、ジェンダーに関する内容は、別途 3.4 において後述する。

(1) 信用組合の金融サービスの需要及び供給事情

金融サービスの需要と供給の事情に関し、主な調査結果を下表に示す。

表 3.3.2： 金融サービス需給事情に係る市場調査の主要調査結果

金融サービス 需要事情	● 信用組合に対する高い期待感・潜在的ニーズと代理店ニーズ： 銀行等の金融サービスを利用している 198 名に、信用組合の利用を検討したことがあるかどうか尋ねたところ、26.3%が「信用組合加入を検討したが、近くに信用組合の営業拠点がないために諦めた」と回答している。また、27.3%は、信用組合加入を検討中であると回答している。以上より、銀行等の他金融機関利用者の半数程度は、近くに信用組合の営業拠点があれば、信用組合の組合員となる可能性があると考えられる。したがって、信用組合に対する潜在的な期待感・ニーズは極めて高く、また、信用組合の代理店を設置していくニーズも高いと言えよう。 ● 小規模事業者・農家の信用組合金融需要（特にマイクロクレジットの重要性）： 既に信用組合員となっている 681 名に尋ねたところ、その 6 割程度は、小規模事業者又は農家であった（前者 304 名、後 104 名）。小規模事業者・農家にとって、銀行等よりも信用組合の方が、敷居の低い金融機関になっているものと推測される。これら調査対象の小規模事業者・農家の 8 割近くは、運転資金を充実させるニーズを指摘している。比較的少額の事業資金を融資するマイクロクレジットに対して、需要が多いと言えよう。 ● 事業資金や教育資金等の信用組合員貯蓄ニーズ： 信用組合員 681 名のほとんどが預金口座を持っており、預金理由の上位は、①緊急時資金の貯蓄（507 名）、②事業資金の蓄え（149 名）、③将来の子供教育資金の貯蓄（137 名）である。上述②に関し、特に 20～30 歳代の若い世代において、事業資金を蓄えようとする傾向が窺える。上述③に関し、教育資金については、中年世代で意識される傾向がある。口座開設の要件について、高金利であることを希望する声が多く（681 名中 448 名）、こうしたことから、銀行等よりも信用組合に対する期待感が高くなっているものと考えられる。
金融サービス 供給事情	● 基本的な金融商品を中心とする供給事情（新たな金融商品の開発ニーズ）： 46 信用組合に尋ねたところ、ほとんどが普通預金・定期預金を提供していると回答したが、積立預金を提供しているのは半数程度にとどまった。融資に関し、消費向け融資は多くの信用組合が取り扱っている反面、特定組合員型信用組合を中心に事業向け融資を取り扱っていない信用組合も多い。保険商品については、FACACH に加盟する信用組合を中心に 6 割程度の信用組合が販売している。46 信用組合のうち、デビットカードを提供しているのは 7 件のみであり、クレジットカードを提供している組合はない。モバイルバンキングサービスを提供しているのは、46 信用組合のうち 13 件であり、独自の代理店を持つと回答した信用組合はほとんど見られなかった。銀行等の他金融機関と比べて、信用組合は基本的な金融商品・サービスの提供が中心であり、商品・サービスの多様化が進んでいないのが現状である。信用組合を利用していない者に、その理由を尋ねたところ、支店・窓口等のサービス拠点がなく（21.7%）、代理店がない（11.1%）、デジタルバンキングがない（6.1%）といった理由が多く、ここに、信用組合金融サービス多様化や代理店設置のニーズが窺える。 ● 銀行との競争激化： これまで銀行はフォーマル企業や正規雇用者等を主要な顧客としてきたと考えられているが、コロナ禍期間を経て、より経済事情の厳しい層（小規模事業者・農家層、低所得者層）も、顧客として取り込もうとする動きがある。これにより、信用組合と銀行との競合状況も強まっている。事実、調査対象となった信用組合員 681 名のうち、6 割程度は銀行等の他金融機関を利用していると回答しており、信用組合がデビットカード提供をしていないこと等に不満を示す者もいる。

本プロジェクトでは、連合会と共に、マイクロクレジットの普及に取り組むと共に、パイロット信用組合との活動において、代理店設置や金融サービスの多様化・充実を進める予定である。かかるプロジェクト活動は、上表の分析結果を踏まえると、現地側ニーズに合致していると言える。

なお、代理店ニーズに関し、既に銀行代理店やモバイルマネー代理店となっている商店等にヒアリングしたところ、機会があれば、信用組合の代理店にもなりたいとする声が多く聞かれた。信用組合

による代理店の設置は、地域住民・事業者の金融ニーズを満たすのみならず、地域商店等のビジネス強化ニーズをも満たすことができ、地域経済への貢献も期待される。

(2) 信用組合の非金融サービスの需要及び供給事情

非金融サービスの需要と供給の事情に関し、主な調査結果を下表に示す。

表 3.3.3： 非金融サービス需給事情に係る市場調査の主要調査結果

信用組合の 非金融サ ービス提 供状 況	● 金融教育に対する信用組合の前向きな取り組み： 調査対象 30 オープンメンバーシップ型信用組合（特定組合員型ではない信用組合）のうち、半数が、金融教育を組合員向けに提供していると回答している。また、調査対象であった信用組合員 681 名のうち、208 名が信用組合提供の金融教育を受けたことがあると回答している。銀行による金融教育実施が活発ではないと考えられる中、以上の数字から、信用組合セクターの金融教育提供・普及に係る貢献度は高いと言える。 ● 起業家研修サービス提供に向けた信用組合の高い関心： 調査対象 30 オープンメンバーシップ型の信用組合のうち、組合員向けのビジネス研修を提供しているのは 10 件である。また、今後、起業やマーケティング等に関わる研修を強化していきたいとしているのは、30 件中 19 件に及び、信用組合側の関心の高さが窺える。雇用機会が不十分であるために、自ら開業する者（特に若者や女性）が多いホンジュラスでは、こうした信用組合の取り組みの重要性は高い。
信用組合の 非金融サ ービス需 要状 況	● 対面式金融教育や起業化研修等に対する高いニーズ： 金融サービスを利用している者と利用していない者に、非金融サービスに対する需要について質問したところ、金融教育、特に家計管理（62.7%）、金融サービス（32.9%）についての情報提供を受けたいという回答者の割合が高かった。起業家研修（44.7%）、個別ビジネスアドバイス（32.2%）、マーケティング研修（23.8%）など、ビジネスを向上させるための非金融サービスへの関心も高い。特に女性や村落部の人々の約半数が、起業家研修を希望している。非金融サービスを受ける方法としては、7 割以上の回答者が「集合対面研修」への参加を希望しており、次いで「個別アドバイス」が 31.0%となっている。デジタル式の金融教育等よりも、対面式を望む声の方が多い。

本プロジェクトでは、連合会と共に金融教育の普及に取り組む他、パイロット信用組合において、非金融サービス提供を促す活動も進められる見通しである。上表の分析結果を踏まえると、こうした取り組みは、需要及び開発課題との整合性が高いと言えよう。なお、金融教育等の実施においては、昨今の時勢を踏まえてデジタル媒体の準備も重要であろうが、上表の通り、対面式で研修を受けたいとする要望が多数派であることにも配慮の上、セグメントごとの需要に応じた金融教育の開発と提供が必要と考えられる。

(3) 信用組合員の家計事情に関する考察

信用組合の金融・非金融サービスの需給事情に関わる上記の考察内容を補完するため、信用組合員の家計事情について、主な調査結果を述べる。

調査対象の組合員 681 名の世帯月収中央値は 18,000Lps.（約 720 米ドル）であり、10,000 Lps.（約 400 米ドル）以下の低所得者層も多い。信用組合は、こうした低所得者層をも金融に包摂するエコシステムであると言える。なお、下図の通り、調査対象者の月収は、25,000Lps.（約 1 千米ドル）に集中する傾向がある反面、信用組合預金額の分布は、2 極化する様子が窺える。

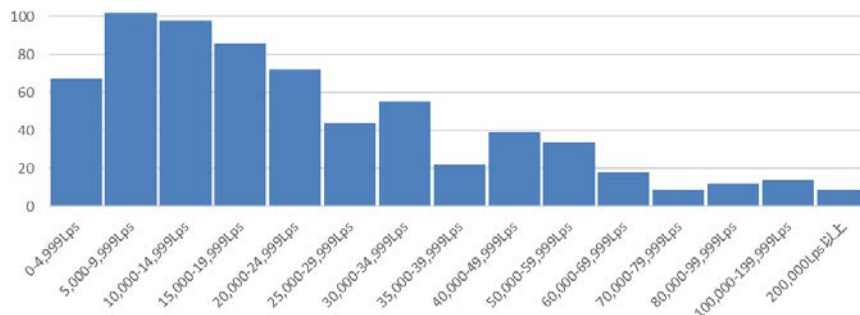


図 3.3.1： 世帯月収金額層別の調査対象組合員の人数分布

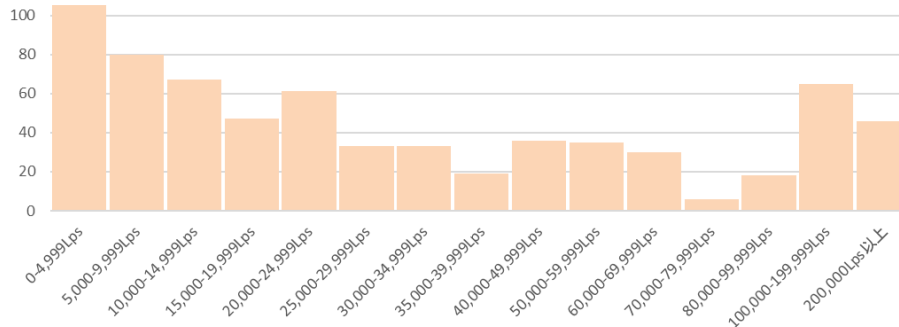


図 3.3.2： 信用組合預金総額層別の調査対象組合員の人数分布

調査対象組合員の家計管理の工夫に関し、①出費削減（681 名中 263 名）、②家計予算作成（226 名）、③レシートを保管しておく（133 名）、④家計簿作成（76 名）、⑤将来のための貯蓄（76 名）、⑥貯蓄目標の設定（39 名）等がなされている。回帰分析で検証したところ、①及び⑤は、信用組合預金総額に直接的な影響がある様子が窺えた（各々の回帰係数は 29,907、40,327、P 値は 0.001、0.019）。このことから、経済的成功のみならず、貯蓄習慣を強化することでも、預金を増やすことができると考えられよう。

信用組合は、既述の通り、銀行等の他金融機関と比べて金融教育を含む非金融サービスや社会サービスの提供に前向きである。このため、信用組合員になることで、金融教育を受けることができるようになり、結果、貯蓄習慣が強化され、預金が増え、家計が安定化される。以上の通り、信用組合の金融教育や金融サービスは、ホンジュラス地域社会の安定的な経済開発の礎になると考えられよう。

3.4 プロジェクト活動検討に向けたジェンダーに関する分析（別添3）

本プロジェクトの第1期は詳細計画フェーズであり、これまで市場調査および規制・監督に関する調査を行ってきた。これらの調査と合わせて、金融包摂や信用組合を取り巻く状況をジェンダーの視点から分析した。その上で、本プロジェクトにおけるジェンダー視点から見た取り組みを計画することが目的である。本節では、これらの調査結果の要約を示す。（詳細については、別添3「プロジェクト活動検討に向けたジェンダーに関する分析」を参照。）

なお、本プロジェクトでは、第2章で示したように、プロジェクトの実施体制、プロジェクト活動（実施段階）およびモニタリングのすべてにおいて、ジェンダーの視点を取り入れて実施する。

3.4.1 女性およびジェンダーに関する法規制について

本節では、本プロジェクトにおいてジェンダー平等を考えるにあたって重要となる周辺状況や法規制に関する基本情報を整理する。

労働法ならびに女性機会均等法に関する情報の特に関連する箇所は、以下の通りであり、法律上は女性であることにより不利益を被らないよう設定されている。

表 3.4.1： 女性の権利に関連する法律の要約

労働法²²	労働法においては、特例措置として、女性の労働に関する規定が設けられている（第1章127条から148条）。おもに、産前産後休暇や、就業中の授乳等、20人以上の労働者を有する職場における労働者の権利と雇用者の義務について述べられている。
女性機会均等法²³	2000年に発行された女性機会均等法では、雇用機会や社会保障における機会均等について述べられている。同一労働に対して同一賃金の支払いを行うこと、男女の権利に差がないことや労働法にも記載のある職場における保育施設の設置義務等、雇用に関する規定が記載されている。

次に金融包摂、特に信用組合セクターにおけるジェンダーに関する法規制について分析する。協同組合セクターは、協同組合法に活動方針等の大枠が定められている。これは本プロジェクトの対象の信用組合セクター全体に適用される。信用組合セクターがジェンダーに関して実施することが協同組合法によって義務とされている取り組みは、以下の通りである。

表 3.4.2： 協同組合法の定めるジェンダー平等に向けた取り組み

項目	詳細
ホンジュラス全国女性協同組合評議会	男女平等と女性協同組合員の発展と権利の確保のための専門的な技術補助機関として、ホンジュラス全国女性協同組合評議会（CONAMUCOOPH）が設立される。CONAMUCOOPHは、協同組合セクターにおける女性のリーダーシップと機会均等の促進・強化を担当するホンジュラス協同組合総連合会（C.H.C.）の補助機関であり、以下の権限を有している。 - 女性の権利を守るプログラムを推進するために、公的・私的な機関や組織と戦略的な提携を結ぶ。 - 協同組合における「ホンジュラスの男女平等・公平計画」の規定の促進と取り入れにおいて、国およびその機関に協力する。 - 全国の協同組合システムにおいて、男女平等と女性の発展およびその権利を確保する。 - 社会的・経済的な擁護と意思決定への参加を促進・奨励する。

²² [ホンジュラス国労働法](#)（1959年）

²³ [ホンジュラス国女性機会均等法](#)（2000年）

	・ 研修、能力開発、技術支援、戦略的提携を通じて、女性のリーダーシップと政治参加を促進する。 ・ 国内の農村部や都市部の女性の実態に合わせ、男女平等の方法論と内容で協同組合教育を推進する。 ・ 社会的経済企業のモデルのもと、持続可能な開発の観点から、生産参加における女性のエンパワメント、経済的自立、個人的・集団的イニシアティブを刺激する。 ・ あらゆるレベルの協同組合内にジェンダー委員会の設立を確実にし、その機能のために男女平等の制度化と主流化のための方針と手段を確立する。 ・ あらゆるレベルの協同組合内にジェンダー委員会の設立を促進する。男女平等の研修プログラムを設計・実施し、意識を高め、男女が平等かつ公平に参加できるよう感化する。家父長的慣習、男性性、ケア経済の変革を促進する教育やその他のプログラムを設計し、実施する。
協同組合のジェンダー平等に向けた活動等に関する義務	・ 理事会および監査役会の構成員の 50%以上は女性でなければならない。協同組合が設置する各委員会では、平等な代表権が確保されなければならないが、ジェンダー委員会は例外で、過半数が女性で構成されなければならない。 ・ 協同組合および連合会は、ジェンダー、若者、教育の委員会を設置しなければならない。各テーマに関して CONAMUCOOPH とホンジュラス若者協同組合評議会（CONAJOVEN）が発行する一般的なガイドラインに従わなければならない。 ・ 各組織の教育委員会の委員長は理事会の副理事が、ジェンダー委員会の委員長はできれば女性理事が、ユース委員会の委員長は取締役会が指名する者が務める。 ・ ソーシャルバランスの指標について（関連箇所のみ抜粋）： 若者ならびに女性の参加が均等に促進されたかを示す指標が使用される必要がある。 ・ 協同組合に融資や協調融資を行う公共部門は、雇用創出、農業開発、移民の参加、女性世帯主の参加、その他男女格差の縮小を目的としたプログラムなど、社会的・金融摂を促進するプログラムやプロジェクトを優先して供与しなければならない。

このように、信用組合セクターでは、法律に基づきジェンダー平等に関する取り組みが行われている。また、3.2 の規制・監督に関する調査・分析の項目でも述べたように、信用組合の組合員がジェンダーに基づいて不利益を被るような規制や監督方法は確認されていない。信用組合セクターは法規制の枠組みから、ジェンダー平等への取り組みに対して積極的と言える。

3.4.2 ジェンダーに基づく金融包摂の阻害要因について

本節では、ジェンダーに基づく規制監督上の阻害要因等について情報を整理する。

(1) 国家銀行保険委員会による金融システムにおける男女格差の分析（2023 年 6 月）²⁴

金融セクターを規制監督する国家銀行保険委員会（CNBS）は、2019 年より、女性の金融包摂促進に向けた取り組みを実施している。その一環として男女別のデータを収集の上、分析・公表している。

本項では、金融機関から収集した情報や国の統計局から集めた 2022 年末までのデータを、CNBS が集計した結果を整理する。CNBS は男女別に各種データを集計し分析の上、定期的に公表している。同レポートは量的データが中心であるが、CNBS は質的な調査も実施する方針であることを示しており将来的にジェンダーの視点に立った金融包摂を促進するための施策が打ち出される可能性がある。

²⁴ 本項目のデータや図表は全て、CNBS が 2023 年の 6 月に発行した”Brecha de Género en el Sistema Financiero de Honduras Junio 2023（ホンジュラスの金融システムにおけるジェンダーに基づく格差）”を出典としている。

表 3.4.3 : CNBS による経済および金融包摂におけるジェンダー格差分析の要約

項目	データおよび考察
就労状況	- 就労者全体で見ると、男性の 58.5%、女性の 41.5%が何等かの形で就労している。給与所得者は、男性が 65.4%に対して女性は 34.6%であった。一方、就労者のうち家事に関する労働から収入を得ている割合は男性が 6.5%に対して、女性は 98.5%であった。このように、女性の方が不安定かつ低賃金の労働についている割合が高い。 - 失業率は、一貫して女性の方が高い。2022 年には、男性が 6.2%であったのに対して、女性は 12.9%であった。コロナ禍となった 2020 年からは高止まりしていることがわかる。
収入	- 月収について、2022 年には、給与所得者の場合には男性が 7,919.2 Lps.、女性が 8,300 Lps.と女性の方が高かった。2021 年も同様の傾向を示し、女性の給与所得者の収入の方が高かった。一方、男性の方が給与所得者の割合が 30%以上高いこと、失業率も女性の半分程度であることを考慮すると、全体では男性の方が収入を得ていると言える。 - 都市部・農村部、また、公的機関、民間企業、家庭内労働に分けてみると、細かい状況が浮かび上がる。月収の平均では、男性では、都市部では 9,225.1 Lps.、農村部では 5,275.3 Lps.であるのに対して、女性では、それぞれ 7,770.4 Lps.と 4,283.8 Lps.であり、いずれも男性の月収の方が高かった。給与所得者の場合、都市部では男性が 10,086.4 Lps.、女性が 9,250.9 Lps.と男性の方が高い一方、農村部では男性 4,954.3Lps.、女性 5,643.9 Lps.と女性の方が高い。 - 都市部の給与所得者については、公的機関で働く女性の月給平均が 15,393.7 Lps.と男性よりも高く、この数字が女性の給与所得者の平均月収を引き上げた可能性が考えられる。注目すべき点は、就労者に限ると、男性よりも女性の就学年数の方が長いことである。
預金	- 全国の口座数は 9,032,124 口座で、うち男性が所有しているのは 4,962,759 口座と、女性の 4,069,365 口座に比べて 20%以上多かった。一方、経済活動人口の一人当たりの預金口座数は、2022 年末の段階で女性が 2.46 口座に比べて、男性が 2.13 口座と女性の方が多かった。この傾向は 2018 年以降一貫している。また、男女ともに 2018 年から毎年一人当たり口座数は増加していた。経済活動人口では、女性の方が貯蓄習慣の強い様子が窺えるが、全体で見ると男性の方が口座数は多い。 - 平均預金残高については、男女ともに増加傾向にあるが、常に女性の方が多い。2022 年 12 月の段階では、女性の 30,368.0 Lps.に対して男性は 28,454.6 Lps.と、女性の方が 6.7%多かった（図 7）。地域別にみると、経済の中心地であるフランシスコ・モラサン県とコルテス県における口座数が圧倒的に多かった。全国 18 県のうち、女性の方が口座を多く持っているのは 7 県（オランチョ県、バジェ県、コロソ県、インティブカ県、ジョロ県、コパン県、レンピーラ県）であった。これらの県では、海外や国内経済中心地で就労する親族から送金を受け取る目的などから女性が所有する口座数の方が多い可能性が考えられる。6 県のうちレンピーラ県以外では、合計すると女性の方が男性よりも約 8%～20%前後預金残高が多かった。これは、国平均である 6.7%を大きく上回る。
融資	- 融資件数においては、これまで継続して男性の方が多かった。一方、2018 年には、男性の融資件数が女性より 17.4%多かったが、2022 年には 14.2%まで差が縮まった。 - 融資タイプごとに見ると、マイクロクレジットを除くと、女性への件数は 1 割以上少なかった。特にマイクロクレジットよりも融資金額の大きいビジネス向け融資では、男性に比べて女性への融資件数は 43.4%も少なかった。マイクロクレジットについては、2018 年段階では男性への提供の方が数%多かったが、2020 年以降格段に増え、2022 年段階では 56%女性への融資件数の方が多くなった。 - 成人のうち経済的アクティブ人口（労働人口）における融資利用者の割合は、2018 年以降、女性は約 30%前後、男性は 20%台後半で推移し、女性の方が高かった。Findex（世界銀行 The Global Findex Database）のデータと異なり女性の方が高い割合である理由は、無職かつ就労機会を探していない人々が分母に含まれないためであると考えられる。 - 融資の金額については、5 種類の分類（ビジネス向け融資、消費、クレジットカード、マイクロクレジット、住宅）のいずれにおいても、男性の平均融資金額の方が大きかった。特にビジネス向け融資では、女性向けが 235,660 Lps.であったのに対し、男性は 75%多い 412,167 Lps.であった。 - 融資全体で見ると、2022 年には、金額ベースで融資全体の 62.7%が男性向け、37.3%のみが女性向けであった。融資全体におけるマイクロクレジットの割合のみ、女性向けの融資総額が大きいという結果であった。ただし、女性向けマイクロクレジットの平均融資金額は男性よりも約 20%小さいことが判明している。 - 融資の利率については、住宅向け融資とクレジットカードでは男女による違いはなかった

	が、その他の融資の分類では女性の方が高かった（マイクロクレジットで 2.4%差、消費向け融資では 3.8%差、ビジネス向け融資では 5.1%差）。 一方、返済遅延率においては、いずれの融資の種類においても、女性の方が低かった。信用力不足（担保、保証人、収入、ビジネスの規模、ビジネスの経営年数）が影響している可能性もある。金融包摂において女性が不当に不利益を受けていないか精査する必要がある。
送金・電子マネー	Tigo Money や Tingo に代表される電子マネー口座の利用者数は、2022 年段階で、女性が 1,042,869 と、男性に比べて 23.2%も高かった。利用金額ベースでも、女性の方が 40%も多かった。送金ごとの平均取引金額を見ると、いずれの年も男性による送金金額の方が大きい。

(2) 金融包摂アライアンスによるホンジュラスの女性の金融包摂促進に向けた分析と提言²⁵

以下、金融包摂アライアンス（Alliance for Financial Inclusion : AFI）が 2023 年 3 月に発表したホンジュラスの金融包摂に関するジェンダーギャップ分析によると、規制監督上、明示的に女性が不利となる規制監督が実施されているわけではないが、経済、社会、文化、教育、居住地域等の様々な状況や、金融サービスプロバイダー側のバイアス等もあり、女性の金融包摂が十分に進んでいない現状が窺える。CNBS の報告書と重複のない箇所について、以下要約の上記載する。

表 3.4.4 : AFI による金融包摂におけるジェンダー格差是正に向けた分析・提言の要約

【女性の金融包摂の状況】	
- Findex のデータによると、2011 年では女性は 15%しか銀行口座を所有していなかったが、2017 年にかけて口座保有率は 173%増加した（男性は 2011 年に 26%、2017 年にかけて 92%増加）。しかし同じく Findex によると、2017 年から 2021 年にかけて女性の口座所有率が 12%減少したとの報告がある。理由は COVID-19 の流行と 2021 年に発生した自然災害（ハリケーン IOTA と ETA）の両方が、女性の金融利用に影響したことが反映したと考えられている。 - ジェンダー格差是正に関し、過去 10 年間で大きな進捗があったものの、2021 年の絶対的な男女格差は 20%であり、多くの女性が銀行口座を持たず、金融サービスの恩恵を受けていない。その多くは失業中やインフォーマルセクターで働く低所得の女性である。 - 金融機関を通じて貯蓄している女性は、男性よりも口座残高が約 6%多く、強い貯蓄行動を示している。また 2020 年には女性の貯蓄者は 74.4%が 31 歳から 50 歳を占め、男性と比較し、若い層に多い（男性貯蓄者の 38.5%が 31 歳から 50 歳）。ホンジュラスの若い女性たちの間に根強い貯蓄文化があることは、金融機関にとってのチャンスであり、女性が事業のために貯蓄できるような適切な積立貯蓄商品が設計・提供される場合、男女格差を埋めることに役立つ。 - 正式な金融機関から借入れをしているホンジュラス人はごくわずか、女性は返済実績が高いが、借入ポートフォリオに占める割合は低い。Findex 2021 のデータによると、過去 12 か月で金融機関から借入れを行った女性は 8%と、男性の 13%に比べて低い。 2020 年時点で正式な金融機関（商業銀行、金融会社、預金を取り扱うマイクロファイナンス機関）の借り手は 100 万人未満だが、うち 45.5%を女性が占めている。しかし金融システムで供与された融資総額の 36.5%しか受け取っていない。この傾向は、女性主導の中小企業にも当てはまり、銀行融資や与信枠を持っているのはわずか 33.7%で男女格差が 14.8%ある。CNBS によると、女性の借り手は男性に比べて不良債権率が一貫して低い。これは金融機関が女性を対象とした融資を強化する必要性を示している。現状では金融機関は市場機会を逃している。 2020 年段階で、通信会社 Tigo 社が提供する電子マネー口座 Tigo Money は 106 万件で、その 55%を女性が所有し、Ficohsa 銀行系列の電子マネー口座 Tingo は 15.8 万件で、その 44%を女性が所有している。	

²⁵ AFI (2023), The Role Regulators Play in Closing the Financial Inclusion Gender Gap: A Case Study of Honduras

Tigo Money の電子マネー口座保有割合が男性よりも高いことは、女性へのデジタル金融サービス (DFS) の有用性を示している²⁶。また、ラテンアメリカ一般とは異なり、ホンジュラスの人々はピア・ツー・ピアの送金に電子マネー口座 (Tigo Money・Tengo) を多用しており、請求書支払いやその他の第三者間取引が好調であるため、電子マネー口座の普及だけでなく、小売、請求書支払い、その他の第三者との取引における電子マネーの利用を拡大する機会もある。家計管理者としての女性は、ホンジュラスでこのような進化を実現するための重要な担い手となる可能性が高い。さらに、ホンジュラスでは全送金の 68% を女性が受け取っているが、これらの資金は現金で即座に支払われるため、金融包摂の促進には役立っていない。規制当局や民間セクターが主導して送金をデジタル化し、電子マネー口座や金融機関の口座に動員する取り組みは、女性の金融包摂に大きなプラスの影響を与える可能性がある。

【金融インフラ】

- ・ ホンジュラスの金融インフラは継続して銀行の支店が中心である。商業銀行が代理店を配備したのは、すでにサービスを提供している地域の密度を上げるためであり、代理店配備を可能にした法律は、女性の金融包摂の可能性をまだ上げていない。
- ・ 成人 10 万人当たりの銀行支店数は、AFI の中低所得国平均が 14.2 であるのに対し、ホンジュラスは 18.7 で、銀行代理店のネットワークは過去 4 年間で 4 倍に増加し、2016 年の 1,262 店から 2020 年には 5,230 店となった。しかし、金融サービス店舗の大半は、都市部のコルテス県 (24%) とフランシスコ・モラサン県 (23%) にあり、農村部のカバー率は著しく低い。
- ・ 女性は多忙で、家庭内外で多くの責任を負っている。またジェンダーに基づく暴力 (GBV) や犯罪のために、遠距離を移動することは困難なため、女性の金融サービスへのアクセスを可能にするには、多様で広範な代理店ネットワークが不可欠である。

【ICT インフラ】

- ・ CONATEL (国家通信委員会) が 2021 年に発表した情報によると、携帯電話回線数は 696 万回線、国家統計局 (INE) のデータによると、携帯電話の普及率は 98% と高い。一方で、スマートフォンを所有しているのは人口の 3 分の 1 にすぎず、その主な理由は、高額な端末が低所得の一般家庭には手が届かないからである。普及率を高めるには、USSD (Unstructured Supplementary Service Data : 携帯電話端末間でメッセージ交換ができる)、ショートメッセージサービス (SMS)、または双方向音声応答を使用して、シンプルな技術を実装する必要がある。
- ・ 2021 年時点で、女性の 56%、男性の 52% がインターネットを利用している。ブロードバンドサービスを利用できるのは人口の 20% に過ぎない。100 MB のデータ通信に平均月収のほぼ 10% がかかるように、ホンジュラスのモバイル・データ料金は世界で最も高い部類に入る。モバイルインターネットとブロードバンドのコスト障壁を減らすことは、デジタル金融サービス (DFS) を一般的なホンジュラス人にとってより身近で手頃なものにするための重要な政策分野である。

【身分証明インフラや税制登録】

- ・ ホンジュラスの国民身分証明制度は、全国個人登録によって管理されており、成人の約 98% が国民身分証明書を所持している。このことは、身分証明書の所有が女性の金融サービスへのアクセスを妨げることはなっていないことを意味する。それぞれの国民 ID には、バーコードとバイオメトリクスが埋め込まれているが、市場参加者が検証を行う際には、その特徴のほとんどは使用されていない。CNBS および政府は、金融サービスプロバイダーにバイオメトリクス識別を使用することを義務付ける規制を発行することができるが、デジタル ID に関する公的な議論は行われていない。
- ・ 金融機関は、納税登録簿 (RTN) を通じて識別番号等の情報を確認している。電子マネーの場合、各プロバイダーのスマホアプリから身分証明書の写真をアップロードすることにより確認できる。しかし多くの MSME (特に零細・小企業) がホンジュラスの金融システムで把握されていない理由は、納税登録簿を取得していないという非正規性にあると思われる。
- ・ ビジネス口座や融資の利用には、RTN が求められ、未登録の中小零細企業 (MSME) には利用できない。女性の中には、税金支払いを避けるため、また、国内に 5 か所しかない RTN 登録センターに行く時間と手間が避けられないため、登録していない人々が一定層いる。これは、金融サービスの利用への

²⁶ プロジェクトチーム補足 : Tigo Money は主に国内の家族送金やビジネス上の送金に活用されるため、農村部における利用数も多い。一方、Tengo は都市部の利用者が大多数である。

制限となっている可能性が指摘されている。事業登録手続きや RTN 登録を簡素化し、MSME の費用負担を軽減することで、事業登録する女性の数を増やすことが期待される。

【伝統的な銀行規制】

- 2010 年、ホンジュラス政府は動産担保法を制定し、ホンジュラス国民が車や宝石などの資産を融資の担保として登録できるようにしたが、女性の融資利用率は低い。女性の金融へのアクセスを増やすために、担保登録の認知度を高め、その有効性を高めるチャンスがある。
- CNBS は、信用情報センターを運営しており公的に国民の信用情報を管理している。200 米ドル以上の融資のみが対象で、月末に更新される。現在の借入パターンに関する男女別データを容易に入手できる情報源であり、融資規模、利率、不良債権における一貫した男女差を記録できる。強調すべきことは、返済遅延が著しく少ないにもかかわらず、女性は男性よりも高い利率を支払っていることである。これは、返済能力にかかわらず女性や低所得の顧客に対する制度上の偏見が受け継がれているためである。女性市場により良いサービスを提供することの利点について、クレジット・プロバイダーにもっと喚起する機会がある。ローン・ポートフォリオが多様化し、返済率が向上することで、金融セクターの安定性が高められる。

【女性の経済参加、社会包摂、起業など】

- ホンジュラスの女性は、他国の男女に比べて教育を修了する機会が少なく、ほとんどの場合、非正規部門で働き、自営業を営むことが多い。これらは、必ずしも金融サービスへのアクセスや金融利用の障壁にはならないが、女性のニーズを効果的に満たすような規制改革や商品・サービスを設計するためには理解することが重要である。
- ホンジュラスの女性の労働力率は、男性の労働力率よりも著しく低く（それぞれ 48%、75%）、低・中所得国の平均 51%よりも低く、働く女性の大半はインフォーマルセクターに住み（81%）、自営業に強く依存している（女性全体の 43%）。
- 零細企業部門における女性の役割は大きい、中小企業は男性優位の社会で苦闘している。非農業中小零細企業の 52%を女性が占め、その総数は 66,632 社にのぼる。女性が経営する事業のほとんどは小規模か零細だが、大多数は収益性が高く、自宅で経営されている（84%）。
- 女性経営者は、根強い男性優位の環境の中で対等な立場で経営することに苦闘しており、それが業者、供給業者、同業者との関係に影響を与えている。
女性のビジネス上の役割は軽視されがちであり、平等に扱われなかったりする。女性主導のビジネスは、事業許可、労働規制、汚職が男性よりも障害になっている。また、女性は事業に対して野心的な目標を持っているが、構造的な障壁や社会的・文化的規範が足かせになっている。
- ホンジュラスにおける女性の高等教育到達度は 2000 年以降倍増しているが、平均すると女性の教育到達度は同世代の男性より 1 年半から 2 年低い。主な原因は貧困で、女性が若い頃から家事や介護の責任を負うことを期待する文化的規範によるものである。農村部の女性は特に不利で、都市部の 9 年に比べ、学校教育を 6 年しか受けていないケースが目立つ。
- 女性の教育や金融リテラシーの低下は、デジタル、非デジタルの両面で金融包摂にとって大きな障壁である。高等教育を受けた女性の 83%が銀行口座を持っているのに対して、初等教育までの女性は 3 分の 1 しか銀行口座を持っていない。このことは、政府による教育への投資と、社会的・文化的規範の変革は、時間の経過とともに、より大きな金融包摂をもたらす可能性が高いことを示している。

【社会規範と性別】

- ホンジュラスの法制度は、仕事、家庭、社会における女性を明確に制限するものではないが、社会規範や蔓延する暴力が女性の生活をより困難なものにしている。女性を家庭内虐待から守る法律や、それに基づいた国の行動計画があるにもかかわらず、ジェンダーに基づく暴力が蔓延している。
- 犯罪やギャングに関連した暴力が多く、都市部でも農村部でも、女性が家の外を安全に移動したり、金融機関を利用したりする能力に影響を及ぼしている。
- 女性機会均等法は、性別による融資のアクセスの差別を禁止しているが、実際には、金融機関の種類にもよるが、女性の融資利率は男性の利率より 1.9%~2.9%高い。これは CNBS が公表しているデータで女性向け返済遅延率が低いにもかかわらず生じており、金融システムに組み込まれたジェンダー・バイアスを示唆している可能性がある。この問題に取り組むことは、女性の融資へのアクセスを増やし、既存の融資ギャップを縮小するための重要な機会である。CNBS は金融エコシステムにおける役割を利用し、女性起業家や経営者に投資し、支援することで女性の教育到達度の向上を擁護し、女性の安全と平等を守ることが可能である。

3.4.3 本プロジェクトが実施した市場調査からの示唆

本プロジェクトでは前節 3.3 で記述したように市場調査を実施した。この結果のうち、特にジェンダー視点に立った金融包摂に向けて役立つ示唆の要約を、以下、箇条書きにて示す。

表 3.4.5： 本プロジェクトが実施した市場調査から得られたジェンダーと金融包摂に関する示唆

調査対象	調査による発見等
信用組合利用者（回答者は融資利用者）	全国の 14 信用組合の組合員合計 681 人に対するアンケートから、以下の状況が判明した。 ・ 女性は信用組合口座を好む傾向が高いが、男性は銀行口座も併用する傾向が見られた。男性の方が①給与の受け取りや、②オンラインバンキングによる ACH を活用した送金等のため、銀行口座も利用する傾向が高いと推測される。 ・ 貯蓄について、雇用機会の少なさからか、若年層は「起業・事業強化のため」、30～40 代女性や 40 代男性では、「子供の教育資金のため」という回答が多かった。 ・ 融資利用目的としては、男性全般として住宅融資の利用が、20 代男性では消費融資が多かった。また、どの年齢層の女性も、小規模ビジネスの運転資金向け融資が多かった。男女で融資の利用目的が異なるのは、女性の雇用が限定的であること、出産や育児、家事等のケア労働²⁷が理由となり女性の雇用が限定的であることが、信用組合や組合員への聞き取り結果から判明している。その結果、女性の方が起業を目指す傾向が強く、マイクロクレジットを中心とした信用組合のサービスを利用する傾向がある。 ・ 回答者に限ると、全体的にオンラインバンキングやモバイルバンキングの利用は限定的であった。これらのサービスについて、他の年齢層に比べると 20 代男性による利用が多かった。反対に 40 代以上では男女ともに利用率が低かった。 ・ 子供用口座の利用について、女性の方が積極的であった。 ・ 国際送金は、都市部より農村部の方が受け取っている傾向があった。特に女性の方が受け取っている。男性が出稼ぎのために米国等に行き、女性が国内に残るという聞き取りや各種データの結果と合致する。収入の少ない層ほど国際送金を受け取っている傾向がある。農村部の低所得者層の女性ほど、移民送金に頼っている傾向がある。
非信用組合利用者へのアンケートの要約	全国の 6 県 12 市の農村部、都市部において実施したアンケートを基に、金融アクセスや利用に関するアンケートを行った。416 人が回答し、主に以下の状況が判明した。 ・ 収入・貯蓄： ①金融サービス利用者の方が非利用者よりも、②男性の方が女性よりも、③都市部の方が農村部よりも、収入ならびに貯蓄額が多かった。 ・ 銀行利用者への質問： 金融サービス：融資や保険、デビットカード、ATM、オンラインバンキング、モバイルバンキングにおいては、男性の利用率の方が高く、預金口座や送金受け取りサービスの利用者は女性の方が多かった。預金口座については、普通預金口座以外の利用は皆無であった。オンラインバンキングやモバイルバンキングについては、女性および農村部の人々における利用率が特に低かった。 ・ 信用組合について： 信用組合へのアクセスが改善する場合、7 割以上が信用組合を活用したいと回答した。特に、農村部や女性では、利用したいという回答が多かった。 ・ 金融サービス利用において重視する点： 地域・性別にかかわらず、融資の利率や預金の安全性への優先度が高かった。女性の方が送金の受け手になることが多いため、家族送金の受け取りやすさを重視していることが分かった（女性 15.8%、男性 9.8%）。 ・ 家計管理： 全体として、予算計画（約 37%）の設定、無駄な出費の削減（約 41%）、レシートの保管（24%）をする傾向はあった。家計簿の作成や貯蓄目標を設定している回答者は男女ともに少なかった。家計管理については、男女ともに、また都市部・農村部にかかわらず、夫婦やパートナーとともに決定する（約 40%）、自分で実施する（約 30%）という回答者が多かった。若い世代では、親が管理しているケースも多かった。 ・ 非金融サービスへの需要： これらのサービスを受けたことがある回答者は非常に少なかった。その上で、受けない非金融サービスについて質問したところ、家計管理研修が約 63%、起業研修が約 45%、ビジネスアドバイス（約 32%）、ビジネス研修（約 25%）と続いた。特に家計管理研修や起業研修においては、女性の方が約 10%ずつ高かった。起業研修については、女性ならびに農村部において希望者が多く、女性・農村部の雇用

²⁷ 本報告書では家事や育児、介護等の家庭内における無償でなされる労働をケア労働と定義する。

	労働に就く機会が少ないことが影響していると考えられる。ほとんどの回答者（約 72%）が対面研修を希望し、特に女性・農村部の人々（約 77%）で、その傾向が強かった。ビデオやオンラインによる研修の希望も約 15%程度あった。 回答者のうち、配偶者から外出のための許可が必要と回答したのは、男性が 3.1%だったのに対して女性は 16.2%であった。特に農村部女性は許可が必要であることが判明した。潜在的な女性の社会進出や金融包摂に向けた阻害要因となりえる。
地域聞き取り調査の要約	全国の 7 県 14 市の農村部、都市部において、金融包摂の阻害要因等について聞き取り調査を行った。主に以下の状況が判明した。 <家計管理> - 家族やパートナーと共同で実施している場合が大半だが、送金だけで生活している世帯では、送金者が決定を下すことが多い。 - 家族やパートナーと共同で家計管理をする場合でも、ケア労働を担っている女性の方が家庭内の出費について、より理解しているため、女性が管理する傾向がある。 - 夫婦で暮らしている場合は意思決定に平等性があるが、シングルマザーの場合は女性が一人で意思決定をする。 <金融アクセスや利用> - 女性の方が担保等の確保が難しい。男性の方が担保となる資産を有する傾向がある。特に土地所有権が男性に集中する傾向がある。一方、担保さえあれば女性でも借りられるというコメントも多々得られた。（示唆：銀行を中心に担保が重視されるケースが多く、動産を含む代替的な保証や審査基準が十分活用されていない。） - 主に農村部において、金融機関の支店や代理店が存在すれば使いたい、居住する市や地域にはアクセスポイントが少ない（あるいは無い）。 - Tigo Money や金融代理店のサービス利用者は主婦、民間企業従業員、公的機関従業員、学生など様々だが、女性の利用者の方が多い。属性としては、シングルマザー、子供が遠方で働いている母親、パートナーから送金してもらっている失業中の女性、海外送金を受け取る女性があげられる。子供から仕送りを受ける高齢者や失業者など比較的貧しい層が送金を受ける傾向がある。 - 米国へ移民した男性が戻らないことや、男性家族が移民したことでホンジュラス国内では世帯主が女性になることから、主に送金受取を目的とした金融サービス利用者に女性が多くなっていると考えられる。女性の金融サービスへのアクセスはあるものの、利用が送金受取に限られ、主な消費目的は家計消費であった。 - 農村部ではマチスモ（男性優位主義）が根強いことから、預金口座の所有が男性に限られる場合もある。またケア労働が女性に集中しやすいため、女性の雇用および家庭の収入増加の機会が失われている。聞き取り調査によると、女性が働く機会を得られる地域ではマチスモの文化は弱まる傾向があるように見受けられた。チョルテカ県の農産加工業が発展した地域では、融資は男性、貯蓄は女性の利用が多いという。金融アクセスに制限はないが、送金や振込の利用では女性の利用率の方が高い。同地域の農産加工業では、男性よりも女性の雇用を必要としていることから、銀行の利用は 60%が女性、40%が男性。（示唆：地域に経済的機会が生まれると女性の経済進出や金融包摂の促進が見られる。） <その他> - ある農村地域では、地域のマチスモが強く、女性の識字率も低い。同地域の生産系協同組合では、女性組合員たちに仕事を依頼すると、夫の許可を得なければならないので参加したらない女性が目立つ。

3.4.4 ジェンダー視点に立ったプロジェクトの実施に向けて

これまでの分析から、ジェンダーに基づく金融包摂に向けた規制上の阻害要因は、直接的には今のところ見当たっていない。むしろ、金融サービスの提供においては、男女差別につながるサービスの提供は禁止されている。特に信用組合セクターでは、男女平等に向けた取り組みが積極的に行われることが義務づけられている。また、さらなる女性の金融包摂の状況の改善に向けて、銀行等を監督する CNBS は、阻害要因となる規制上の課題がないか継続的に分析し必要に応じて改善する方針を

示している。本プロジェクトにおいても、信用組合セクターにおける女性の金融包摂促進に向けた規制上の課題が発見された際には、連合会と協力の上、CONSUCOOP に改善に向けた働きかけを行う。

一方、低所得者層や農村部における女性、シングルマザーを含む女性家長世帯等の脆弱性が高い状況におかれた女性の金融包摂について、様々な阻害要因があることが指摘されているのは、これまで述べた通りである。これらの現状については、本プロジェクトが実施した調査においても一定程度同様の傾向が確認された。このような状況の中、本プロジェクトでは、以下のような課題に焦点を当て、対応することを検討する。また、関連した指標案についても以下のように記載する。

表 3.4.6： ジェンダーに関連する金融包摂上の課題と対応策の案

課題	対応策の案	指標に関する提言
女性の信用力の不足	● 担保が少ない・無い層、信用力が低い層でも、必要かつ妥当な場合には金融サービスを利用しやすい仕組みを構築する。 ● 女性の方が高負担（例えば高利息）で金融商品を利用している状況の是正を目指す。	● 連合会とともに開発・普及するマイクロクレジットや金融教育の手法は、女性の金融アクセスの促進や、男女間の金融サービス利用における差の是正につながるようにする。
①雇用機会の不足、②金融・デジタルリテラシーの課題、③物理的・心理的・経済的な金融アクセス・利用に向けた課題	● 金融教育の開発と提供では、セグメントごとの状況に応じた方法や内容を検討する。 ● 脆弱性が高い状況におかれた層の女性が家計管理や生計向上に向けた活動を積極的に行えるような研修を開発・提供する。 ● デジタルリテラシー向上に向けた内容を金融教育に含む。 ● 代理店提供に向けた取り組みを促す。	● 非金融サービスの開発においては、セグメントに応じた内容や提供方法が検討され反映される。（特に低所得者層、女性家長世帯やシングルマザー世帯、農村部の女性のセグメントに重点を置く。）
ジェンダーの視点に基づいたサービス開発や提供が不足している。	● パイロット事業において、顧客中心主義に基づいたサービス開発・改良・提供をし、その一環でジェンダーの視点に基づいたニーズ分析を行う。 ● ガイドラインにジェンダーの視点に立った金融包摂に関する項目を加え、連合会を通じて加盟信用組合に普及する。	● ガイドラインには、「ジェンダー視点に立った金融包摂」に関する項目を含む。 ● サービス開発・提供に、ジェンダー視点を意識した開発や提供、モニタリングを行う。
規制監督におけるジェンダーの視点の不足	● 女性の金融包摂を促進することが判明しているサービスについては、信用組合が積極的に提供を開始できるよう振興する。そのために必要であれば規制や規則を改定する。 ● 納税登録簿等、取得に困難が伴う制度について、取得を容易にする等の対応を促す。 ● 経営戦略等において、ジェンダーに関する指標（KPI）を設定する。	● 左記のように、ジェンダーに基づいた金融包摂上の課題が規制・監督上の理由によって制限されていることが判明する場合には、規制の改革や対策を促す。

3.5 プロジェクト活動の方向性に関する議論ならびにパイロット信用組合の選定（別添 4）

3.5.1 プロジェクト活動の実施方法について

市場調査等の結果を踏まえて、現地側実施機関 3 機関とパイロット事業の実施方法やパイロット事業に参加する信用組合の選定方法について 2023 年 3 月から 4 月にかけて議論した。その結果、以下のような枠組みのもとに進められることが合意された。下表の通り、プロジェクト開始時の想定と、新しく合意された枠組みとでは、幾つかの変更点がある。

表 3.5.1： 本プロジェクトのパイロット事業の枠組みについて

プロジェクト開始時の想定	7 つのパイロット信用組合を選定し、それぞれの信用組合とパイロット事業を実施する。パイロット事業においては、信用組合ならびに既存・潜在的な組合員のニーズに対応する金融・非金融サービスの開発あるいは改善を行う。
新しい枠組み	5 つのパイロット信用組合を選定し、それぞれの信用組合とパイロット事業を実施する。 - 基本的には信用組合ごとに一つのサービス開発あるいは改善を行う。 - サービス開発にデジタル化・デジタルトランスフォーメーションの要素が含まれるかは、各パイロット信用組合のニーズや状況による。
	- マイクロクレジットならびに金融教育に関する活動を実施する。これらの活動は、二つの連合会とともに実施する。 - プロジェクト活動を通じて導入されるマイクロクレジットおよび金融教育の手法は、各連合会が加盟する信用組合に普及できる体制を構築する。

当初の枠組みではパイロット信用組合を 7 つ選定する予定だったが 5 つに減らし、代わりに、連合会を通じて、マイクロクレジットおよび金融教育に関する活動を実施することとなった。その事由は、⑦市場調査を通じて、マイクロクレジットや金融教育の導入に関する信用組合による需要が高かったこと、④マイクロクレジットを多くの信用組合に普及することが同セクターを通じた金融包摂や地域発展に資すること、⑤これらのサービスは連合会を通じて開発・導入する方が、より効果的・効率的であること等による。次節に述べるように、パイロット事業に参加する信用組合は、その実施のための十分な能力や規模を有することが最低条件となっている。一方、マイクロクレジットや金融教育に関する活動は、連合会を通じて実施することにより、より多くの信用組合と組合員が裨益することが可能となる。

なお、上記の合意ではパイロット信用組合は 5 つ選定されることになったが、後述するように、最終的には 6 つの信用組合が選定された。また、連合会と実施するマイクロクレジットや金融教育の活動に協力する信用組合は、パイロット信用組合の選定とは別に各連合会の状況に応じて選定される。パイロット事業とマイクロクレジットや金融教育の両方に同じ信用組合が参加する可能性も排除しないことが合意された。

3.5.2 パイロット信用組合の選定方法（別添 4）

現地側実施機関 3 者との合意のもと、以下の選定基準をもとにパイロット信用組合を選定することとした。一点目は、信用組合の規模や地域性に関する項目、二点目は点数付けにより評価する項目、三点目は、点数付けはしないが最低限クリアしているべき条件である。

(1) 規模や地域性に関する項目

カテゴリー	詳細
信用組合のサイズ	- 組合員が、5,000 人であることを最低条件とする。 - 以下 3 つのサイズの信用組合より、それぞれ最低一つの信用組合を選定する： (1) 50,000 人以上、(2) 20,000～49,999 人、(3) 5,000～19,999 人
地域性	貧困率が特に高く、銀行のプレゼンスが低く、信用組合のプレゼンスの高い地域である Lempira 県あるいは Intibuca 県から最低 1 つは選定する。
信用組合の特性	- 市場関係者を主な組合員としている信用組合を、最低 1 つ選定する。 - 特定組合員型信用組合（特定の企業や職業の人のみが加盟できる信用組合）であっても選定可能とするが、点数次第とする。
連合会	- FACACH か FEHCACREL に加盟していることを条件とする。 - 可能であれば FEHCACREL から 1 信用組合以上選定する。

組合員数 5,000 人を下限とする理由は、それより小さい信用組合の場合、従業員数を含めた信用組合の能力が十分ではなく、パイロット事業に十分に労力を割けない可能性があるからである。一方、これらの信用組合も、連合会主体で実施する活動や、2026 年以降に実施されるガイドラインの普及の対象にはなりうる。

(2) 点数により評価すべき項目

カテゴリー	詳細
A. 現状分析①（対象セグメント）（最大で 6 点）	- 信用組合が主に対象としているセグメントは？ - 信用組合がプロジェクトとともに対象としたいセグメントは？（既存組合員のセグメントならびに将来的な組合員のセグメント） ※金融包摂や地域発展に資するセグメントであるかが評価上重要。
B. 現状分析②（対象セグメントおよび信用組合の抱える課題）（最大で 20 点）	- 上述のセグメントが生活や経済において抱えている課題は？ - 上述のセグメントが金融アクセスや利用において抱えている課題や障壁は？ - 上述の既存ならびに潜在的組合員に対してサービスを提供する上で信用組合が抱えている課題は？ - 信用組合の運営上、課題や改善する必要がある点は？ ※課題分析が、A. で述べられたセグメントの課題として妥当であるかが評価上重要。
C. 課題を解決するため、プロジェクトとともに開発したいサービス（最大で 30 点）	上述の現状分析に対して、どのような方法で改善や解決をしたいと考えているか？サービスの詳細と、それによって目指す内容（具体的なサービス案）を、下記のそれぞれの方法について詳細を記載。サービスの開発や提供において、外部の組織との連携が必要と考える場合は、連携先の例も記載。（最後に、これらのうち、特にプロジェクトに期待するものを 3 つ選ぶ。） - 金融サービスの開発や改善： - 非金融サービスの改善： - 顧客へのアクセス改善の施策 - デジタル化されたサービスの開発・改善：
D. 運営面において、プロジェクトとともに改善したい点（最大で 20 点）	以下について、具体的に改善したい点を記載。また、そのうちでプロジェクトとともに改善を期待する点を、3 つ選ぶ。 - 運営の改善： - 運営のデジタル化や、その改善：

	- 顧客のニーズ分析方法の改善： - 経営戦略の改善：
E. サービス開発チームの構成（最大で10点）	- サービス開発に積極的に参加できるメンバーが確保できること。 - チームメンバーの名前と役職を記載。
F. ジェンダー平等に関する取り組みの内容（最大で7点）	- ジェンダー委員会を有するかどうか。 - ジェンダー平等に向けて、信用組合として取り組んでいることを記載。ジェンダー委員会として取り組んでいる内容も記載。 - ジェンダー平等やジェンダーに関する課題に関して、プロジェクト活動の中で取り組みたい内容を記載。
G. 他の信用組合との差別化（最大で2点）	他の信用組合と比較し差別化できると考える点は？
H. それ以外の参考情報（±5点）	その他に得られた情報をもとに、特筆すべき点に対しては加点、プロジェクトの遂行の妨げとなる状況については減点。

(3) 最低限クリアしているべき項目（加点はないが、クリアしていることが最低条件とする）

カテゴリー	詳細
財務健全性	- 財務や運営の健全性：遅延率（PAR>90）が15%以下であること。 - 資本金比率が8%以上（CONSU COOPが示すA基準）であること。 - ROAが0%以上であること（赤字でないこと）（コロナ禍の影響が強かった2020年や2021年は考慮せず、2022年のみを考慮することを検討する。）
組合員の男女比	女性の組合員が全体の40%以上であること
経験共有の意思	機密情報を除き、プロジェクトにおける経験を他の信用組合に積極的に共有する意思があること。
参加の意思	応募する信用組合の理事会による承認が得られていること。

(4) その他（直接的には選定に影響しない関係しない意思確認）

カテゴリー	詳細
連合会との追加活動	- 連合会とプロジェクトが実施するマイクロクレジットの仕組み導入や改善の指導を受けたいか？ - 連合会と実施する金融教育の開発やパイロット活動に参加したいか？

3.5.3 パイロット信用組合の選定と結果

これまで議論された方法に基づいて、以下の日程により募集と選定が行われた。募集に先だって、ブルーデンス規制対象の89信用組合への事前周知のもと、プロジェクトのパイロット事業に対する説明会を2023年5月9日に実施し、10日より応募の受付を開始した。

表 3.5.2： パイロット信用組合の募集と選定の日程

日付	選考プロセス
2023年5月9日	ブルーデンス規制対象の89信用組合を対象とした説明会
2023年5月10日	応募開始
2023年5月29日	応募締め切り
2023年6月上旬	パイロット信用組合の選考および現地側実施機関
2023年6月中旬	応募のあった信用組合への選考結果の通知

応募の締め切りである 2023 年 5 月 29 日以降の応募も含め、合計 17 信用組合からの応募があった。応募のあった信用組合に関する情報を下表の通り要約する。

17 信用組合のうち、合計 11 信用組合からの応募が有効であり、6 信用組合が条件を満たさなかった。大規模、中規模、小規模のカテゴリーに対して、それぞれ 3 つ以上の信用組合からの有効な応募があった。FACACH 加盟の 16 信用組合から、FEHCACREL からは 1 信用組合から応募があった。FEHCACREL からはもう一つの信用組合も当初は応募の意向を示していたが締め切り時期を過ぎたため、応募が断念された。また、FEHCACREL に加盟するオープンメンバーシップ型の信用組合の数が限定的であったことも FEHCACREL 加盟信用組合からの応募が限定的であることにつながった²⁸。ブルーデンス規制対象で、組合員が 5,000 人以上であるのは 35 信用組合であることを考えると、そのうち約 50%の信用組合から応募があった。信用組合セクターからの本プロジェクトへの関心の高さが窺える。

表 3.5.3：パイロット事業へ応募した信用組合

信用組合の規模	FACACH 加盟信用組合	FEHCACREL 加盟
大規模 (組合員 50,000 人以上)	- カシル信用組合 (西部、本店はインティブカ県所在) - エルガ信用組合 (全国展開) - オコテペケ信用組合 (西部)	
中規模 (組合員 20,000-49,999 人)	- グアダルルーペ信用組合 (南部、市場拠点型営業) - サンマルケーニャ信用組合 (南部) - リオグランデ信用組合 (西部)	
小規模 (組合員 5,000-19,999 人)	- サンイシードロ信用組合 (首都、市場拠点型) 9 月 15 日信用組合 (首都、市場拠点型) - ジョロ信用組合 (北部) - ヌエバ・ビダ信用組合 (西部)	COMLESUL (西部、本店は Lempira 県所在)
最低限の応募条件を満たさなかった信用組合	- 自己資本比率 8%未満：コアクフィル信用組合 - 返済遅延率 15%以上：コーンボル信用組合、フィナコップ信用組合 (連合会も未加盟)、カセル信用組合 (組合員数 5,000 人以下) - 提出期日後の提出：ウスラ信用組合、フェ・イ・エスペランサ信用組合	

応募が有効であった 11 信用組合からの情報を、採点した結果は、下表の通りである。

²⁸ FEHCACREL に加盟する大多数は特定組合員型信用組合で、規模が小さく特定の企業や業種の職員に限定したサービスを提供しており、能力が限定的である。新しいサービスの開発等には消極的であることが多い。

表 3.5.4 : 応募信用組合の提案書採点結果²⁹

	規模	特性	技術点	減点(提出遅れ)	合計点数	選定	備考	A (6)	B (20)	C (30)	D (20)	E (10)	F (7)	G (2)	H (5,-5)
Sanmarqueña	中		85.0		85.0	○	中1位	5	18	25	15	10	7	2	3
Rio Grande	中		91.5	-10	81.5	○	他1位	6	20	25.5	18	10	6	2	4
ELGA	大		80.5		80.5	○	大1位	5	16.5	22	16	10	7	2	2
La Guadalupe	中	市場	76.8		76.8	○	市場1位	5.25	13	25	13	10	7	2	2
COMLESUL	小	地域	76.0		76.0	○	小1位	4.5	15	26.5	13	6	7	2	2
CACIL	大	地域	72.0		72.0	○	他2位	4.5	13.5	19.5	15	10	5.5	2	2
San Isidro	小	市場	66.0		66.0	×	治安	4.5	15	20	8.5	9	6	2	1
Nueva Vida	小	N/A	72.0	-10	62.0	×		4.5	13	20.5	13	10	6	2	3
15 de septiembre	小	市場	56.5		56.5	×	治安	4.5	15	16.5	9.5	6	5	2	-2
Yoro	小	N/A	51.5		51.5	×		6	14	12	9	6	2.5	2	0
Ocotepeque	大	N/A	45.5	-10	35.5	×		3	10.5	9	9	8	4	2	0

評価結果については、現地側実施機関 3 者と議論された結果、6 つの信用組合が選定された。当初 5 つの信用組合が選定される予定であったが、6 番目の点数を獲得した CACIL 信用組合は、貧困率の高い西部地域の金融包摂に向けた重要な役割を担っていること、連合会からも推薦があったこと等を踏まえ追加的に選定することが同意された。特に点数が高かった項目はオレンジ色でハイライトしている。5 月 29 日午後に応募用紙を提出した信用組合については、合計点数から 10 点減点した。その後、以下の手順で選定した。

表 3.5.5 : パイロット信用組合の選定プロセス

	選定プロセス	選定された信用組合
1	3 つの規模から、1 信用組合ずつ選定	① 大規模：エルガ信用組合を選定 ② 中規模：サンマルケーニャ信用組合を選定 ③ 小規模：コムレスール信用組合を選定
2	プロジェクトとして重点を置く西部地域から最低 1 信用組合を選ぶ。	レンピーラ県のコムレスール信用組合が選定済。
3	可能であれば市場を拠点とする信用組合を 1 つ選定する。	④ チョルテカ県に拠点を置くグアダルーペ信用組合を選定
4	上記の過程において 5 信用組合とならない場合、残りの信用組合のうち高得点の信用組合から順次選ぶ。	⑤ 残りの信用組合のうち、最高得点を取得したリオグランデ信用組合を選定 ⑥ 6 位のカシル信用組合も貧困率が高いインティブカ県を中心に西部地域で重要性が高いため選定。

選定された 6 信用組合により提出されたパイロット活動案の要約を以下の表に記載する。実際には各信用組合と 1 サービスを開発することを想定するが、結果として相乗効果のある複数サービスを開発する可能性もある。下表に記述する案は、応募書類提出時のものであり、後述する通り、第三国研

²⁹ 首都のテグシガルバ市の市場の多くは治安が悪く、JICA ホンジュラス事務所の安全対策の観点から警察等の同行がないとプロジェクト実施チームによる訪問は認められない。この条件に該当する San Isidro 信用組合および 15 de Septiembre 信用組合は、点数が及ばずパイロット信用組合に選ばれなかった。これらの信用組合が連合会を通じて実施するマイクロクレジットや金融教育の活動に参加する場合には、十分な安全対策の上で活動が実施される必要がある。

修後に再検討の上、修正がなされている。今後も、要すれば、信用組合や組合員のニーズに基づき柔軟に変更する³⁰。

表 3.5.6： パイロット信用組合から提案されたパイロット事業素案（テーマのみ、詳細は省略）

信用組合	主な事業提案（①金融サービス、②金融サービス、③それ以外）
サンマルケーニャ（Sanmarqueña）信用組合	1. 若者や女性起業家層向けの融資や預金、デジタルツール等の開発・改良。 2. 対面あるいはデジタルによる金融教育やビジネス研修の開発や改良。 3. 1と類似。デジタルツールを通じたアクセスに関する項目を評価。
リオグランデ（Rio Grande）信用組合	1. 地域の様々なセグメントに対して、需要に応じた金融サービスの開発（マイクロクレジット、容易に利用できる柔軟な預金商品、デジタルサービス等）。 2. 複合的な非金融サービスの開発（ビジネス研修、ビジネスアドバイス・メンターサービス、ビジネスインキュベーションセンターとして機能するワークスペースの開発、起業や女性リーダー育成研修など）。 3. 顧客サービス向上に向けたテクノロジー・インフラ整備、顧客ごとの需要に応じた対応能力強化、顧客の需要の把握のための手法の導入など）。
エルガ（ELGA）信用組合	1. 高齢起業家層向けの融資商品の開発 2. 中小零細企業向けのビジネスアドバイスサービスや研修の開発 3. 農家および中小零細企業向けの金融サービスや非金融サービスの開発と提供（顧客への技術や経営指導、顧客からの情報を効果的に収集するツール）
グアダルーペ（La Guadalupe）信用組合	1. 女性やビジネス開業者向けのマイクロクレジットの開発。また、これらを効果的に開発するための手法やテクノロジーの導入と組合の能力強化。 2. 様々な顧客層に向けた、ビジネス等へのアドバイザリーサービス開発。また、金融教育を含む非金融サービスの結果を測定するための手法の導入。 3. 顧客の需要に応じた金融・非金融サービスの改善と再設計。既存のデジタルツール（顧客向け・スタッフ向けのアプリ等）の改良も含む。
コムレスール（COMLESUL）信用組合	1. 地域住民への預金商品等の開発（老後に向けた計画的な預金商品）。 2. 地域の多様な層および中小零細企業向けの金融教育プラットフォームや BDS サービスの開発と提供。 3. 主に代理店サービスの開始。
カシル（CACIL）信用組合	1. 農業生産者顧客に対する非金融サービスの提供など ※第三国研修等の学びを踏まえ、改めて検討することが同意された。

3.5.4 パイロット信用組合について

3.5.4.1 パイロット 6 信用組合の概要

第 1 期は、2023 年 7 月以降、これら 6 つのパイロット信用組合とパイロット事業の開始に向けて準備を進めた。以下、選定された 6 つの信用組合に関する基本情報を要約する。

³⁰ 提案された案には妥当性の低いものや、深く考えられていない案もある。信用組合ならびに顧客の必要性や需要の優先順位に基づき十分に検討する必要がある。デジタル化についても、希望する案を直ちに受け入れるのではなく、パイロット事業として実施する必要性を今後とも議論する。

表 3.5.7： 選定された 6 信用組合に関する概要（2023 年 4 月末時点の情報）

略称	コムレスール信用組合	リオグランデ信用組合	カシル信用組合	エルガ信用組合	グアダルルーペ信用組合	サンマルケーニャ信用組合
正式名称	Cooperativa Mixta Lempira Sur Ltda.	Cooperativa de Ahorro y Crédito Rio Grande Ltda.	Cooperativa de Ahorro y Crédito Intibucana Ltda.	Cooperativa de Ahorro y Crédito ELGA Ltda.	Cooperativa de Ahorro y Crédito La Guadalupe Ltda.	Cooperativa de Ahorro y Crédito Sanmarqueña Ltda.
本店所在地	レンピーラ県マプラカ市	オコテペケ県サンマルコス市	インティブカ県エスペランサ市	首都テグシガルパ市	チョルテカ県チョルテカ市	チョルテカ県サンマルコス・デ・コロン市
組合員数	18,447	23, 096	60,128 人	240,164	45,390 人	40,972
女性の割合	47.48%	47.80%	51.88%	57.44%	57.35%	55.67%
参加連合会	FEHCACREL	FACACH	FACACH	FACACH	FACACH	FACACH
設立年	1997 年	1965 年	1965 年	1964 年	1965 年	1967 年
運営拠点	10 地点	11 地点	25 拠点	33 地点	12 地点	7 地点
営業拠点を 持つ県	西部 2 県（レンピーラ、コパン）	西部 3 県（オコテペケ、コパン、レンピーラ）	中西部 5 県（インティブカ、ラパス、レンピーラ、フランスモリソン、コマヤグア）	全国 12 県	南部等の 4 県（チョルテカ、バジェ、コマヤグア、フランスモリソン）	南部等の 4 県（チョルテカ、コマヤグア、フランスモリソン、エル・パライズン）
職員数	75	86	161	358	127	79
資本金比率	8.22%	11.91%	8.06%	8.9%	10.02%	10.64%
ROA	0.48%	2.58%	6.25%	4.96%	1.34%	0.88%
90 日以上 返済遅延率	8.03%	0.49%	3.73%	8.9%	4.01%	3.18%

地理的には西部ならびに南部を拠点とする信用組合が中心の結果となった。エルガ信用組合のみ全国規模で展開している。西部地域では、銀行等のサービス提供が他の地域より少なく、信用組合の存在感が高い。また貧困率等も高く、信用組合を通じた金融包摂や社会包摂、地域発展の重要性が高い地域である。

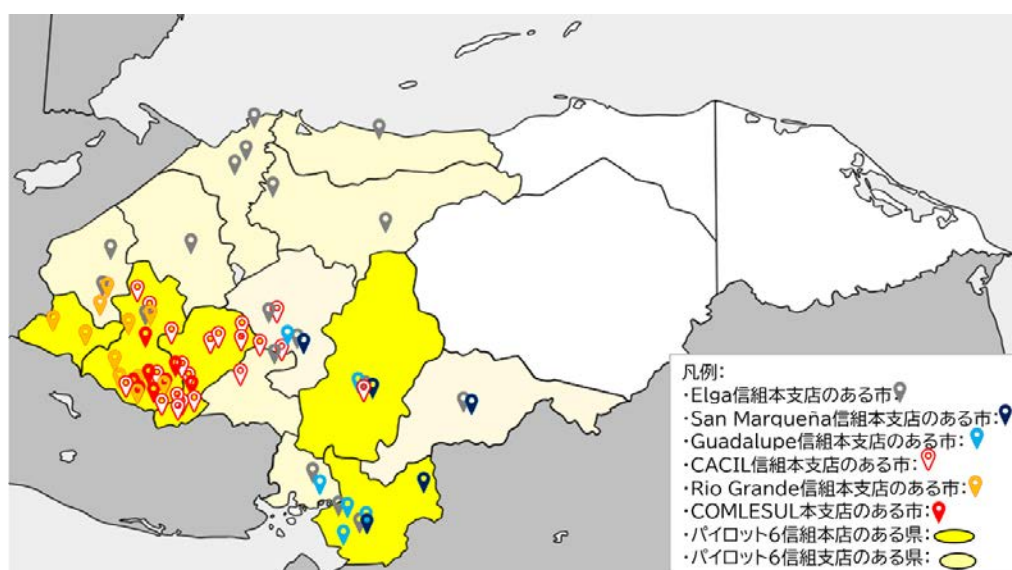


図 3.5.1： 対象信用組合の本部ならびに主要活動拠点

3.5.4.2 各信用組合についての概要

選定された6つのパイロット信用組合について、以下の通り概要を示す。

(1) カシル信用組合

1965年に設立された。インティブカ県を中心にして、中西部地域に営業網を広げている大手信用組合である。主な特徴は次の通りである。

- 2023年初の当事業調査における聞き取り内容によると、同信用組合は、年間6,700件の国際送金受取サービスを実施している。市場調査に参加した46信用組合において最多であった。
- 現時点でデビットカードサービスを提供していない一方、デジタル化対応を積極的に進めている。(⑦連合会の統一サービス網(UNIRED)を通じた資金のやりとりの電子化、①モバイル金融サービス提供対応等が進んでいる。)

(2) コムレスール信用組合

1996年に設立された。西部地域のレンピーラ県を中心に事業展開をしている。パイロット信用組合の中で唯一FEHCACRELに加盟する。FEHCACRELの創設メンバーの一つでもある。

厳密には信用組合ではなく複合型協同組合である。組合員に対する信用供与(生産者及び消費者向け融資)を行うこととし、複合型協同組合として活動展開してきた。主な特徴は以下の通りである。

- 複合型組合として、車両、バイク、家電、農業資機材の販売店も経営する。
- 多彩な融資を提供している。グループ保証型の個人向けマイクロクレジットを提供している。
- 各地に存在する半官半民の機関「中小零細企業開発センター(CDE MIPYME)」のうち、インティブカ県とレンピーラ県でサービスを提供するCDE MIPYME Region Lempa(CDE レンパ地域)の創設メンバー機関の一つである。同機関と連携の上、地域の中小零細企業や起業の支援を行っている。

(3) エルガ信用組合

1965年、米国大使館及び米国際協力庁の被雇用者13名を組合員として発足した。通称のエルガ(ELGA)は、米国政府現地被雇用者を意味する「Empleados Locales del Gobierno Americano」の頭文字である。1988年2月から、一般の組合員も参加できるようになった。現在は、大都市圏を中心としつつ、全国展開を行う国内最大手クラスの信用組合である。主な特徴は、次の通りである。

- 事業性小規模融資を強化中であり、2022年末時点で、マイクロクレジットを含む事業性融資担当職員が8名いる。同信用組合の担当者は起業向け、マイクロクレジット、中小企業融資のすべてを担当している。
- エルガ信用組合の融資では、動産担保も可能である。自動車の場合、所有者が利用し、破損してしまうリスクがあるので、保険を付与する。
- 国際送金の取り扱いは、月間で1500件程度である。Western Unionと提携して、エルガ信用組合の口座に国際送金を振り込むサービスを開始している。
- 最近数年間で、新タイプの営業所7か所を作った。営業所は、職員2名を配置し、基本的なサ

ービスを行う。このほか、3つの商業銀行代理店でエルガ信用組合のサービスを受けることができる。

- 組合員の預金・出資金について、エルガ信用組合では、保険³¹に入っているので、10万 LPS までは、保証される。組合員に保険料を徴収することはない。

(4) グアダルルーペ信用組合

女性教員を対象としたメンバーシップ型信用組合として、1965年に設立された。女性教員の家族やそれ以外の地域住民からも加盟の要望が高まり、誰でも加盟できる信用組合へと規約が変更された。現在は、中堅規模となっている。主な特徴は次の通りである。

- 同信用組合は FACACH 関係会社の保険会社 Equidad を通じて、マイクロ保険を含む保険を提供している（Equidad は保険の卸売をしている）。同信用組合ジェネラル・マネージャーの Coello 氏は、Equidad の理事長を務める。
- 同信用組合は、ホンジュラスで初めて市場の中に支店を開設した信用組合である。同信用組合のスタッフが市場内を回り預金の徴収や融資の返済を受け付けている。市場での事業者や農家向けに金融教育を提供している。
- 全サービスのデジタル提供化を進めている。現在、ウェブサイトやアプリを通じて、顧客が融資申請、口座開設、融資受け取りや支払い、送金の受け取りなどができる。
- 同信用組合では、剰余金のうち 5% を社会的活動に割り当てている。これにより、子供向けパソコン教室、託児サービス、歯科サービス等が提供されている。

(5) Rio Grande（リオグランデ）信用組合

1965年に設立された。西部地域のオコテペケ県を中心にして営業する中堅規模（準大手）信用組合である。主な特徴は次の通りである。

- 2019年、先行案件（ACTIVO）の技術支援を受けて、FACACH と共に、マイクロクレジット導入に取り組んだ。融資管理強化により、2023年3月時点で、30日以上返済遅延率（PAR>30）は、0.7%と極めて良好である。
- マイクロクレジットをと中小企業融資に関し、事業融資 50%、消費融資 5%、農業融資 20%、住宅融資 25%の割合である。

(6) サンマルケーニャ信用組合

1967年にチョルテカ県サンマルコス・デ・コロン市に設立された。現在は、ホンジュラス中南部で営業網を持つ中堅規模（準大手）信用組合である。主な特徴は次の通りである。

- 人口が約3万人のサンマルコス・デ・コロン市でサービスを提供する唯一の信用組合である。
- コロナ禍の期間中、預金及び出資金の残高が増え、総資産が増加した。融資について、30日以上返済遅延率（PAR>30）は、2023年3月時点で 2.5%と良好である。先行案件（ACTIVO プロ

³¹ なお、FACACH は傘下に保険会社を持つが、他の保険会社でも、こうした預金保険を扱っており、FACACH 加盟組合以外でも、こうした保険を適用することは可能である。

ジェクト)により融資管理手法を習得し、返済遅延が少なくなった。

- 同信用組合は2022年に経営戦略を大幅に改訂し、今後、経営デジタル化を推進する。
- 金融教育や若者向け起業家育成研修を提供している。起業家研修は2.5カ月間、毎週金曜日の午後に開催されている。起業家研修ではビジネスプランや市場調査を含むマーケティング、コスト計算等、実用的な内容が教えられている。

3.6 事前研修ならびに第三国研修の実施（別添 5、6、7、8）

本プロジェクトでは、パイロット信用組合や連合会が、金融包摂に資する考え方や好事例に接する機会を提供している。特に、パイロット事業に向けた案を検討する段階で研修を提供することが効果的と考えている。その一環として、2023 年 7 月 25 日、パイロット事業の計画に向けた金融包摂に関する導入研修を、2023 年 7 月 29 日から 8 月 5 日にはコロンビアにおける第三国研修を実施した。

3.6.1 金融包摂に資するサービス等に関する導入研修（別添 5、6、7）

パイロット事業の検討に向けて、2023 年 7 月 25 日、金融包摂に関する導入研修をオンラインで開催した。パイロット信用組合のパイロット事業チームならびに、現地側実施機関（CONSUCOOP、FACACH、FEHCACREL）の主要関係者など、合計 28 名が参加した。

主なテーマは、①マイクロファイナンス（金融包摂に資する金融サービス等）の手法や事例、②顧客中心主義に基づいたサービス開発や改良の手法、③本案件の先行事業において開発された金融包摂・貧困削減・生計向上の手法「ACTIVO モデル」に関する説明を行った³²。また、第三国研修の事前オリエンテーションを合わせて実施した。

表 3.6.1： 事前研修のテーマの要約

テーマ	主要な発表内容								
マイクロファイナンス（インクルーシブ・ファイナンス） （別添 5）	金融包摂が必要とされる背景に関する説明の後、金融包摂を促進するにあたって一般的に活用される金融サービス（マイクロファイナンス）の手法について紹介した。今回紹介した手法は以下の通りである。これらはパイロット事業案を検討するにあたって、各パイロット信用組合に参考にされる。 <table border="1"> <tr> <td>マイクロクレジット（個人向け、グループ保証 個人向け、ビレッジ・バンキング）</td><td>マイクロ保険</td></tr> <tr> <td>マイクロ預金</td><td>マイクロリース</td></tr> <tr> <td>バリューチェーンファイナンス</td><td>ファクタリング</td></tr> <tr> <td>マイクロフランチャイズ</td><td>倉庫証券</td></tr> </table>	マイクロクレジット（個人向け、グループ保証 個人向け、ビレッジ・バンキング）	マイクロ保険	マイクロ預金	マイクロリース	バリューチェーンファイナンス	ファクタリング	マイクロフランチャイズ	倉庫証券
マイクロクレジット（個人向け、グループ保証 個人向け、ビレッジ・バンキング）	マイクロ保険								
マイクロ預金	マイクロリース								
バリューチェーンファイナンス	ファクタリング								
マイクロフランチャイズ	倉庫証券								
顧客中心主義 （別添 6）	第 2 章において紹介した顧客中心主義に基づいたサービスの開発や改善、提供方法について、JICA が過去に実施した案件における事例等も踏まえて紹介した。 各パイロット信用組合と実施する活動においては、顧客中心主義に基づいた手法を柔軟に用いつつ、顧客である既存・潜在的なニーズを反映したサービスの開発、改善、提供を行う予定である。また、連合会とともに開発し普及する「金融包摂を通じた生計向上アプローチに関するガイドライン」に顧客中心主義に基づいたサービスの開発・提供手法について詳述する予定である。これにより、パイロット事業後も多くの信用組合が組合員や地域にニーズに則ったサービス開発や提供を継続的に促進できる状態を目指す。								
ACTIVO モデル （別添 7）	先行案件である「金融包摂を通じた CCT 受給世帯の生活改善・生計向上プロジェクト」において開発された金融包摂を通じた生計向上モデルである ACTIVO モデルについて紹介した。								

³² マイクロファイナンス、顧客中心主義ならびに ACTIVO モデルの知見の手法と知見に関する発表資料（西文）は、本報告書の別添 5～7 として添付する。

	・ 同モデルでは、家計管理や貯蓄習慣に焦点を置いた金融教育から生計向上に効果的につながる手法が採用されている。貧困削減モデルとして世界各地で広く使われている卒業アプローチを応用している。 ・ 行動経済学の観点から、研修参加者の行動変容を促す「ナッジ」の考え方を応用した研修の内容並びに提供方法を採用した。 ・ ACTIVO モデルの提供により、貧困層である研修参加者の多くが貯蓄や家計管理の習慣を身に着けるとともに、生計向上を達成することができた。
--	--

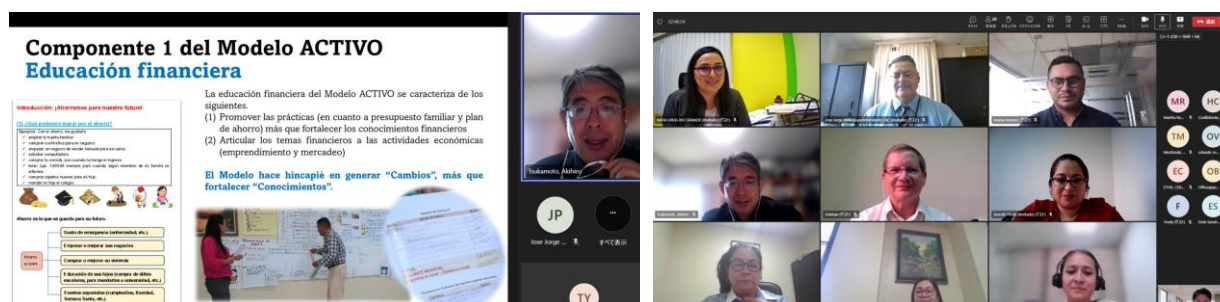


図 3.6.1： 事前研修の様子

参加者からは、紹介された金融サービスや顧客中心主義に基づいたサービス開発への意欲、ACTIVO モデル等を参考にしたい旨などが表明された。また、3.7 において後述するように、紹介したサービスのうち、グループ保証型個人向けマイクロクレジット（ソリダリティグループ型）やマイクロ預金に関連したサービスをパイロット事業として実施を希望する信用組合もある。

このようなマイクロファイナンスを含む金融包摂に向けた好事例等の紹介は、プロジェクトのパイロット事業を実施するにあたって、必要に応じて継続的に開催する方針である。それにより、パイロット事業や連合会を通じたパイロット事業に広がりを持たせることを目指す。

現地側のプロジェクト・マネージャーである CONSUCOOP の信用組合監督官であるペーニャ氏からは、パイロット事業において規制監督上の課題がある際には積極的に相談してほしい旨が参加者に向けて表明された。

3.6.2 第三国研修の実施（別添 8）

3.6.2.1 研修の目的

パイロット事業の計画に先立ち、プロジェクトではパイロット信用組合が金融包摂に向けた様々なアイデアに接する機会を提供している。その一環として、2023 年 7 月 29 日から 8 月 5 日にかけて、コロンビアにおける第三国研修を実施した。コロンビアは、IDB の支援で毎年実施されている金融包摂促進に関するランキング³³で常に最上位に位置し、金融包摂に向けた政策や、デジタル化を含む金融・非金融サービス提供に関して先進的な取り組みを多く有する。第三国研修実施先としてコロンビアを選ぶことにより、パイロット信用組合が先進的な取り組みを学べると同時に、規制・監督機関や信用組合連合会が金融包摂を促進する取り組みを学ぶ機会となることを目指した。

³³ Global Microscope for Financial Inclusion

3.6.2.2 研修への参加者

第三国研修への参加者は合計 11 名であった。信用組合監督機関である CONSUCOOP から 2 名、二つの連合会から各 1 名、6 つのパイロット信用組合から各 1 名とした。パイロット信用組合のうちエルガ信用組合からは自費負担により 1 名追加で参加した。次表に示す通り、各機関からは、プロジェクトの活動の実施において重要な役割を担う予定の関係者が参加した。

参加者によると、各機関において、第三国研修の報告書を作成の上、学びを発表することが義務づけられており、参加機関としての関心および意欲の高さが窺える。

表 3.6.2： 第三国研修参加者の一覧

組織名	参加者名	役割	性別
CONSUCOOP (信用組合監督機関)	Delmy Aracely Avilez Cruz	規制部門職員(デジタル化やITを含む新しい分野への規制・監督対応担当者)	女性
CONSUCOOP	Carla Yamileth Ponce Barahona	規制部門職員(金融包摂全般)	女性
FACACH(連合会)	Elisandro Flores Ayala	信組への技術支援課長	男性
FEHCACREL(連合会)	Martha Isabel Rodriguez	アドバイザー(ジェネラル・マネージャー候補)	女性
COMLESUL信組	Hector Jeovanny Ochoa Rivas	バイス・ジェネラル・マネージャー	男性
Elga信組	Nelly Emilia Rodriguez Ramirez	リスク管理部門課長	女性
La Guadalupe信組	Oscar Alberto Coello Hernandez	ジェネラル・マネージャー	男性
Rio Grande信組	Katia Yamileth Urias Mata	マーケティング課長	女性
Sanmarqueña信組	Reyna Isabel Espinoza Mondragon	リスク管理部門職員	女性
CACIL信組	Fredy Alexander Amaya Rodriguez	ジェネラル・マネージャー	男性
Elga信組(自費負担)	Jimmy Orlando Romero Juarez	ビジネス部長	男性
団員	山口達哉	業務主任者／経営戦略(1)	男性
団員	Esteban Almada Roman	金融サービス開発／デジタルサービス	男性
団員	並木明希子	生計向上／非金融サービス開発／ジェンダー	女性

3.6.2.3 研修の日程（実績）

本研修の日程（実績）は、以下の通りである。

表 3.6.3 : 研修の日程 (実績)

日付	曜日	日程	訪問先の種類
2023年7月29日	土	ホンジュラスからコロンビアへ移動	
2023年7月30日	日	研修の準備	
2023年7月31日	月	Financial Superintendency of Colombia (SFC)	銀行セクター監督機関
		Supersolidaria (Superintendency for Solidarity Economy: SES)	信用組合監督機関
		FINCOMERCIO信用組合	信用組合
		COOPCENTRAL/ VISIONAMOS	信用組合サポート機関
2023年8月2日	水	Banco Caja Social	マイクロファイナンス銀行
		GESTANDO	信用組合向けBDS機関
		COMULTRASAN信用組合	
2023年8月3日	木	FOGACOOOP	信用組合向け預金保険基金
		CONGENTE信用組合	信用組合
		COOMEVA 信用組合	信用組合複合企業体 (信組銀行、信組、ファンデーション)
2023年8月4日	金	COOPTENJO信用組合	信用組合
		Banca de las Oportunidades	金融包摂を促進する政府機関
		ワークショップ	
2023年8月5日	土	コロンビアからホンジュラスへ移動	

研修では、金融包摂のマクロレベル（政府機関）、メゾレベル（支援機関）、ミクロレベル（信用組合等）に関わる諸機関をバランスよく訪問した³⁴。訪問先は以下の図のように示される。



図 3.6.2 : 第三国研修における訪問先の分類（マクロ、メゾ、ミクロレベル）

3.6.2.3 研修先の概要と主要な学び

訪問先の概要について、マクロ、メゾ、ミクロレベルの順番で以下記載する。

³⁴ 監督機関や金融包摂を促進するための政府機関等をマクロレベル、信用組合の連合会や BDS（ビジデンスなどの政府機関、信用組合や BDS 機関（ビジネス開発サービスを提供する機関など信用組合を側面する機関をメゾレベル、信用組合やマイクロファイナンス銀行など直接顧客にサービスを提供する機関をミクロレベルに分類している。

表 3.6.4 : コロンビアにおける第三国研修の訪問先の概要

訪問先名	訪問先概要
コロンビア金融監督機関 (Superintendencia Financiera de Colombia : SFC)	5 つの大規模な信用組合を含む金融機関をブルーデンス規制の観点から監督。コロンビアの金融包摂全般ならびに金融包摂における信用組合セクターの位置づけを知るために訪問した。
連帯経済組織監督機関 (Superintendencia de Economía solidaria : SES)	連帯経済組織監督機関 (SES) は、1988 年に設立された信用組合を含む社会開発セクターを監督している政府機関である。合計 3,456 機関を監督する。うち、173 が信用組合 (ホンジュラスでいうオープンメンバーシップ型信用組合)、1,408 が企業職員組合 (ホンジュラスのクローズドメンバーシップ信用組合に近い) であり、それ以外は、他の種類の協同組合である。
預金保護基金 (FOGACOOP)	コロンビア財政・信用省下の機関であり、協同組合の貯蓄者の信用を預金保険によって維持する役割を担う。SFC ならびに SES が監督する 184 の信用組合の預金が保護の対象。ホンジュラスでは預金保護制度構築中であるため、これの参考となる情報を得るために訪問した。
政府機関 (Banca de las Oportunidades)	Banca de las Oportunidades (BdO) は、2006 年に設立された財務省管轄下にあるコロンビアの政府機関である。銀行口座を持たない人々、特に低所得世帯、中小企業、起業家のために、融資やその他の金融サービスへのアクセスを促進することを主目的としている。同機関は、銀行、商業金融機関、信用組合、NGO などと密な協力関係にあり、銀行口座を持たない人々にアウトリーチを拡大し、金融アクセス促進の役割を担っている。必要な規制枠組みの改革を促進するとともに戦略策定に携わる。
コロンビア信用組合連合会 (FECOLFIN)	2012 年に設立された、SES に監督される信用組合の連合会である。信用組合を代表し、近代的で包括的な法律と公共政策の設計を促進するとともに、信用組合の金融規律の徹底やベストプラクティスの共有等を通じた強化を行う。信用組合の環境改善の促進や能力強化などにおいて、どのような取り組みを行っているかを学んだ。
Coopcentral / Visionamos	Banco Cooperativa Coopcentral (以下、Coopcentral) は、コロンビアの信用組合セクターが所有する銀行であり、SFC の監督下にある。同行は、信用組合のためのテクノロジー会社 Visionamos を所有し、同企業を通じて信用組合セクターが必要とするテクノロジーの開発やプラットフォームを提供している。Coopcentral には信用組合を中心に 150 以上の組織が加盟し、その利用者 56 万人が同行のサービスの恩恵を受けている
BDS 機関 (Gestando)	2002 年に設立されたビジネス開発サービス (BDS) 提供機関/ビジネスインキュベーター。信用組合等 20 の事業体により構成されている。ホンジュラスの経済開発センター (CDE) との非金融サービスに関する活動の参考にするために、訪問した。
マイクロファイナンス銀行 Banco Caja Social	約 240 万人の顧客を有し、低所得者層の金融包摂に取り組んでいるコロンビア最大のマイクロファイナンス銀行である。信用組合にとっても参考となる様々な工夫を凝らした金融・非金融サービスを提供していることから訪問した。 「Mi Ahorro, Mi Crédito (私の預金・私の融資)」という商品は預金履歴をもとに提供されるマイクロクレジット商品であり、信用力の低い層が金融利用を開始するにあたって効果的な商品である。
COOMEVA グループ	Coomeva は 1964 年に 27 人の医療従事者によって設立された信用組合で、コロンビアで最大規模の組合員数を誇る。都市部を中心に全国 43 市 79 支店で営業し、Coopcentral のネットワークを含めると全国 1 万カ所以上のアクセスポイントを有する。 Coomeva は、信用組合に加えて Bancoomeva という信用組合銀行、非金融サービスに特化した Coomeva 財団など 14 のグループ企業で構成され、合計 140 のサービスを提供している。Coomeva では、財団を通じて起業やビジネス成功に向けた包括的な研修やコンサルティングを組合員に提供している。プログラムに参加する組合員には、必要に応じて起業やビジネス成長のためのマイクロクレジットを提供している。
Fincomercio 信用組合	64 年の歴史がある、233,348 人の組合員を保有する総資産が国内第 3 位の信用組合である。組合員の 15%が 35 歳以下、55%が女性である。融資、預金、保険等において様々なサービスを提供しており、デジタル化においても先駆的な取り組みを展開しているために、ホンジュラスの参考となる事例が豊富である。

Comultrasan 信用組合	1962年にサントアンドレス県で33人の組合員でスタートした信用組合である。現在の組合員数は45万人以上（過半数が女性）であり、コロンビア最大規模である。サントアンドレス県を中心に6県に60の支店を持ち、農村部や低所得者層へのサービスに強みを持つ。サービス拠点は代理店や Efecty を含む Coopcentral のネットワークにより1万カ所以上である。
Congente 信用組合	1964年頃設立され、現在約51,200人の会員を有する。本部は Meta 県にある。Casanare 県、Cundinamarca 県を含めた3県において、主に農村部を対象としている。ホンジュラスの主に農村を拠点とする信用組合にとって、参考となる。
Cooptenjo 信用組合	1968年に教会活動から生まれた信用組合である。約7万人の会員を有し、首都のある Cundinamarca 県の Tenjo 市を拠点に、地域の人々を支えている。農村を拠点とした信用組合の例として、ホンジュラスの信用組合の参考になる。

訪問の主要な学びをマクロ、メゾ、ミクロのレベルごとに以下の通りまとめる。各訪問先における学びの詳細については、別添8「第三国研修完了報告書（コロンビア）」を参照願いたい。

表 3.6.5： コロンビアにおける第三国研修の主要な学びの要約

	訪問の概要と主要な学びの要約
マクロレベル	● 銀行監督機関（SFC）と信用組合監督機関（SES）が役割分担しつつ、金融包摂に向けた取り組みを実施している。近年は、国家金融包摂戦略を越えた取り組みが進められている。 ● 規制監督機関とは別に金融包摂を促進することに特化した Banca de las Oportunidades という政府機関が存在し、多様な取り組みを実施している。同機関が組織横断的な取り組みを行うことにより、官民が一丸となって金融包摂に取り組むことができる。 ● コロンビアでは、金融機関による金融教育の実施が義務化されている。 ● 預金保護基金（FOGACOOP）という財政・信用省下の政府機関があり、信用組合の預金者の預金を保護する役割を担っている。信用組合の組合員の預金は、各自約6,000米ドルまで保護されており、安心して信用組合を利用することができる。
メゾレベル	● 連合会による各信用組合への支援やアドボカシー活動に加えて、Coopcentral という組合セクター全体で所有する信用組合銀行の取り組みが特筆される。同行が有するテクノロジープラットフォームを通じて、信用組合セクターは送金、カード、代理店網、ATMなどを共同できる。Coopcentral の取り組みにより規模の経済を利用することができ、金融アクセスの向上が実現した。SFC の監督下にある Coopcentral が規制監督上の対応を SFC と調整するため、個別の信用組合の監督機関との調整負担が大きく軽減されている。 ● 信用組合の BDS 機関 Gestando が、信用組合セクターの組合員向けビジネス支援や起業支援を行っている。組合員の起業の実現のために、様々なツールや指導を提供し、計画、信用、監視、マーケティングを組合員に向けて提供している。このように、BDS 機関と信用組合の連携により、組合員の起業やビジネスの成功と金融包摂を効果的に促進している。
ミクロレベル	● コロンビアの信用組合セクターは、マイクロクレジットや代理店網、信用組合間ネットワークを通じて利便性の高いサービスを提供している。また、例外なくデジタルツールや信用組合間送金システムを確立している。いずれの信用組合も、金融教育や起業家や中小零細企業向けのビジネス支援、女性の金融包摂と生計向上に向けた支援に関する意識が高い。

第三国研修に参加したパイロット信用組合には、前節で述べた事前研修や第三国研修における学びを踏まえて、パイロット事業案を見直すことを研修後の課題とした。修正パイロット事業案の候補については、帰国後の2023年9月までに各信用組合から提出された。パイロット事業案に関する議論については、3.8において後述する。

3.6.2.4 参加者による本研修に対する評価

第三国研修の終了後に、参加者に対してアンケートを実施した。また、プロジェクトと今後実施する活動に関する案に関するフォーマットへの記入を依頼した。

訪問先選定や研修内容、ロジに関する参加者へのアンケートの結果は、以下の通りである。

表 3.6.6： 第三国研修全般に関する評価（4段階或いは3段階評価の平均値）

	評価 (4, 3, 2, 1)		評価 (3, 2, 1)
訪問先機関選定の妥当性	3.9	研修期間の妥当性(1週間)	2.2
研修内容の妥当性	3.8	研修参加者人数の妥当性(11名)	3
研修発表資料の妥当性	3.9		
滞在先ホテル	3.7		

訪問先の選定や、研修内容、訪問先における発表資料について、概ね非常に高い評価が得られた。また、研修参加者の人数について、11名は妥当であると評価した。研修の長さの（一週間）に関しては、平均 2.2 点（3 点中）と中程度の評価であった。数名の参加者からは、十分な学びを得るためには 1 週間以上の期間が必要という回答があった。

訪問先ごとの満足度等に関するアンケート結果は、以下の通りである。

表 3.6.7： 参加者による第三国研修訪問先ごとの評価（4段階評価の平均値）

訪問先名	レベル	満足度 (4,3,2,1)	関心度 (4,3,2,1)	各組織への有用性(4,3,2,1)	ホンジュラスへの有効性(4,3,2,1)
研修全体	全般	4.0	4.0	4.0	4.0
Financial Superintendency of Colombia (銀行監督機関)	マクロ	3.9	3.8	3.4	3.8
SuperSolidaria (信組監督機関)	マクロ	3.6	3.6	3.6	3.7
FOGACOOOP (預金保護機構)	マクロ	3.9	3.9	3.7	3.9
Banca de las Oportunidades (政府の金融包摂支援機関)	マクロ	3.1	3.4	3.3	3.5
FECOLFIN (信組連合会)	メゾ	4.0	3.7	3.6	4.0
COOPCENTRAL / VISIONAMOS (信組支援機関)	メゾ	4.0	4.0	3.9	3.9
GESTANDO (信用向けBDS機関)	メゾ	3.4	3.5	3.4	3.7
Banco Caja Social (マイクロファイナンス銀行)	ミクロ	4.0	4.0	3.9	4.0
COMULTRASAN (信組)	ミクロ	4.0	4.0	3.9	4.0
CONGENTE (信組)	ミクロ	3.6	3.7	3.7	3.7
COOMEVA (信組)	ミクロ	3.9	3.9	3.8	3.8
COOPTENJO (信組)	ミクロ	4.0	4.0	3.9	4.0
FINCOMERCIO (信組)	ミクロ	4.0	3.9	3.8	3.8
ワークショップ	全般	4.0	4.0	3.9	3.9

訪問先ごとに、満足度、関心度、所属先への有用性、ホンジュラス全般への有用性という 4 つの項目について、それぞれ 4 段階で評価してもらった。

研修全体ならびに、訪問内容をもとにしたワークショップに関する評価が 4.0 であったことから、

研修全般への満足度や関心度、有用性が非常に高かったと言える。また、ほぼ全ての訪問先に関して満足度や有用性が 3.7 点以上であった。

メゾレベルで訪問した **Coopcentral** は、ホンジュラスの信用組合セクターが抱えている様々な課題の解決に向けた諸案を示したと言える。そのため、マクロレベル（監督機関）、メゾレベル（連合会）、ミクロレベル（信用組合）のすべての参加者から高評価であった。**Banco Caja Social** は、信用組合ではないが高評価であった。コロンビアのマイクロファイナンス銀行は、顧客中心主義に則ったサービス開発・提供を積極的に行っており、サービス開発案の検討に向けて、有効であったことが窺えた。

3.7 パイロット事業の準備活動

3.7.1 パイロット事業案に関する要約

第三国研修終了後、事前研修や第三国研修等の学びを踏まえ、各パイロット信用組合から修正パイロット事業案が作成、提出された。修正案について、本プロジェクトチームと各信用組合のパイロット事業チームの間で議論され、パイロット事業案の暫定的な方向性が決定された。2023年10月末時点の各パイロット信用組合の事業案は以下の通りである。

表 3.7.1： 各パイロット信用組合によるサービス開発案の要約（2023年10月末時点）

カシル信用組合	● 「預金履歴をもとにしたマイクロクレジット」を開発する。これまでに融資アクセスの難しかった層が裨益できるようにする。
コムレスール信用組合	● 代理店サービスを導入する。地方部において金融アクセスの改善を図ることで、金融包摂を推進する。
エルガ信用組合	● 中小零細企業（MSME）向けの融資（起業向け融資、マイクロクレジットならびに中小企業向け融資）と融資利用者へのビジネスアドバイスの手法を確立する。
グアダルルーペ信用組合	● 農村部におけるサービス提供方法のデジタル化を優先順位の高い活動とする。特にスタッフが使用するタブレット機能の改善が望まれる。
リオグランデ信用組合	● 「預金履歴をもとにしたマイクロクレジット」の開発を目指す。カシル信用組合の案と同様だが、それぞれ開発を進める。各信用組合の状況や組合員のニーズによって、サービスの細部に違いが出てくることが想定される。
サンマルケーニャ信用組合	● 一つ目の事業として、ソリダリティグループ型マイクロクレジットの開発と導入。ソリダリティグループとはグループ保証型個人向け融資の枠組みである。 ● 二つ目の事業として、起業支援プログラムの開発（研修、融資、フォローアップ）を目指す。各信用組合のパイロット事業は基本的には一つであるが、起業支援プログラムは、連合会を通じて広く普及される可能性があるため、状況が許す際には、例外的に、同信用組合と二つ目の事業として実施する。

本プロジェクトでは、パイロット事業を円滑に行うため、必要に応じて、パイロット信用組合の経営戦略を見直すことになっている。上表のパイロット事業案は、各信用組合の経営戦略における優先課題と整合しているため、現段階では、経営戦略の見直しは不要と考えられる。各パイロット信用組合の戦略課題に即した事業を行うことで、高いコミットメントも期待できる。なお、すべてのパイロット信用組合から、連合会と共に実施する金融教育普及活動にも、参加希望が表明されている。

上表のパイロット事業案を踏まえて、各パイロット信用組合とは、①信用組合サービス事情、②既存・潜在顧客（組合員）の状況及びニーズに関する分析を、共に開始している。その上で、第2期では、ビジネス・モデル・キャンバス等を活用の上、開発するサービス案を具体化し、ペーパープロトタイプを作成する。組合員からのフィードバックも、開発予定のサービスに反映していく。

パイロット事業は各信用組合一つずつを原則としている。但し、パイロット事業実施に際し、関連する課題が判明する場合には、柔軟に助言活動を行う可能性も視野に入れる。

事業案に関する議論ならびにパイロット事業に向けた準備活動について、以下、パイロット信用組合ごとに記述する。

3.7.2 カシル信用組合

(1) パイロット事業案について

カシル信用組合から第三国研修後に提出された修正パイロット事業案は、以下の通りである。

- 案①：マイクロ預金をベースにしたマイクロクレジットへの機会の拡大
案②：教育向けローン
案③：プロセスのデジタル化を通じた、組合員へのレスポンスタイムの短縮
案④：営業時間の延長による農村部からの利用者への便宜性の向上

上記の修正案に基づき 2023 年 10 月に議論した結果、「預金履歴をもとにしたマイクロクレジット」の開発を目指すことが合意された。同サービスの開発により、マイクロ預金による預金履歴に基づいたマイクロクレジットの利用を可能とすることが目指される。カシル信用組合の現行マイクロクレジットは個人向けに提供されている。商品規則上は 500 Lps. (ホンジュラスレンピーラ、約 20 米ドル) から提供できることとされているが、実質的な最低融資額は 10,000 Lps. (約 400 米ドル) となっている。また、起業家向けではなく、12 か月以上営業されている既存事業への融資に限定されている。新商品の開発により、より低い金額の融資や起業向け、起業から 12 か月未満の事業へも融資を提供できるようにすることを目指す。同案は、コロンビアで実施した第三国研修において Banco Caja Social というマイクロファイナンス銀行において学んだ「Mi ahorro, Mi Crédito (私の預金・私の融資)」というサービスから発想を得ている。

(2) パイロット事業の実施に向けた準備の進捗状況

カシル信用組合は、プロジェクト側の助言を受けつつ、パイロット事業候補地の検討を進めている。その結果、パイロット事業実施候補地の要件として、⑦若年層組合員（特に女性組合員）の多い地域、④本支店アクセスの観点から新商品を販売しやすい地域の 2 つを想定することとなった。これを踏まえ、インティブカ県のインティブカ市やコロモンカグア市等を候補地として想定しつつ、2024 年 3 月頃に、商品設計に資する顧客調査を行うことを目指す。顧客調査では、比較的年齢の若い組合員、非組合員を対象にしつつ、アンケート調査を行うことを想定している。アンケート調査項目は信用組合側で準備しているが、プロジェクトチームからも適宜の助言を提供する。

3.7.3 コムレスール信用組合

(1) パイロット事業案について

コムレスール信用組合から第三国研修後に提出された修正パイロット事業案は、以下の通りである。

- 案①：代理店の設置を通じた金融包摂の促進。
案②：モバイルアプリの開発を通じた農村部における金融アクセスや利用の改善
案③：デジタルプラットフォームを通じた非金融サービスの提供。プラットフォームに蓄積された組合員の研修履歴や経験の統計的活用とフォローアップ。

議論の結果、代理店サービスの導入を進めることをパイロット事業案として進めることになった。代理店サービス導入により、金融包摂の遅れ、貧困率の高さが課題となっているレンピーラ県において、金融アクセスと金融利用の改善を目指す。同信用組合支店のない地域において、信用組合サービスを受けている人（及び受けようとしている人）が裨益対象セグメントとなる。

パイロット事業の第二案としては、融資担当職員が農村部等のフィールドにおいて使用するツールのデジタル化を通じた預金・融資業務システム開発が提示されたが、優先順位の観点から、本プロジェクトとしては取り上げない。また、組合員の起業やビジネス支援にも関心を示していたが、これらの取り組みについては、同信用組合と協力関係にある CDE（企業開発センター）レンパ地域事務所との協力を通じて行われる見通しであるため、本プロジェクトによる支援は想定しない。

コムレスール信用組合は、連合会とともに実施する金融教育の開発と導入にも強い関心を示している。対面式のグループ向け研修に加えて、ビデオやスマートフォンを通じた研修、研修後のミニテストの導入などに関心がある。

(2) パイロット事業の実施に向けた準備の進捗状況

代理店サービス導入において、有望な候補地の選定検討を進めている。例えば、レンピーラ県ビルヒニア市は、近くに中核都市がなく不便な地域である。同市には、コムレスール信用組合支店があり、サービス利用者も多いが、支店から地理的に離れた地区も複数存在する。こうした地区では、物理的に金融アクセスが難しくなっているところ、代理店設置の候補地になり得る。

本報告書執筆時点において、信用組合側は、地域金融包摂や経営戦略等の観点から、パイロット事業対象地区の候補地検討を進めている。複数の候補地を検討後、2024 年 2～3 月頃、候補地住民の金融ニーズ、代理店となり得る商店等を確認する。

3.7.4 エルガ信用組合

(1) パイロット事業案について

エルガ信用組合から第三国研修後に提出された修正パイロット事業案は、以下の通りである。

案①：MSME 向けの融資手法の改善ならびに BDS・アドバイスサービスの確立。

案②：起業家向け融資の手法の確立。

同信用組合との議論の結果、パイロット事業として、中小零細企業（MSME）向けの融資（起業向け融資、マイクロクレジットならびに中小企業向け融資）と融資利用者へのビジネスアドバイスの手法確立を扱うことになった。エルガ信用組合は全国でサービスを提供する中、まずは首都テグシガルパにおいてパイロット事業を実施する。同信用組合では、同一の MSME 担当職員が、起業向け、マイクロクレジット、中小企業向け融資のすべてを担当しており、今後、人員体制の強化も重要である。

エルガ信用組合では、担当者により、融資提供に加えて組合員のビジネスへのアドバイスサービスも提供している。一方、ビジネスや起業に関する研修については、サービス提供コストが高いため、外部機関（例えば、CDE や FACACH 等の連合会）を有効活用したいとしている。

(2) パイロット事業の実施に向けた準備の進捗状況

共にパイロット事業準備を進める一環として、エルガ信用組合より、2023 年 11 月、首都テグシガルパ市を含めたフランシスコ・モラサン県の全組合員 11 万人強のデータベースを共有してもらった。

同データの分析結果を踏まえつつ、今後のパイロット事業に向けて、次の通り準備を進めている。

- データ分析の結果、これまでに起業家研修を提供した組合員については、融資返済遅延の発生が少なく、また預金行動も高いことが判明した。このため、中小零細企業金融の充実と共に、エルガ信用組合として、実施可能な非金融サービスの開発を模索していく。
- 中小零細企業金融には、⑦投資資金融資、④運轉資金融資の双方が含まれる。これらの資金ニーズは、企業規模・操業経験（①起業したばかりの零細ビジネス、②既に操業期間の長い零細ビジネス、③フォーマル中小企業）によって異なるため、エルガ信用組合の中でも、今後の重点セクターについて再検討していくこととした。併せて、組合員の多い業種等も検証していく。
- 以上のエルガ信用組合の内部検討の後、2024年2月頃に、今後の中小零細企業金融サービス設計に向けたニーズ調査を行う。この調査では、エルガ信用組合の担当者と共に、組合員事業者を訪問し、①運轉資金需要に関わる経営事情（調達・在庫管理方法、見込み生産方式・受注生産方式の別、仕入・販売条件等）、②投資資金需要に関わる経営事情（商品・市場開発、設備ニーズ等）、③非金融サービス需要に関わる経営事情等を確認する。この調査の後、中小零細企業金融サービス事業の計画を纏める。
- エルガ信用組合では、上の活動を行うための人員配置を検討し、次年度業務・予算計画にも反映していく。

3.7.5 グアダループ信用組合

(1) パイロット事業案について

グアダループ信用組合から第三国研修後に提出された修正パイロット事業案は、以下の通りである。

案①：個人向けマイクロクレジット・ソリダリティグループ型マイクロクレジット、起業向け融資の改良（提供方法の改良、スタッフ向けデジタルツールの開発、金融教育との連携的提供）
案②：組合員の需要に則った金融サービスの開発や改良。合わせて顧客およびスタッフ向けのデジタルツールの開発・改良。
案③：子供・若者の預金やビジネススキル習得促進のため、学校内に施設を創設。
案④：起業促進のための無料BDSセンターの創設や、オンラインショップの創設。

議論の結果、農村部におけるサービス提供方法のデジタル化を優先順位の高い活動とする。特にスタッフが使用するタブレット機能の改善が望まれる。開発の過程では、関連する金融サービスの開発につながる可能性もある。組合員向けアプリの改善への需要もあるが、スタッフが使用するツールの改善の優先順位の方が高い。

金融教育の開発と導入にも強い関心を示している。連合会と金融教育を開発する際に協力してもらう可能性がある。また、同信用組合は、子供・若者の預金やビジネススキル習得促進のため、地域の学校内に施設や店舗を設置しており、この運営手法の強化も期待されている。連合会が推進していく金融教育の成果を活用しつつ、かかる運営方法の強化も検討していく。

(2) パイロット事業の実施に向けた準備の進捗状況

デジタル化に関わる優先順位として、①信用組合担当者の顧客コンタクトや内部手続きの一連のプ

ロセス、②マイクロクレジット業務合理化、③組合員情報の集約・分析を確認している。

上述①の課題に向けて、2024 年の聖週間（3 月末）前後の時期において、同信用組合の重点支店であるナカオメ支店、モンハレス支店の顧客対応・融資業務の担当者、リスク担当者の業務プロセス改善ニーズ確認を行う方向性で準備を進めている。

3.7.6 リオグランデ信用組合

(1) パイロット事業案について

リオグランデ信用組合から第三国研修後に提出された修正パイロット事業案は、以下の通りである。

案①：マイクロ預金をベースにしたマイクロクレジットへの機会の拡大。
案②：セグメントごとに適切な金融教育の手法の開発と提供（デジタルや対面で実施される、顧客中心主義や行動変容を促す手法の活用が想定される）。
案③：代理店の設置を通じた金融包摂の促進。

議論の結果、「預金履歴をもとにしたマイクロクレジット」の開発を目指すことが合意された。カシル信用組合が希望するサービス案と類似するが、それぞれの信用組合において開発を進める。各信用組合の組合員のニーズや信用組合の体制によって、サービスの細部に違いが出てくることが想定される。同サービスの開発により、マイクロ預金による預金履歴に基づいたマイクロクレジットの利用が可能となる。リオグランデ信用組合の現在のマイクロクレジットは個人向けに提供され、5,000 Lps.（約 200 米ドル）から提供できる。例外はあるが、起業向けではなく 12 か月以上営業されている既存の事業への融資に限定されている。新しい商品の開発により、より低い金額の融資や起業向け、起業から 12 か月未満の事業へも融資を提供できるようにすることを目指す。カシル信用組合と同様に第三国研修における学びから着想を得て起案された。

金融教育の開発と導入にも強い関心を示している。プロジェクトが連合会と金融教育を開発する際に協力してもらう可能性がある。

(2) パイロット事業の実施に向けた準備の進捗状況

リオグランデ信用組合とは、「預金履歴をもとにしたマイクロクレジット」の開発に向けて、共に顧客ニーズの把握を進めている。そのために、顧客（組合員）データベースを共有してもらったところである。

3.7.7 サンマルケーニャ信用組合

(1) パイロット事業案について

サンマルケーニャ信用組合から第三国研修後に提出された修正パイロット事業案は、以下の通りである。

案①：起業促進のための金融教育やビジネス研修、イベントの実施。
案②：若者の金融包摂に向けたプログラムの開発（若者や子供向け金融教育研修、ソリダリティグループ型マイクロクレジットや、起業フェア、学生向けミニ信用組合制度の創設など）。

議論の結果、サンマルケーニャ信用組合とは、二つのパイロット事業を実施する可能性も視野に入れる。

一つ目の事業として、ソリダリティグループ型マイクロクレジットの開発と提供を目指す。ソリダリティグループとはグループ保証型個人向け融資の枠組みである。サンマルケーニャ信用組合は先行事業（ACTIVO）への参加を通じて、個人向けマイクロクレジットの導入に成功した。農村部を中心に、更に脆弱な層を対象としたマイクロクレジットを提供できるようにするため、ソリダリティグループ型マイクロクレジット提供を希望している。同サービスを開発する場合、その手法を連合会にも還元していくことが望まれている。

二つ目の事業として、起業支援プログラムの開発を進める方向で合意している。同信用組合では、現在、起業研修は、政府系機関である職業訓練庁（INFOP）と協力して提供している。一方、INFOP による研修提供機会は限定的であること、また、参加者への研修後のフォローアップがないことから、サンマルケーニャ信用組合独自の起業家支援プログラムを開発することを希望している。同プログラムの構想は、①起業向け研修、②起業向け融資の提供、③起業前・起業後のビジネスに対するフォローアップ・アドバイスサービス、によって構成される。仮に同プログラムの開発も実施する場合、サンマルケーニャ信用組合とのパイロット活動は二つとなり、連合会にも手法を共有する。

サンマルケーニャ信用組合において二つの事業を実施する理由は、いずれの取り組みも、同信用組合にとって優先順位の高い取り組みであり、パイロット事業実施後に連合会を通じて他信用組合に普及することが望ましいと考えられるからである。汎用性の高い手法として、連合会が普及する「金融包摂を通じた生計向上アプローチガイドライン」にも反映していく。

金融教育の開発と導入にも強い関心を示している。プロジェクトが連合会と金融教育を開発する際に協力いただく可能性がある。国家銀行保険委員会（CNBS）が導入した金融教育手法は時間がかかりすぎ実用的ではないという認識が強い。なお、CNBS が推奨する金融教育に関して、同様のコメントが他の複数機関からも聞かれる。

（2）パイロット事業の実施に向けた準備の進捗状況

ソリダリティグループ型マイクロクレジットの開発に向けて、2024 年 2～3 月頃に、本拠地サン・マルコス・デ・コロンの村落部と市街地の双方で、現在の組合員グループ、将来組合員になる可能性のあるグループの計 4 グループに対して、フォーカスグループインタビュー調査を行う見通しである。調査内容については、⑦地域社会特性を踏まえてソリダリティグループ形成が容易かどうか、グループの障害になることは何か、④グループ構成者のビジネス内容・経験、経済・金融状況はどうか、等を扱う。本報告書執筆時点で、信用組合内部で、調査内容のブレインストーミングを行っている。

起業支援については、同信用組合が過去に行ったデジタルマーケティング研修等の経験を踏まえて、低予算且つ持続可能な非金融サービスのあり方について、プロジェクトチームとも具体的な意見交換を開始している。比較的年齢の若い女性起業家層を主な受益層として想定しつつ、起業支援プログラムの設計を進めていく。

3.7.8 パイロット信用組合の顧客（組合員）分析

パイロット 6 信用組合のうち、4 信用組合から、㉗パイロット事業開発準備、㉘インパクト評価のベースライン情報確認（後述）等のため、組合員の経済・金融事情に関わるデータベースを共有してもらった。パイロット事業の適切な計画・実施に向けて、これらの顧客（組合員）データについて、機械学習手法も取り入れて、分析を行った。複数の信用組合に見られる重要なポイントを以下に示す。

表 3.7.2： 顧客データ分析結果における重要論点の一覧

パイロット事業内容の妥当性	● 複数の信用組合データにおいて、高等教育や研修受講経験のある層は、預金行動と融資返済の双方で、より良い状況が観察される。こうした点から、事業者向け経営研修や金融教育等の重要性を窺うことができる。エルガ信用組合やサンマルケーニャ信用組合のパイロット事業案の通り、金融教育と非金融教育をバランスよく実施していくことが肝要であろう。 ● （例外はあるが）複数の信用組合データにおいて、新規加入組合員（加入後数年程度）の方が、古くからの組合員よりも融資返済遅延が少ない傾向がある。新規加入組合員は、今後のためにも、信用組合職員からの信頼を損ないたくないからであろう。一方で、加入後数年間以内に、一定金額の預金がたまらない場合、休眠口座になってしまう確率が高い。こうした観点を踏まえても、「預金履歴をもとにしたマイクロクレジット」商品開発を目指すカシル信用組合とリオグランデ信用組合のパイロット事業案は、組合員の定着、優良組合員の育成に役立つと言えよう。
その他	● パイロット信用組合は、いずれも大手・準大手・中堅ではあるが、統括的な顧客分析の経験は少ない。ホンジュラスは成熟した金融市場ではないため、既存顧客を深耕するという意識が弱いものと考えられる。複数のパイロット信用組合において、顧客データベースは、預金や融資など、金融商品別に作成されており、統括的な分析のためのデータベースは作成されていない。デジタル化対応活動の一つとして、顧客情報の有効活用を含めると良いかもしれない。 ● デビットカードを作ると、預金行動が促され、融資返済遅延も少なくなる傾向が見られた。デビットカードを使うためには、一定額の預金が必要であり、また、それにより金融利用の計画性が高まるからであろう。30～40 歳代で 5 千～1 万レンピーラ（200～400 米ドル相当）の預金を持つ層において、デビットカードの需要が高い。今後の金融教育等において、デビットカード普及と預金奨励を整合的に実施することも一案である。

3.8 詳細計画調査の実施ならびに JCC の開催（別添 9、10、11、12）

本プロジェクトの第 1 期は詳細計画である。第 1 期に実施する各種調査や議論を通じて、プロジェクトの目標や活動、進め方を定めることが目的である。

これまで述べてきた通り、第 1 期には各種調査（市場調査、規制監督調査、ジェンダー分析等）ならびにパイロット信用組合の選定、第三国研修等を実施してきた。これらの結果も踏まえつつ、2023 年 9 月 18 日から 26 日にかけて、JICA 詳細計画調査団によるホンジュラスにおける現地調査、ならびに現地側実施機関 3 者の代表者とともに合同調整評議会（JCC）が開催された。

3.8.1 調査団による訪問により得られた情報

詳細計画調査団は、主に下表に示された機関を訪問した。これらの訪問により、各パイロット信用組合の取り組みや、ホンジュラスの金融包摂に関する官民の取り組み等について最新の情報が得られた。なお、調査ミッションの到着前に実施された国連女性機関（UN Women）との情報交換の結果についても、あわせて記載する。

表 3.8.1： 詳細計画調査団による訪問記録の概要

	訪問先における主要な取り組みの概要
パイロット信用組合訪問	● 調査団は 3 つのパイロット信用組合（リオグランデ、コムレスールおよびエルガ信用組合）を訪問した。いずれもジェンダー視点に基づいた金融包摂に積極的である。 ● リオグランデ信用組合は、5,000 Lps.（約 200 米ドル）からの個人向けマイクロクレジットにより、これまで金融包摂が十分にされていなかった小規模零細ビジネス向けの融資を積極的に提供している。利用者の中心は女性である。 ● コムレスール信用組合は、ソリダリティグループ型マイクロクレジット³⁵の提供により各グループに 5,000 Lps.（約 200 米ドル）からの無担保・無保証融資を提供している。これにより、農村部の様々な生計向上の取り組みに対して少額からの資金ニーズに対応している。 ● エルガ信用組合は先行案件による支援により、都市部の起業を含む中小零細企業（MSME）を対象とした個人向けマイクロクレジットを強化した。同信用組合では、マイクロクレジットや中小企業融資を利用する MSME へ、経営アドバイスを提供し、ビジネス改善や生計向上を促している。一部のマイクロクレジットは、起業希望者にも提供している。女性の融資返済遅延率の方が低い（＝リスクが低い）という実績やデータに基づき、一部、女性向けマイクロクレジットの金利を下げている。利用時に割引特典がある女性向けデビットカード等の提供も行っている。 ● これらの信用組合は女性の金融包摂に積極的である。個人向けマイクロクレジットやソリダリティグループ型マイクロクレジットの提供等、女性が活用しやすいサービスを積極的に提供している。女性利用者からは、他の金融機関にはない機会を得られているというコメントが多く聞かれた。なお、今回訪問したいずれの信用組合も、先行案件による影響を直接的・間接的に受けている。
国家銀行 保険委員会 (CNBS)	● 新しい国家金融包摂戦略は 2023 年から開始される予定であったが、CNBS の組織再編や方針の変更の影響を受け、2025 年から 5 年間の予定で実施されることになった。新しい国家金融包摂戦略は金融包摂アライアンス（Alliance for Financial Inclusion : AFI）の支援のもと策定される。別途進められていた女性の金融包摂プログラムは、国家金融包摂戦略に組み込まれ一体的に促進される。法規制が女性の金融包摂の障壁となっているか等についても、改めて調査が実施される方針である。 ● CNBS として銀行・信用組合セクター向けに金融教育プログラムの講師育成を進めている。CNBS による研修を受けた CONSUCOOP や信用組合職員は、限定的ながら、

³⁵ グループが形成されメンバーに個別融資が提供される。同信用組合では各自への最低融資金額は 1,000 Lps.（約 40 米ドル）である。

	CNBS による金融教育手法を活用している。
Banrural 銀行	● 先行案件の支援により、個人向けマイクロクレジットの能力と提供状況が大幅に改善された。 ● 女性向けの金融包摂の取り組みをパンデミック以前より実施している。そのうち農村部における金融教育イベント等はパンデミックを理由に中断していたが、再開を検討中である。農村部の女性は対面の金融教育イベント等への参加に意欲的であり、これにより、効果的に金融包摂が進むと期待される。 ● 同行が提供している女性向け預金商品「Señora Cuenta（女性の口座）」は、貧困層でも開設が容易で、様々な金融サービスへのアクセスも同時に確保される。例えば、デビットカードやオンラインバンキング、モバイルバンキング、米ドルおよび現地通貨、すべてのアクセスポイントでの利用ができる。 ● パンデミック以降は、海外送金の受け取り履歴をもとにした融資商品が成功を収めている。海外送金への依存率が高いホンジュラスにおける新しい融資提供の仕組みである。海外送金の受け手に女性が多いことを踏まえると女性の金融包摂を促進する商品と言える。
国連女性 機関（UN Women）	● 国連女性機関（UN Women）は、2018 年～2021 年までの 4 年間、女性・地域経済プログラム（MELYT I）を、グアテマラ、エルサルバドル、ホンジュラスの 3 か国で実施した。ホンジュラスでは西部・中部・南部が該当地域であった。これらの 3 国において、合計①約 650 万米ドルの保証付き融資を MSME 向けに提供し、②6,500 人の女性がビジネススキルを向上し、2,604 人の女性が BDS を受けた。 ● 同プログラム第 2 フェーズ（MELYT II）が、2023 年 2 月から 36 カ月間の予定で、ルクセンブルクの資金協力によりホンジュラス・エルサルバドル・グアテマラの 3 カ国で実施中である。予算は 3 カ国で約 EUR 350 万である。 ● MELYT II には、以下の 3 つの成果が設定されている：①地域の女性は、ビジネス、金融、デジタルツールやサービスへのアクセス、利用、質を向上する（約 EUR 75 万）、②女性への社会保護が強化され、経済的機会を活用できる暴力のない環境を手に入れる（約 EUR 92 万）、③女性団体やネットワークによるアドボカシーが強化・拡大される（約 EUR 82 万）。※残りは運営費用。 ● 現在 UN Women は女性の金融包摂の阻害要因について分析中である。共有可能になり次第、プロジェクト側に資料が共有される。 ● UN Women は、CNBS、FEHCACREL、ホンジュラス・フィンテック協会、REDMICROH（ホンジュラス・マイクロファイナンス協会）と既に協力関係を構築している。今後、CONSUCOOP、DGRV、FACACH にも協力打診予定である。CONSUCOOP に提案する内容等は、まだ具体的に検討されていない。 ● UN Women として、ニーズに基づいて女性向けの金融サービス（融資、保険、金融教育）を開発し、連合会に TOT を提供する予定である。その後、連合会から信用組合へ普及することが想定される。UN Women による金融教育手法や商品は 2024 年の早い段階に普及が開始される予定である。適宜協力関係を模索しつつ、お互いの知見や手法について適宜情報の共有や活用をする形を検討する。

3.8.2 合同調整評議会（JCC）の開催および PDM の変更

JICA 詳細計画調査団ならびに、JICA ホンジュラス事務所、現地側実施機関 3 者（CONSUCOOP、FACACH、FEHCACREL）の主要関係者の参加により、2023 年 9 月 26 日に合同調整評議会（JCC）が開催された。JCC においては、詳細計画調査団による調査団による提言、PDM の内容の変更に關する協議、現地側実施機関 3 者による今後の活動に関するコミットメントの確認が行われた。その結果、本プロジェクトの R/D ならびに PDM が変更されることが合意された（詳細計画調査団ならびに JCC に関するミニッツは別添 9 および 10 を参照）。以下、改定された PDM ならびに、主要な合意事項について記載する。

表 3.8.2： プロジェクト・デザイン・マトリックス (PDM) バージョン 1 の要約 (別添 11)

プロジェクト名： 地域に根差した金融包摂推進を通じた貧困削減プロジェクト	
プロジェクト対象地域： 対象地域名：コロン県、グラシアス・ア・ディオス県、オランチョ県を除く主に西部、南部、首都圏に重点を置いた全国とする。	
期待される目標	指標及び目標値
上位目標： 対象地域及びその他の地域において、金融包摂と金融教育を通じて顧客の生計向上能力及び手段が強化される。	・ プロジェクト終了後、FACACH と FEHCACREL により、金融包摂を通じた生活向上アプローチのガイドラインが XX 以上の信用組合に展開される。 ・ XX 以上の信用組合が、ガイドラインに基づき、プロジェクト期間中に開発・改善された金融・非金融サービス、またはその後開発・改善された金融・非金融サービスを提供する。 ・ 15,000 人以上の組合員が、プロジェクト期間中に開発・改善された金融・非金融サービス、またはその後ガイドラインに基づいて開発・改善された金融・非金融サービスを利用している（少なくとも男女それぞれ 7,500 人以上の組合員がこれらのサービスを利用している）。
プロジェクト目標： 対象地域において、金融包摂と金融教育を通じて顧客の生計向上能力及び手段が強化される。	・ 5,000 人以上の信用組合員が、6 信用組合を対象としたパイロット事業を通じて、あるいはガイドラインに基づいて開発・改善された金融・非金融サービスを利用する（男女各 2,500 人以上）。 ・ パイロット事業および/またはガイドラインに基づき開発・改善された金融サービスおよび/または非金融サービスを利用している信用組合員の 60%以上が、事業を改善しているか（運営、管理、マーケティング、製品/サービス、従業員数、事業エリア等）、または、家計の管理方法を改善している（女性および男性グループそれぞれ 60%）。 ・ パイロット事業および/またはガイドラインに基づき開発・改善された金融サービスおよび/または非金融サービスを利用している信用組合員の 60%以上が、収入の増加、経済活動のコスト削減、貯蓄の増加、生計手段の多様化、家計の無駄遣いの減少等のうち、少なくとも 1 つを経験している（女性および男性グループそれぞれ 60%）。
期待される成果	指標及び目標値
成果 1： 信用組合向けの規制及び監督が金融包摂に向けて強化される。	1.1. 信用組合向けの規制及び監督が金融包摂に向けて適切に強化される、あるいは、適切に機能する事例が 3 件以上形成される。
成果 2： 信用組合が、パイロット事業を通じて、財政面も考慮し、組合員提供価値を高めるサービスの開発または改善を行う。	2.1 パイロット事業に選定された 6 信用組合が開発・改善する金融または非金融サービスについて、組合員価値や財務見通しをまとめた事業計画（ビジネスモデルキャンバス等）を 6 つ策定する（6 信用組合が各 1 事業計画）。 2.2 パイロット事業に選定された 6 信用組合が 6 つの金融または非金融サービスを開発する（6 信用組合が各 1 サービス）。 2.3 パイロット事業参加の信用組合 6 組合の組合員のうち、本事業で新たに開発または改善されたサービスを利用した組合員の 60% 以上が、サービスの質に満足している。

成果 3：信用組合連合会が、パイロット事業を通じてジェンダー視点も反映した信用組合に対するサービスを強化する。	3.1 FACACH と FEHCACREL は、パイロット事業を通じて、ジェンダーの視点を反映したサービスを 2 つ以上開発する。 3.2 FACACH と FEHCACREL は、YY 件の信用組合に対して、パイロット事業で開発された女性および社会的弱者層の状況を考慮したマイクロクレジット手法に関する能力開発サービスを提供する。 3.3 FACACH と FEHCACREL は、YY 件の信用組合に対して、パイロット事業で開発された女性および社会的弱者層の状況を考慮した金融教育手法に関する能力開発サービスを提供する。 3.4 FACACH と FEHCACREL による能力強化の結果、少なくとも YY 件の信用組合が、ジェンダー視点に立ったマイクロクレジットや金融教育を含む、新しいサービスを導入、または、既存のサービスを改善する。
成果 4：ジェンダーの視点に立った金融包摂にかかる項目を盛り込んだ生計向上ガイドラインが承認される。	4.1. ジェンダー視点を反映した金融包摂の促進を含む、金融包摂に関するガイダンスを含むガイドラインが、CONSUCOOP への事前情報共有の上、FACACH と FEHCACREL によって承認される。
成果 5：生計向上アプローチガイドラインの普及計画が承認され、実施される。	5.1 生計向上アプローチガイドラインの普及計画が、FACACH と FEHCACREL のそれぞれにより作成され、承認されている。 5.2 各連合会の技術普及員の 80% 以上が研修を受けている。 5.3 技術普及員の 50% 以上が、この生計向上アプローチガイドラインを傘下の信用組合にも普及している。 5.4 FACACH および FEHCACREL にて、本案件の最終年度にはこの生計向上アプローチガイドライン普及のための翌会計年度の予算が確保されている。 5.5 FACACH と FEHCACREL は、展開計画に従って、少なくとも XX 件の信用組合にガイドラインを普及する。 5.6 少なくとも XX 件の信用組合がガイドラインを利用して、新しいサービスを開発している、または既存のサービスを改善している。

表 3.8.3 : JCC における現地側実施機関との主な合意内容

	今後の活動予定を含めた合意内容と、その背景
本案件におけるジェンダー案件化について	● プロジェクトとして、これまで①規制監督を含めた法規制、②金融機関等による運用、③金融サービスの利用者や非利用者の視点から、ジェンダーに起因する金融包摂上の課題の分析を行ってきた。法規制の観点からは、ジェンダーを理由とする金融包摂上の課題は現段階では明確には見当たらないものの、実際にはジェンダーを理由とした金融包摂上の不利益が発生していることが聞き取り調査や各種調査結果から把握されている。例えば、男性よりも女性の金利が高く設定される、男性の融資平均金額の方が大きい等の状況が挙げられる。農村部や低所得者層、シングルマザー等の脆弱な状態に置かれた女性を中心に、金融サービスへの物理的アクセスが限定的であること、金融利用に向けた知識が十分でないこと、男性に比べて女性の方が担保となる資産を有していないことなどが理由として考えられる。女性の方が雇用機会を得られないことも、融資金額の低いマイクロクレジットに女性が集中する理由と考えられる。一方、起業や小規模零細ビジネスを経営する必要性に迫られる女性が、マイクロクレジットによって可能となっている側面もある。 ● パイロット 6 信用組合との事業においては、顧客中心主義と合わせて、ジェンダーの視点に十分な注意を払った上で、サービス開発・提供を行う。連合会との活動においては、マイクロクレジット及び金融教育の手法の開発や導入において、ジェンダーの視点を組み込む。また、連合会が使用する「金融包摂を通じた生計向上アプローチガイドライン」には、「ジェンダーと金融包摂」に関する項目を組み込む。
PDM の改定について	以下、PDM の主要な改定について記載する。 ● パイロット信用組合との事業とは別に連合会を通じたマイクロクレジットおよび金融教育に関する事業を実施することを受け、プロジェクト開始時には 4 つであった成果を 5 つに変更する。PDM の 5 つの成果は、以下のように設定することで合意された： 成果 1 は規制監督について、成果 2 はパイロット信用組合との活動について、成果 3 は連合会とのマイクロクレジットおよび金融教育に関する活動について、成果 4 は「金融包摂を通じた生計向上ガイドライン」の承認について、成果 5 はガイドラインに基づいた連合会による加盟信用組合への普及について記載されている。 ● プロジェクトの各活動はジェンダーの視点を取り入れた上で実施することが PDM では規定されている。特に、連合会と開発・改良するマイクロクレジットと金融教育にはジェンダーの視点が組み込まれるよう、成果 3 に指標が設定された。また、生計向上ガイドラインには、女性の金融包摂に関する視点が組み込まれることが想定される ● PDM のうち成果 3 の YY とされている指標 3 カ所については、2023 年 11 月中旬当たりまでに合意し、PDM に反映する。成果 5 の指標や上位目標の XX とされている指標については、2025 年後半に実施する JCC までに決定する。 ● 成果 3 について、マイクロクレジットおよびの研修を受けた信用組合、金融教育提供の研修を受けた信用組合には重複が生じる可能性がある（一つの信用組合がマイクロクレジットおよび金融教育の二つの研修を受講）。どの程度重複が生じるか現時点では不明であり、サービス導入・開発・改良の数が重要なことから、累積数とする（例えば一つの信用組合がマイクロクレジットを改良、金融教育を導入した場合は 2 つとカウントする）。 ● 改定された PDM の内容に基づき、プロジェクトの活動計画（PO）の修正案を現地側実施機関と議論の上で、11 月中旬までに作成する。 ●
活動に関連した合意事項	● ガイドラインの構成は、概要（ガイドラインの内容を概観するもの）と各コンポーネント（現時点では最低 3 コンポーネントを想定；①顧客中心の商品開発手法、②マイクロクレジット、③金融教育）で構成。普及を行う場合は、概要受講のみはカウントせず、概要＋各論の研修を受けた信用組合をカウント。概要は簡易な内容であり、概要受講だけでは実際の商品開発・改良は難しいため。※現時点では、コンポーネントとして「女性の金融包摂」を立てるか要検討。上記 3 コンポーネントはジェンダー視点に立ったものになる予定。 ● 当初予定されていた本邦研修は取りやめる。ホンジュラスの置かれている状況と本邦の置かれている状況に乖離があるためである。 ● 当初第 3 期に実施する予定であった中米各国への本プロジェクトの経験共有セミナーの実施は取りやめる。代わりにホンジュラス国内の金融包摂に関わる機関に対して本

	プロジェクトの経験や知見を共有する機会を設ける。
CONSUCOOP	● JCC における CONSUCOOP による発表や、その後の議論より、当面は以下のことを実施する方向で調整が進められる。 ① 規制監督の強化： プロジェクト活動や調査の結果、規制監督上の強化が必要と判明する際に CONSUCOOP を支援する。規制監督上の課題の把握においては、パイロット信用組合や連合会と適宜意見交換を実施する。規制監督団員によるメキシコ等における好事例や知見を必要に応じて CONSUCOOP に適宜共有する。 ② セミナーの開催： 基礎口座や代理店の設置基準等、周知が不足している規制や規則について、CONSUCOOP から信用組合向けにセミナーを開催する。 ③ 金融イノベーション・ラウンドテーブル（MIF）： プロジェクトとして MIF に参加することについて、CONSUCOOP より打診いただいた。プロジェクトとして MIF に参加する方向で調整を進める。以前は対面のみで開催であったが、現在はオンラインやハイブリッド形式の開催も可能となった。 ④ 社会指標（Social Performance Indicator：SPI）について： 信用組合の社会指標の計測方法の開発と規制・規則の作成導入支援に関する依頼を受けた。2024 年 2 月以降適宜協力を開始する予定とする。
FACACH および FEHCACREL	● マイクロクレジットや金融教育に関する取り組みを実施するにあたって、各連合会と 2024 年の活動計画について 2023 年 10 月に議論する。 ● PDM のうち成果 3 の YY とされている指標 3 カ所については、2023 年 11 月中旬当たりまでに合意する（後述の通り、報告書作成時点までに合意済み）。

3.8.3 JCC 以降の PDM の改定ならびに活動計画の改定について

前述の通り、JCC の開催時点においては、PDM の成果 3 に関する指標ならびに、活動計画の改定に関しては保留であった。そのため、2023 年 10 月～11 月上旬にかけて、現地側実施機関 3 者と議論し、これらの点について以下のように合意に至った。

3.8.3.1 PDM について

PDM の成果 3 について、保留であった 3 カ所は、下表のように変更された。PDM の成果 3 は連合会とのマイクロクレジットならびに金融教育に関するパイロット事業であり、第 2 期に実施される。これらの内容を含む手法がガイドラインにまとめられ、成果 5 に関する活動として、第 3 期の 2026 年より、他の信用組合に普及されるという流れが想定されている。

表 3.8.4： PDM の指標に関する変更内容

項目	PDM Version 1	PDM Version 2
マイクロクレジットについて	FACACH と FEHCACREL は、YY 件の信用組合に対して、パイロット事業で開発された女性および社会的弱者層の状況を考慮したマイクロクレジット手法に関する能力開発サービスを提供する。	YY の箇所を「4」件とする。
金融教育について	FACACH と FEHCACREL は、YY 件の信用組合に対して、パイロット事業で開発された女性および社会的弱者層の状況を考慮した金融教育手法に関する能力開発サービスを提供する。	YY の箇所を「6」件とする。
マイクロクレジットおよび金融教育の導入について	FACACH と FEHCACREL による能力強化の結果、少なくとも YY 件の信用組合が、ジェンダー視点に立ったマイクロクレジットや金融教育を含む、新しいサービスを導入、または、既存のサービスを改善する。	YY の箇所を「6」件とする ³⁶ 。

³⁶ マイクロクレジットならびに金融教育に関するパイロット活動に参加する信用組合は合計すると合計のべ 10 信用組合以上である。このうち、6 割以上がパイロット活動の結果手法を導入することを目指す。なお、仮に同じ信用組合がマイクロクレジットと金融教育の両方を導入する場合、指標としてはのべ 2 信用組合が導入したと計算する。

3.8.3.2 活動計画について

活動計画に関しても詳細計画策定調査ミッションの最終日に開催された JCC において合意された PDM の内容に則って、活動内容や活動時期に関する修正がなされた。合意された活動計画は、成果ごとに主に下表に示す時期に実施される（活動計画の詳細は別添 12 を参照）。

表 3.8.5： 活動計画の大枠について

	成果の内容	主要な活動時期
成果 1	信用組合向けの規制及び監督が金融包摂に向けて強化される。	第 1 期から第 3 期まで継続して実施
成果 2	信用組合が、パイロット事業を通じて、財政面も考慮し、組合員提供価値を高めるサービスの開発または改善を行う。	第 2 期に主に実施される。第 1 期は計画フェーズであり、第 3 期はフォローアップのための活動が実施される。
成果 3	信用組合連合会が、パイロット事業を通じてジェンダー視点も反映した信用組合に対するサービスを強化する。	主に第 2 期に実施される。
成果 4	ジェンダーの視点に立った金融包摂にかかる項目を盛り込んだ生計向上アプローチガイドラインが承認される。	第 2 期の後半にガイドライン案の作成の上、両連合会により合意されることが目指されている。その後、第 3 期に適宜ガイドラインが改定される。
成果 5	生計向上アプローチガイドラインの普及計画が承認され、実施される。	第 2 期後半に普及計画が承認され、第 3 期に普及されることが目指されている。

このうち、連合会との事業であるマイクロクレジットおよび金融教育に関する取り組みについて、FACACH ならびに FEHCACREL の両連合会と 2023 年 10 月に議論された結果は、以下の通りである。第 2 期開始後に、改めて議論を行う。

表 3.8.6： 連合会との活動の進め方について

全体について	- マイクロクレジットならびに金融教育の活動について、両連合会に対して同時に開催できる内容については、適宜合同開催することを可能とする。（例：連合会の職員への研修、加盟信用組合や組合員への聞き取り、手法の開発など） - 成果 2 のパイロット信用組合との活動は、基本的にはプロジェクト実施チームとパイロット信用組合の間で実施される。一方、連合会職員が適宜オブザーバー参加や同行することは可能である。成果 2 に関する活動の成果や手法は連合会が普及するガイドラインに反映される。
マイクロクレジットについて	- マイクロクレジットに関する開発に関する活動は、2024 年中頃に開始する。 - 連合会とともに PDM の成果 3 において導入する手法は個人向けマイクロクレジットとする。パイロット 6 信用組合のいずれかがソリダリティグループ型（グループ保証型個人融資）マイクロクレジットを開発する場合は成果 2 の活動となるが、その場合、ガイドラインの内容へ同手法についても掲載する。 - FACACH においてマイクロクレジットに関する活動に参加できる職員は 9 名である。FEHCACREL において金融教育の活動に参加できる職員は実質的に 1 名である。
金融教育について	- 金融教育の手法の開発や導入に関する活動は、2024 年 2 月以降に開始する。 - FACACH において金融教育の活動に参加できる職員は現段階では 9 名である。これらの職員は以下のマイクロクレジットの取り組みに参加する職員と同一である。 - FEHCACREL において金融教育の活動に参加できる職員は実質的に 1 名である。将来的には外部講師に対しても金融教育に関する TOT を実施する可能性がある。

第4章 プロジェクトの今後の流れについて

4.1 第2期以降の活動の流れ

詳細計画フェーズである第1期では、本プロジェクトを実施するにあたって必要な調査やパイロット信用組合の選定、パイロット信用組合や連合会との活動の方向性の決定、第三国研修の実施、プロジェクト・デザイン・マトリックス（PDM）の改定等を実施してきた。

第2期には、詳細計画フェーズで定められた方向性に則り、6つの信用組合とのパイロット事業、ならびに連合会を通じたマイクロクレジットおよび金融教育に関する取り組みを実施する。また、信用組合セクターの健全な発展に向けて必要な規制・監督上の強化に向けた支援を継続的に行う。

第2期のプロジェクト活動のスケジュールは以下の図に示された通りである。

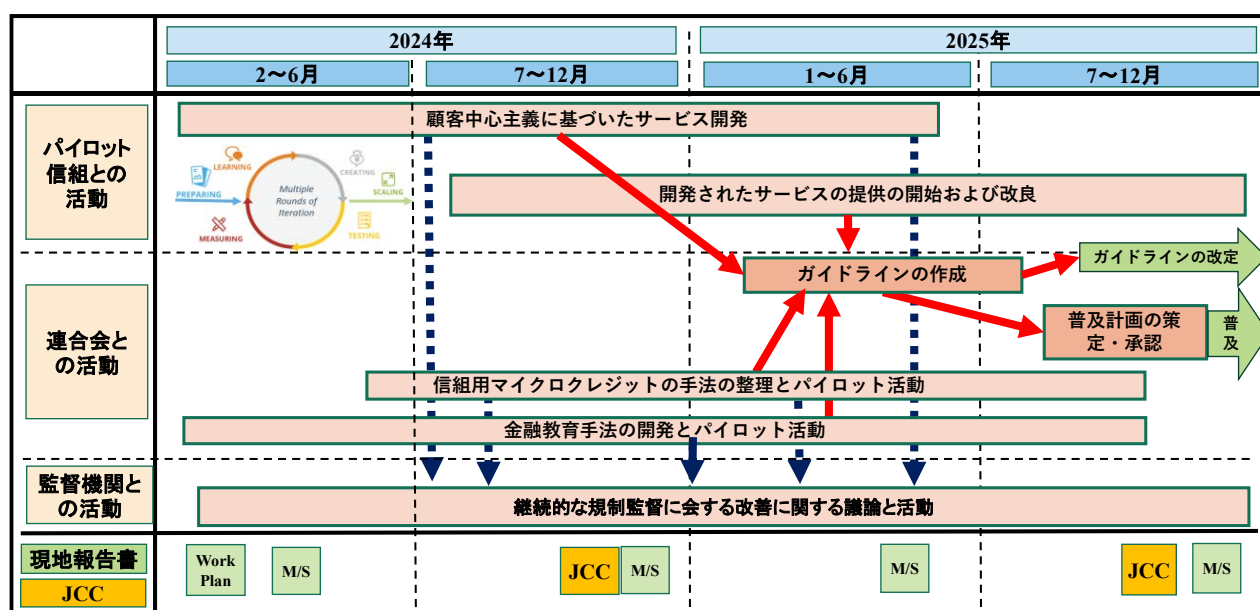


図 4.1： 第2期のプロジェクト活動の流れ

その他のプロジェクト活動は、3.8.3.2の活動計画に示した時期に実施する予定である。第3期である2026年から2027年には、主に、連合会による「金融包摂を通じた生計向上アプローチガイドライン」に関する活動が予定されている。同ガイドラインの普及に向けて、連合会の職員向けの研修および連合会による加盟信用組合に対するガイドラインの普及活動が継続的に実施される。信用組合や連合会からのフィードバックをもとに、ガイドラインには継続的に改良が加えられる予定である。

4.2 インパクト評価の実施方法について

本プロジェクトでは、対象となる信用組合及び組合員の変化を観察するためにインパクト評価を行う。実施時期は、第2期以降、変化の発生が見込まれる際に、柔軟に設定する。

本プロジェクトでは顧客中心主義に基づくサービス開発・改善を実施するところ、組合員からのフィードバックをタイムリーに活動に反映することで、サービス・運営の改善を図っていく。

実施方法としては、ランダム化比較試験（RCT）ではなく、⑦共分散分析、④前後比較（共分散分

析実施が困難な項目)を適用する。RCTではなく、共分散分析を適用する利点は、次の通りである。

- RCTを適用すれば効果測定の精度は高まるが、参加者を無作為割当しなければならない。他方、本プロジェクトでは、参加信用組合・組合員を無作為に選ぶのではなく、実施機関の意思決定に基づいて選定していくことが重要である。かかる状況下、介入群と統制群の設定を任意に行いつつ、介入群と統制群との前提条件の違いによる影響を控除して効果測定を行うためには、共分散分析の適用が妥当である。
- 共分散分析は2時点(活動開始前と評価時点)の情報収集により適用可能であるため、柔軟なタイミングによる効果測定が可能となる。6つのパイロット信用組合のうち、4信用組合からは、2023年11月に、組合員の金融・経済事情全般に関わる基本情報のデータベースが提供されている。そこで、これを活動開始前のベースライン情報として活用すれば、基本的な経済・金融事情に関わる変化については、共分散分析を適用することで、⑦効果量の計算、④効果の統計的有意性の検証を行うことができる。

(以上)

別添資料：

ホンジュラス国地域に根差した金融包摂を通じた貧困削減プロジェクト業務完了報告書（第1期）

1. ホンジュラス信用組合セクター規制監督調査（英文）
2. ホンジュラス信用組合セクター市場調査報告書（英文）
3. プロジェクト活動検討に向けたジェンダーに関する分析（和文）
4. パイロット信用組合募集要項（西文）
5. 事前研修発表資料①マイクロファイナンス（西文）
6. 事前研修発表資料②顧客中心主義（西文）
7. 事前研修発表資料③ACTIVO モデル（西文）
8. 第三国研修完了報告書（和文）
9. 詳細計画調査団訪問に関する議事録（ミニッツ）
10. プロジェクト・デザイン・マトリックス（PDM）Version 2（英文）
11. 活動計画（PO）Version 2（英文）

Analysis of regulatory barriers to financial inclusion faced by Savings and Credit Cooperatives in Honduras

February 2023

Japan International Cooperation Agency (JICA)

Table of Contents

ACRONYMS	iii
1. Introduction.....	1
2. Initiatives to promote financial inclusion in Honduras	1
3. The Regulation of Savings and Credit Cooperatives in Honduras	3
3.1. Background.....	3
3.2. Law of Cooperatives of Honduras (LCH).....	3
3.3. Regulation of the Honduran Cooperative Law	5
3.4. Regulations issued by CONSUCOOP	6
3.5. Issues pending issuance of regulations by CONSUCOOP	13
4. Methodology of the regulatory survey	13
5. Evaluation of the regulation of Savings and Credit Cooperatives in Honduras for greater financial inclusion.....	24
6. Supervision of Savings and Credit Cooperatives in Honduras	27
7. Recommendations	28
7.1. Recommendations on financial inclusion issues	28
7.2. Recommendations for Strengthening the Regulatory and Supervisory Framework	30
ANNEXES.....	32
Annex 1. Regulations issued by CONSUCOOP.....	33
Annex 2. Financial Indicators	34
Annex 3. Types of portfolios: Definitions, limits and main documents in the dossier	36
Annex 4. Regulatory survey format.....	37
Appendix 5. Savings and Credit Cooperatives Participating in the Regulatory Survey	39

ACRONYMS

(The acronyms are shown in Spanish)

ACH	Automated Clearing House
APNFD	Designated Non-Financial Activities and Professions
BCH	Central Bank of Honduras
CNBS	National Banking and Insurance Commission
CACs	Savings and Credit Cooperatives
CAT	Total Annual Cost
CONSUCOOP	National Cooperative Supervisory Council
DNI	National Identity Card
DGRV	The German Cooperative and Raiffeisen Confederation
ENIF	National Financial Inclusion Strategy
FEC	Cooperative Stabilization Fund
FATF	Financial Action Task Force
IHDECOOP	Honduran Institute of Cooperatives
Lps.	Lempiras
LCH	Honduran Cooperative Law
MIF	Financial Innovation Roundtable
PLD	Prevention of money laundering
REGULATIONS	Regulations of the Law of Cooperatives of Honduras
RTN	National Tax Registration
SEDESOL	Secretary of Social Development
SCAC	Superintendency of Savings and Credit Cooperatives
SOSC	Superintendency of Other Cooperative Subsectors
USD	United States dollars

1. Introduction

The Project of Financial Inclusion for Poverty Reduction through Local Financial Institutions (the Project) has its overall objective that the capacity and life improvement measures of affiliates is enhanced through financial inclusion is enhanced through financial inclusion and financial education.

To this end, during the first phase of the Project, a regulatory analysis was carried out to identify the problems faced by Savings and Credit Cooperatives (CACs) in promoting financial inclusion. This report contains the results of that analysis.

2. Initiatives to promote financial inclusion in Honduras

In 2014 the National Banking and Insurance Commission (CNBS) published the first report of the Honduran Financial System, which aimed to inform the Honduran population about access to financial products and services offered by the institutions supervised by the Commission. This first report did not include information on CACs. Since that date, the CNBS has published an annual Financial Inclusion Report, adding data from the CACs starting in 2019. The most recent report is the one corresponding to 2021.

On the other hand, in October 2015 the CNBS prepared the first national strategy for financial inclusion (ENIF in Spanish) in Honduras, which covered the period 2015 - 2020. Within this strategy, points were considered related to:

- The offer of financial products and services should be massively promoted and delivered among the population.
- The geographic coverage of the financial system should be expanded to include traditional and non-traditional channels.
- The regulatory environment should promote the financial inclusion of vulnerable segments, and should therefore eliminate any barriers to access to existing financial services and products or regulate those operations or activities that facilitate financial inclusion.
- Financial education should be widely promoted and disseminated, especially among the populations to be included.
- The protection of the user of financial services and the transparency of information must be available to new users and they must be informed in terms that they can understand and know how to make use of them.

This strategy was not adequately followed up and monitored. The CNBS is working on a new financial inclusion strategy for the period 2023 - 2025, coinciding with the term of the current presidential administration.

Once the CNBS concludes the draft strategy, they will meet with different institutions of the public sector and at the end they will socialize it to the financial institutions, including the CACs through the CONSUCOOP and the Federations of Savings and Credit Cooperatives

Within the new ENIF, it will be reviewed whether there are barriers to financial inclusion in the regulation. Likewise, gender issues and youth access to financial services will be considered.

The best way to distribute government programs of the Ministry of Social Development (SEDESOL) will also be analyzed, seeking to help foster financial inclusion. The details of the program are under discussion through SEDESOL.

On the other hand, there is a national financial education strategy (ENEF) 2022 to 2026 through the CNBS, which will be considered possibly to be included in the new ENIF.

Derived from the emergence of the Fintech sector in Honduras, in 2019 the Financial Innovation Roundtable (Mesa de Innovación Financiera, MIF, in Spanish) was created in an effort promoted and managed by the Central Bank of Honduras (BCH) and the CNBS, seeking to promote innovation and healthy competition in the provision of financial products and services, with the aim of contributing to financial inclusion through the adoption and use of financial technology. In 2021, the cooperative sector was invited to join the MIF, and since then CONSUCOOP and the largest CACs have been participating in it.

With the presence of the BCH, the CNBS, commercial banks, Fintech companies and cooperatives, two working groups were created for its operation in MIF:

- Payments and Transfers (business side issues)
- Cross-cutting Technologies and Alternative Financing (Technological issues)

Two people from each institution participate in each of these groups and different topics are presented. There is also a quarterly general meeting in which a summary of the groups' work is presented.

In the MIF, there is great openness to deal with issues, where cooperatives have been considered in the "Regulations for Services Offered by Electronic Payment Service Providers", issued by the BCH and published on August 26, 2022.

Among the issues that the CACs are pushing for in the MIF is to be direct participants in transfers (Automated Clearing House: ACH) and the authorization to be able to offer the service of buying and selling foreign currency.

3. Regulation of Savings and Credit Cooperatives in Honduras

3.1. Background

The first Savings and Credit Cooperatives in Honduras were founded in the 1950s and 1960s. In 1987 the Honduran Law of Cooperatives (LCH in Spanish) was issued, which contemplated the creation of the Honduran Institute of Cooperatives (IHDECOOP in Spanish) as a decentralized institution of the State whose main function was the inspection and supervision of cooperatives.

The LCH was reformed in 2014 by means of Decree No. 174-2013 of the Legislative Power, published in “El Diario Oficial La Gaceta” on February 1, 2014. This reform created CONSUCOOP, which replaces IHDECOOP.

The reform produced a very important change in the approach to the supervision of the CACs, since while the original text of the LCH established that the IHDECOOP would exercise the inspection and supervision of cooperatives without specifying the manner in which it would do so, the 2014 reform established as one of the objectives of CONSUCOOP to determine and direct the supervision of the cooperative system, under prudential control and risk regulations.

The 2014 reform includes a specific title for Savings and Credit Cooperatives and empowers CONSUCOOP to issue good governance and prudential standards to make risk-based supervision of cooperatives effective.

The reform also established that CONSUCOOP's Superintendence of Savings and Credit Cooperatives is not structured as a technical and administrative independence that would allow it to carry out an effective supervision of the CAC's. This way at this moment this function should be carried out by the National Banking and Insurance Commission (CNBS).

3.2. Law of Cooperatives of Honduras (LCH)

The LCH issued in 1987 has had three reforms, published in the Official Gazette on February 1st, 2014, February 14th, 2017, and January 11th, 2020. This Law is applicable to any type of cooperative: production, service¹, consumer or mixed.

Some of the most relevant aspects of this Law related to the CACs are the following:

- The incorporation of cooperatives shall be made in a private document, legally authenticated. Its legal personality is born from the registration of its constitutive document in the National Registry of Cooperatives.

¹ CACs are considered service cooperatives.

- CACs may have regional and branch offices in the national territory, subject to authorization by CONSUCOOP, which will have 15 working days to issue its opinion. If it does not do so within that period, the authorization shall be deemed to have been granted.
- It establishes the governing bodies of the Cooperative: the General Assembly, the Board of Directors, the Supervisory Board and the General Management. It indicates their composition, attributions and some of the requirements of the persons who occupy these positions.
- The cooperative's assets include the contributions of the cooperative members, which, if fully paid, will accrue interest at a rate to be set annually by the Board of Directors.
- If a CAC has surpluses in the fiscal year and intends to distribute them, it must inform CONSUCOOP 30 days before the General Assembly of the proposed distribution of such surpluses. CONSUCOOP may object to it according to the financial situations of each CAC.
- CONSUCOOP may order the dissolution of a cooperative if it determines that the cooperative is unable to carry out its main purpose, has been declared bankrupt or for repeated violations of the Law, its Regulations and bylaws.
- The members of the cooperatives are called cooperative members and are the natural and legal persons affiliated with the cooperative, the latter as long as they do not pursue profit-making purposes. Micro and small enterprises may also be cooperative members and may be granted loans of up to \$25,000 USD.
- It includes a specific title for the CACs, which establishes additional requirements for the members of the Board of Directors, the cases in which they must have an Internal Audit Unit or their own or an outsourced Internal Auditor, hire the services of an external auditing firm to review their annual financial statements.
- The CACs must maintain a Cooperative Stabilization Fund (FEC) for an amount equal to the amount established by the BCH for the institutions of the financial system, reduced by 25%. These resources must be invested in easily convertible securities, as well as in deposits in institutions supervised by the CNBS and in CACs.
- The Cooperative Deposit Insurance Fund is created as a system that guarantees the restitution of deposits to members of a cooperative that has been declared in compulsory liquidation, up to the amount determined in the regulation. This Fund will be constituted through a trust managed by the Deposit Insurance Fund.
- The operations that the CACs can carry out without requiring authorization are indicated, as well as those additional operations that they could carry out upon obtaining CONSUCOOP's no objection, by demonstrating their financial capacity, technological and operational structure. However, there is no regulation indicating how the cooperatives should demonstrate these points.

- The Superintendency of Savings and Credit Cooperatives (SCAC in Spanish) is CONSUCOOP's specialized technical body for the supervision of CACs with assets over \$1'000,000 USD. The CNBS is responsible for supervising this Superintendency.
- Within CONSUCOOP there is also a Superintendency of Other Cooperative Subsectors (SOSC in Spanish), which is in charge of supervising production, service and Savings and Credit Cooperatives with assets of less than \$1,000,000 USD. With respect to the latter, the SOSC applies the regulations issued by the other Superintendency (SCAC) but gives them longer deadlines for compliance. When a CAC exceeds this amount of assets, its supervision is transferred from the SOSC to the SCAC.
- The cooperative sector can promote the creation of a Cooperative Bank to promote its development, subject to the Financial System Law. As of the date of this study, no such bank has been created.

3.3. Regulations of the Law of Cooperatives of Honduras

This Regulation is issued by the President of the Republic with the purpose of establishing the complementary provisions for the application of the LCH. It was published in the Official Gazettes on June 16th, 2014 and has had a reform, published in said media on April 6th, 2021.

In relation to the CACs, the Regulations contain provisions related to these issues:

- Requirements of the articles of incorporation
- Content of the statute
- Application for registration with CONSUCOOP and operation of the National Registry of Cooperatives.
- List of prudential regulations to be issued by CONSUCOOP for the savings and credit cooperative system.
- The CACs must comply with a solvency index determined in CONSUCOOP's norms: In the event that any cooperative does not comply with this index, it must present an adequacy plan to achieve and maintain the required level.
- The resources of the Cooperative Stabilization Fund (SCF) may be used by a CAC to cover transitory liquidity needs for an amount not exceeding 50% of the fund, which must be paid within a term not exceeding 90 days. In order to do so, it must first request CONSUCOOP's no objection, which must issue its opinion within a term not to exceed 10 working days. Silence on the part of the Superintendency will be taken as a non-objection.
- The contributions made by the cooperative members to form the capital stock² shall not be less than Lps. 360 per year and will pay the interest determined by the Board of Directors. This amount may be paid in installments during the year.

² These contributions are recorded in an equity or capital account but are not considered in the institutional capital indicator.

- If there has been no movement in a member's contribution or equity accounts for one year or more, a reasonable maintenance charge may be imposed on the member, to be fixed by the Board of Directors. The cooperative must previously notify the member at the last known address or by written or radio means, giving him/her 30 days to withdraw the securities or activate his/her account. After this time, these resources may be transferred to equity reserves and cooperative development programs.

3.4. Regulations issued by CONSUCOOP

Based on the authorities granted by the LCH and the REGULATIONS, CONSUCOOP has issued a series of prudential regulations in order to make risk-based supervision of cooperatives effective. The complete list of rules issued by CONSUCOOP is presented in Annex 1.

The following is a description of some aspects of the regulations that have the greatest impact on financial inclusion.

- **Risk Limits and Financial and Management Indicators Manual for Savings and Credit Cooperatives**

The purpose of this manual is to uniformly measure the management of the CACs, so that CONSUCOOP, directors, managers and creditors can make comparisons between different cooperatives and with the sector as a whole.

Indicators are established for risk limits, asset quality, solvency, liquidity, administrative management, returns and costs; and for each indicator, ranges are defined in 5 categories (A, B, C, D and E)³, which are consolidated in an overall rating of the Savings and Credit Cooperative. It is a rating scheme similar to the Perlas monitoring system developed by the World Council of Savings and Credit Cooperatives⁴. The table of indicators and their benchmarks are presented in Annex 2.

This manual was issued in 2016 and has had several reforms, including some that were included within the relief measures issued by CONSUCOOP in the face of the COVID-19 pandemic affectation.

The most relevant indicator is the institutional capital ratio, which measures the ratio between institutional capital⁵ and total assets, since this is considered the solvency ratio with which the CACs must comply in accordance with the REGULATIONS. If they fail to do so, they must present an adequacy plan to achieve and maintain the required ratio.

³ Where A is the lowest risk category, that cooperative is considered to have a low risk level.

⁴ For more information on this monitoring system, please visit https://www.woccu.org/documents/pearls_monograph.

⁵ Institutional capital = Capital reserves + Donations + Accumulated results + 50% of surplus for the period or 100% of losses.

The initial parameter for this indicator was 12%, later decreased to 10% and with the mitigation measures was further reduced to 8% for open CACs. Starting in 2024 this parameter will increase by 0.5% each year until reaching 10% by 2027. In the case of closed CACs, the parameter is 5%.

Another important indicator is the delinquency rate, which shows the percentage of loans more than 30 days past due in relation to the total portfolio. The initial parameter was 12%; it was raised to 20% with the relief measures against the impact of COVID-19 and the hurricanes in 2020 and the following year it returned to the 12% level.

- **Standards for the evaluation and classification of Savings and Credit Cooperatives' loan portfolio.**

These standards establish the percentages of provisions according to the number of days past due for the 5 types of portfolios: small debtors, Microcredits, agricultural loans, consumer loans and housing loans⁶. The detail of these percentages is as follows:

Table 1. Percentage of provisions for different types of loans

Days of delay	Small debtors	Microcredits	Agriculture & livestock	Consumption	Days of delay	Housing
Up to 30 days	0%	0%	0%	0%-1%	Up to 30 days	0%
From 31 to 90 days	3%	5%	1%	1%	From 31 to 120 days	4%
From 91 to 180 days	20%	25%	25%	20%	From 121 to 180 days	20%
From 181 to 360 days	50%	50%	60%	60%	From 181 to 360 days	40%
More than 360 days	100%	100%	100%	100%	More than 360 days	70%

*1% for credit card

In the event that an affiliate has several credits, its classification will be that corresponding to the credit with the highest risk category, provided that this credit represents 15% or more of the total obligations that the person has with the CAC.

If the loans are backed by 100% contributions, no provisions will be recorded. If they are backed by time deposits, provisions will be constituted on the unsecured balance.

The regulation establishes the minimum information that credit files for small debtors, microcredits and agricultural loans must have, including photocopies of the National Identity Document (DNI in Spanish),

⁶ The definitions of each type of portfolio, their limits and the main documents to be included in the files are presented in Annex 3. Small debtors are loans for economic activities and the loan amount is between USD 10,000 and USD 25,000. and Microcredits are for the loans less than USD 10,000.

National Tax Registry (RTN in Spanish) and credit references obtained from the Credit Information Center. For the other types of credit there is no minimum documentation required.

The regulation does not establish a specific methodology for offering microcredits.

- **Basic accounts**

This regulation was issued in 2021, it seeks to offer a deposit account to people with low savings and income capacity. It is only for individuals, in local currency, can be opened with a minimum of Lps. 30, can reach a maximum balance of Lps. 22,500 monthly and may not have monthly transactional movements for more than Lps. 45,000.

If these maximum amounts are exceeded, the basic account will be transformed into a withdrawable savings account and the account holder will be required to complete the minimum information required for full identification under the Prevention of Money Laundering (PLD in Spanish) regulation.

Upon opening the basic account, the person must simultaneously join the cooperative and cover the initial contribution of Lps. 30 until reaching Lps. 360 annually.

Deposits and payment of salaries may be received in these accounts without requiring CONSUCOOP's authorization. For sending and receiving domestic and foreign remittances, payment of utilities, payment of consumptions through debit card or other electronic means and disbursement of loans, CONSUCOOP's no objection must be previously obtained.

The cooperative interested in offering this account to the public must notify CONSUCOOP 30 days in advance, which may object to the provision of this service.

The minimum identification requirements for this account are full name according to your Identity Card (a copy of which will be kept on file), current address, city and date of birth, landline or cell phone number or, in the extreme, of a member of the household. If applicable, name and surname, type and number of identification, landline or cell phone number of spouse or household companion.

In comparison, for a withdrawable savings account, additional information was requested on the profession, occupation or trade, the origin of the resources, economic activity, employer's data and length of service, whether the person has held a public office in the last two years, purpose of the account, personal references and cooperative or commercial references.⁷

⁷ This information is what was included in the "Regulation for the Prevention and Detection of Money Laundering and Financing of Terrorism in Savings and credit cooperatives", contained in CNBS Circular No. 219/2011, however, this regulation was repealed and to date CONSUCOOP has not issued the money laundering regulation for CACs.

Basic accounts may be opened through electronic channels as long as they comply with the minimum security conditions established by CONSUCOOP⁸ and such accounts are for cooperative members who already have a contractual relationship with the cooperative.

A physical or electronic file can be kept of these records.

As of the date of this report, only one cooperative had notified CONSUCOOP of its intention to offer this type of account. In interviews conducted with several cooperatives for this report, it was observed that several are not aware of this regulation and some do not see its usefulness, since they claim to offer a deposit account with fairly simple requirements.

- **Provision of services through subsidiaries, correspondent offices and agents**

The current regulation was issued in 2014. It establishes that, for the authorization of a subsidiary or service counters⁹, the cooperative must submit to CONSUCOOP an application that includes a feasibility study for a period of 5 years, 10 proof of affiliation to an integration organization and audited financial statements for the last 2 years. The same procedure must be followed for the transfer of a branch or service counters.

CONSUCOOP has a period of 15 days to issue a resolution, otherwise the approval will be understood as granted.

Cooperatives may operate with correspondent agents with prior authorization from CONSUCOOP. To this end, they must have correspondent agent policies that include the selection and withdrawal of agents, impediments, authorized services and operating guidelines.

The request for authorization must include the standard contract to be signed with the agents, the process manual that considers the form of operation and the security policies that include at least the guidelines established in the standard.

CONSUCOOP has already prepared a draft of a new regulation on this subject, pending its publication in the Official Gazette.

This project simplifies the requirements for requesting authorization to open and transfer branches and service counters. CACs must have an internal policy that regulates these openings, preparing a file with an analysis of the market and demand to be served, commercialization of products and services,

⁸ At the date of this report, these standards had not been published by CONSUCOOP.

⁹ The standard defines a subsidiary as an office of a cooperative located in a different place from the main office that is dependent on it but has accounting autonomy. The window is an office dependent on a subsidiary or the main office that does not have accounting autonomy.

technological infrastructure and office security, financial viability, as well as the analysis and recommendations of PLD's risk and compliance areas.

CONSUCOOP will inspect these policies in its On-Site and Off-Site reviews. For the transfer of a branch or service counters within the same colony, CONSUCOOP must only be notified.

The figure of correspondent agent manager will be included, who will organize groups or networks of correspondent agents to develop the activities in question or to offer operations and services in a uniform manner while maintaining a high standard of quality.

According to the regulations issued by the CNBS for commercial banks, the figure of correspondent manager has been allowed since 2013.

In the application for authorization of correspondent agents or correspondent agent manager, more specific issues are included in the contracts, a report from the risk area and an internal audit report on the adequacy of internal controls. The CACs must submit evidence of having conducted security evaluations of the technological platform to be used by the agents or administrators.

- **Guidelines for the investment and use of the resources of the Cooperative Stabilization Fund (SCF) to be established by Savings and Credit Cooperatives.**

This regulation was published in the Official Gazette on April 30th, 2015, and has had several modifications. It deals with the percentage of fundraising to be invested in the SCF, the investment limits by type of instrument and issuer, as well as the conditions for its use.

The SCF resources to be invested are calculated monthly at 8% for savings and time deposits in local currency and 19% for savings and time deposits in foreign currency.

The Board of Directors of the CACs shall form an Investment Committee to establish the investment policy to be followed by the cooperative for the investment of the resources coming from the SCF.

The standard establishes the following investment limits per instrument:

- Up to 100% in short-term securities (maturities less than 1 year), issued and guaranteed by the Central Government or the BCH.
- Up to 50% in medium and long-term securities (maturities greater than 1 year) issued by the Central Government or the BCH, registered in the Public Registry of the Securities Market administered by the BCH and in certificates of deposit issued by the Federations of Savings and Credit Cooperatives.

- Up to 10% in short-term securities (maturities less than 1 year), issued and guaranteed by the Central Government or the BCH and in certificates of deposit issued by the Federations of Savings and Credit Cooperatives.
- Up to 40% in short-term certificates of deposit (maturities less than 1 year) issued and guaranteed by financial institutions supervised by the CNBS or by CACs supervised by CONSUCOOP¹⁰. This percentage is limited to 75% in certificates issued by CACs and 25% issued by institutions supervised by the CNBS.

Likewise, a limit per issuer is established for the resources invested in supervised financial entities, which may not exceed the lesser of 33.33% of the SCF's resources and 30% of the issuer's capital and capital reserves.

The cooperative may make use of the SCF resources to meet temporary liquidity shortages, in a percentage not exceeding 50% and payable in a term not exceeding 90 days. To make use of these resources, the cooperative must submit a request for authorization to CONSUCOOP attaching, among other information, the actions to be taken to solve the liquidity problems and the amortization plan to replenish the SCF resources; certification from the Internal Auditor or Supervisory Board stating that the CAC has complied with the equity solvency index during the 6 months prior to the application, certification signed by the President of the Board of Directors stating the details of the loans granted during the 6 months prior to the application; an action plan detailing the projection of its cash flow for the next 6 months and the steps it will take to improve its current situation; audited financial statements for the last two years and internal financial statements at the close of the month prior to the application, etc.

- **Liquidity Management Standards for Savings and Credit Cooperatives**

This standard was issued in 2017 and seeks to establish procedures to ensure that asset and liability transactions of CACs keep due correspondence between term and currency wedges.

Las CAC's deben calcular la diferencia neta entre los flujos de entrada y de salida que se prevé contar en una determinada banda de tiempo, considerando una primera banda para la suma de descortes de operaciones con plazo residual¹¹ inferior o igual a 30 días y una segunda banda para la suma de descortes de operaciones con plazo residual entre 0 y 90 días.

¹⁰ To determine the CAC's eligible to receive SCF resources, CONSUCOOP rates the cooperatives on a quarterly basis based on the indicators of the Risk Limits and Financial and Management Indicators Manual, publishing the results on its website.

¹¹ The residual term is the number of days between the measurement date and the transaction date.

The mismatch for the first time period may not exceed more than one time the liquid assets held by the cooperative, and for the second time period this mismatch shall not exceed more than 1.25 times its liquid assets.

- **Rules for Strengthening Transparency, Promoting Financial Culture and Handling of Complaints or Inquiries from Savings and Credit Cooperatives to Savings and Credit Cooperatives**

This regulation was issued in 2016 and deals, among other issues, with the rights and obligations that cooperative members have as users of the CACs, the obligations of the cooperatives with their users, the operation of the areas of attention to the cooperative members and for the attention of claims, points to be contained in advertising, dissemination of interest rates and commissions, content of adhesion contracts, prohibition of abusive practices and clauses, calculation of the Total Annual Cost (CAT).

The standard does not include provisions related to the protection of users in the provision of digital financial services.

- **Regulations related to money laundering prevention issues**

This is an issue that has become very relevant in the last 20 years. The Financial Action Task Force (FATF) is an intergovernmental organization that has established international standards aimed at preventing money laundering and terrorist financing. To date, more than 200 countries and jurisdictions have committed to implement these standards. Honduras has been a member of the local FATF association since 2012 and all regulations issued in the country, regardless of the financial sector involved, have sought to comply with these standards.

In this regard, the CNBS issued the "Regulation of the Regime of Obligations, Control Measures and Duties of Supervised Institutions in relation to the Special Anti-Money Laundering Law" in 2016. However, this Regulation is not applicable to CACs.

Previously in 2011 the CNBS had issued the "Regulations for the Prevention and Detection of Money Laundering and Financing of Terrorism in Savings and Credit Cooperatives" through Circular No. 219/2011. This Regulation contemplates issues of identification and monitoring of members of a CAC; on the internal structures and the procedures manual that will contain the control mechanisms adopted by the cooperative for these issues. However, the new CNBS Regulation mentioned in the previous paragraph repealed the Regulation applicable to CACs.

CONSUCOOP is currently preparing a draft regulation for the prevention and detection of money laundering, but it has not yet been finalized. The project that was shared with the Project includes relevant topics for financial inclusion such as identification and knowledge of the cooperative member, as well

as simplified identification measures for contribution and withdrawable accounts that are considered lower risk, for which less information will be requested.

3.5. Issues pending issuance of regulations by CONSUCOOP

As of the date of this report, CONSUCOOP has not issued the norms that correspond to it in accordance with the LCH and the REGULATIONS on these matters:

- Information and communications technology management (to be published)
- Prevention and detection of money laundering (in process)
- Cooperative Deposit Insurance Fund (pending)
- Evaluation and classification of investments (pending)
- Granting of loans to related parties (pending)
- Referral and access to credit bureaus, public or private (in process)
- Good functioning of those cooperatives whose level of assets does not allow them to cover the costs of a large administrative structure (pending).
- Social Balance (pending)

For the purposes of the above list, "to be published" are draft standards already completed by CONSUCOOP and only pending publication in the Official Gazette, "in preparation" are projects on which CONSUCOOP is working and "pending" are those that have not yet begun their preparation.

4. Methodology and the result of the regulatory survey

In order to identify potential topics for regulatory and supervisory review to improve financial inclusion through the CACs, a survey was conducted to learn the opinions and comments that Savings and Credit Cooperatives could provide in this regard.

The survey was conducted using a Google form¹². The first section asked for general data on the cooperative, such as the location by department of its headquarters and branches, its number of members, whether it was an open or closed cooperative, and whether it is affiliated to a Federation. The contact information of the person who filled it out was also collected.

Information was collected on the products and services they offer, the service channels through which they serve their affiliates and whether they have digital media. This allows us to know how the CACs are operating and whether they have ventured into the digital world.

The last section of the survey asked several topics if the cooperative considered that regulation limited financial inclusion, how it limited financial inclusion and how it could be improved. They were also asked if

¹² For the survey format, see Annex 4.

they were aware of any aspect of the regulation of banks or other financial intermediaries that the CACs do not have that facilitates financial inclusion; the improvements that could be made to the supervision process carried out by CONSUCOOP as well as the support they receive from the federations on regulatory compliance.

Through CONSUCOOP, the link to fill out the survey was sent to all cooperatives supervised by the Superintendency of Savings and Credit Cooperatives (SCAC).

It was also considered convenient to conduct remote interviews with some cooperatives to fill out the survey, hoping to gather more information by doing it this way, being able to ask and inquire in greater depth according to what they were answering.

The interviewed were conducted for cooperatives of different sizes, open and closed, some with a presence in marginalized departments and others that served mainly women.

- **Main results of the regulatory survey**

The survey was answered by 61 cooperatives¹³ out of the 89 in charge of the SCAC, thus achieving a participation of 68.5%. Of this number, 46 cooperatives answered the online survey, 13 were interviewed, and it was decided to have an outreach interview for 2 cooperatives that answered online survey in order to expand their answers.

Of the cooperatives that participated in the survey, about two thirds were open cooperatives and the remaining third were closed cooperatives. The number of members in the 61 cooperatives is 1,329,477 people, of which 97.3% correspond to open cooperatives.

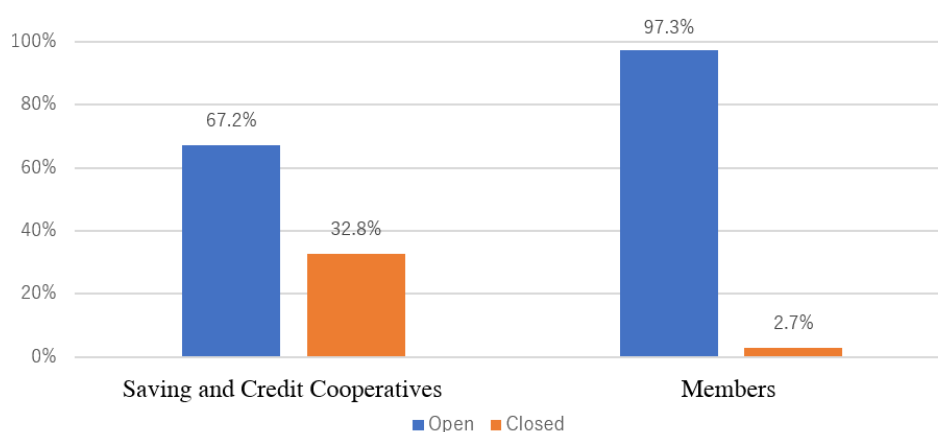


Figure 1: Number of participating cooperatives and members

¹³ The list of the CACs that responded to the survey is shown in Annex 5.

Regarding their affiliation to a federation, 60.7% are affiliated with the Federation of Savings and Credit Cooperatives of Honduras (FACACH), 27.9% with the Honduran Federation of Savings and Credit Cooperatives Limited, 8.2% with the Federation of the Coffee Cooperatives, and 8.2% are not affiliated to any federation at the moment.

The cooperatives that responded have a presence in all 18 departments of Honduras; only in the department of Gracias a Dios are there only through subsidiaries. 18 cooperatives are headquartered in the department of Francisco Morazán and 15 in the department of Cortés, which are the locations of the country's largest cities, Tegucigalpa and San Pedro Sula, respectively.

In terms of the types of credit offered, the most common is consumer credit, which is offered by 59 of the 61 cooperatives, and the least common is microcredit, which is offered by 29 cooperatives.

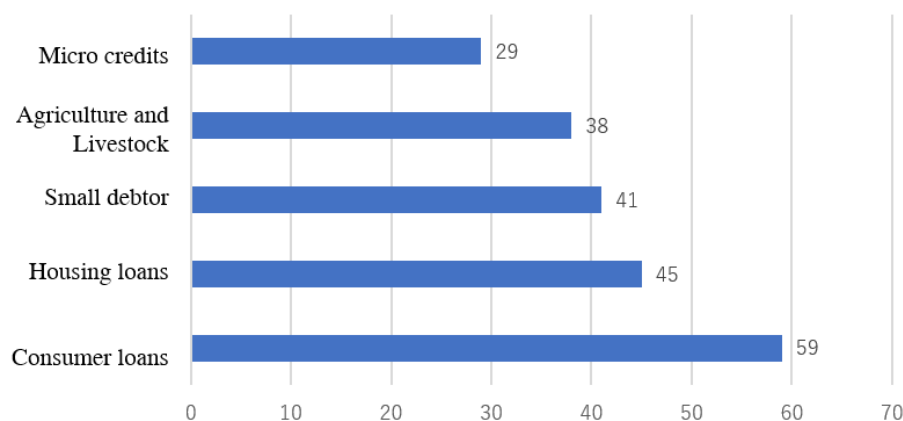


Figure 2. Types of Credits offered by CACs ¹⁴

More than half of the cooperatives, 32 out of 61, receive remittances.

In the answers to the questions referring to regulation, a much broader contribution was noted in the cooperatives that were interviewed, since they commented in greater detail on the points that they consider to be limited by the regulatory framework. This was helped by the fact that in many interviewed several people participated on behalf of each cooperative, thus providing more points of view.

¹⁴ According to some hearings, it has been revealed that there are cooperatives that offer microcredit and other types of credits from “consumer credit”. And “Automatic credit” in the most cooperatives is classified in Consumer Credit even though there are any cases that those credits are used for different purposes, and many of the cooperatives do not record the real purposes of the automatic credit use.

Open cooperatives made considerably more points about regulation than closed cooperatives, whose responses were simpler and on fewer topics. A recurring comment from closed cooperatives was that they consider it excessive to have the same regulations as open cooperatives.

In some of the responses to the survey, a degree of ignorance of the regulatory framework is perceived, since they point out as impediments or prohibitions matters that the regulatory framework allows.

The main comments on regulatory constraints reported by the cooperatives that responded to the survey are shown in the following table, separated into open and closed cooperatives. Where the comment is incorrect, it is underlined:

Table 2

Appearance	Open cooperatives	Cooperatives closed
Admission / affiliation of new members	<u>Request the RTN, some people do not have this document.</u> Impossibility of affiliating for-profit legal entities other than micro and small businesses, since the LCH limits it. Remote affiliation (online) is not permitted. There are limitations to affiliate people who are abroad (migrants), who in many cases do not have a DNI. Some legal entities do not have all the required documentation (e.g. rural banks and water boards). Some minors cannot open an account because they live with their grandparents or aunts and uncles, who are not their legal guardians, since their parents are absent or have migrated from Honduras.	Too much information is requested to be submitted from new members, who are already employees of the company or organization.
Opening of savings accounts	<u>Request the RTN, some people do not have this document.</u> The amount of mandatory contributions on an annual basis is too high (partial payments can be made to reach the required amount for each year) The physical presence of the new member is required to complete the application.	The amount of mandatory contributions on a yearly basis is too high

Basic accounts	Widely disseminate the basic account regulations. <u>It requires a lot of control, special contract and limits the scope of business.</u> <u>These are limited accounts to manage funds.</u>	None
Credit	Microcredits are limited to USD 10,000. Microcredits are difficult to convert to SME loans (small borrowers: between USD 10:000-25,000) because these individuals do not have the necessary documentation to apply for a small borrower loan, such as internal financial statements certified by a certified accountant. There are no specific regulations for microfinance. Microcredit monitoring generates limitations, regulations should be clearer on what needs to be done (the regulation mentions “Methodology”, but does not define what the methodology is.) Persons earning the minimum wage cannot be seized/garnishable. To offer credit cards, the person has to be an affiliate and maintain their contributions. This is a disadvantage in comparison with other credit card providers (such as banks), which do not require affiliation, which makes the products less competitive. If a member uses the credit card abroad, the member must bring dollars to pay the card, since the CAC cannot buy and sell foreign currency. The same applies to foreign currency loans granted by the cooperative. There is not a strong enough mutual guarantee institution, which would allow them to reduce the risk. Insuring the collateral that guarantees loans, some insurance companies do not cover it because they consider it a legal risk since the collateral is a communal asset or there are high costs.	They do not have credit analyst staff to see payment capacity, guarantees; they see everything by their labor situation and payroll payments.

	Need to review the portfolio rule, evaluate the provision percentage for each type of portfolio, in some cases it is considered high, consider whether they have a guarantee, rule to be a little more flexible. The concept of single debtor classification is sometimes very strict (if a debtor has several loans, the percentage of provisions of the worst rated loan is assigned to all of them). An appraisal by an appraiser is required if real estate collateral is used in the loans. These are costs that are generated to the person who requires the credit, he/she does not have money for these extras. Limits for granting agricultural loans. They cannot lend more than 2% of the equity (due to the limit of credits granted to an affiliated debtor contained in the indicators manual), although some affiliates need larger credits. Since they cannot give that credit, the affiliate goes to the bank. They can request authorization from CONSUCOOP, but it is no longer a decision of the CAC alone. Credits can only be given at the offices, it would be better to be able to do it remotely. A lot of information is requested for a credit file, sometimes the affiliate does not want to bring that information. It would be good if they could classify types of credit and ask for documentation accordingly. Requirements are the same regardless of the amount requested. For small loans (microcredit) request of the RTN should be removed. We can affiliate 16-year-olds as cooperative members, but for loans they must be of legal age, which is 21 years old, at the national level. This law would need to be reformed.	
--	--	--

Development and offer of new products	Wire transfers to accounts at another bank cannot be made directly, they must be made through a bank since CACs are not yet authorized to make ACH transfers. The banks in the switchover are not two-way, they are allowed to receive the money from their affiliates, but not to pass it from the banks to the cooperative. Not all banks do it, it is more a matter of the bank's willingness to do it, it should not be limited. Evaluate some products that are regulated by the no objection with CONSUCOOP, it would be better if they could be implemented without processing the no objection, obviously taking care of the risks. Since they cannot intermediate foreign exchange, they must have a bank or exchange house as an intermediary to disburse remittances. The processing of CONSUCOOP's no objection, generates limitations in terms of response time, requirements that they ask for, they may not have the expertise to attend to it; they may say NO to a new development. The regulation of financial indicators in terms of non-compliance of indicators limits the growth and development of new products and services, each of the indicators should be reviewed. CACs cannot open trusts with the government; therefore, they cannot receive tax payments, and have to be through bank settlements. They cannot open private trusts.	Proposals of new products for development are limited by the nature of the organization.
Transparency and attention to cooperative members	<u>All adhesion contracts must be approved by the Board of Directors</u>, and go through several internal areas (risk, compliance, legal and finally management). The transparency rule must be clearer in the interest rate decreases, any change when it is in favor of the members must	Not all cooperatives are the same or manage the same thing, however, we must comply.

	be published, if it is for an increase I agree, but it should not be for a decrease. Now CACs have to publish it in a mass media of the CAC and wait a month before applying it. Due to the lack of financial education, not everyone understands the CAT (Total Annual Cost).	The regulatory body should conduct a study to learn more about the closed cooperatives to understand the needs and requirements it should ask of them, knowing a little more about the risk to which they are exposed.
Deposit protection	This deposit insurance should exist, but it should not be too expensive, and a part of this insurance should be charged to the member, informing him/her why this is being done. The issue is important for reputational reasons, fortunately there have been few CACs that have had problems. Confusion of the objectives of the SCF (Cooperative Stabilization Fund) and deposit insurance from the part of the CACs	The issuance of the rule is required. Confusion of the objectives of the SCF and deposit insurance.
Attention to the population in rural areas	There is a difficulty regarding the requirement of documents such as RTN and DNFBP (Designated Non-Financial Businesses and Professions Registry), which are documents that are not readily available. The regulations are designed for urban areas. Limited digital channels hinder access to rural areas Sometimes there are government programs for these sectors and the CACs cannot access them, only the banks. For example, programs with the IDB, credit and entrepreneurship. Lack of real estate collateral since the land in the area is ejido land (common land or mix of common and private land).	None

	High proportion of people migrating and leaving the country, which affects loan payments. This increases credit risk. Know your customer policy application (is difficult) The minimum amount of contributions required by law can be very high for people living in rural areas.	
Attention to women	In practice, there are issues of incidence of political and governance /management positions. Most of these positions are held by men, both in the regulator and in the cooperatives.	None
Attention to older adults	Challenges to serve older adults with digital channels, they have to train these people so that they can use these channels and tools. Maybe they don't have access to the internet. Older people are not covered by insurance companies for credit insurance, which sometimes limits their ability to receive credit. What limits is the judicial law, that a senior citizen cannot be seized, it should be possible to seize him/her, even if he/she is a senior citizen.	Age extension for life and debt insurance. (older people cannot have credit insurance, therefore have difficulty in the access of the credit)
Risk management	In CACs, risk levels are not assessed by the level of assets; in banks they are. There is a capital adequacy indicator, a ratio between assets and reserves of the CAC; in banking assets are weighted with different % of risk. In financial indicators there are maximum credit limits to be granted per affiliated debtor and per family group, but they know the affiliate and sometimes consider that they could grant the credit, they need to process no objection before CONSUCOOP. They are required to have enough money in banks to meet liquidity term indicators, it is money that could be placed in portfolio. It seems to them that CONSUCOOP does not have a person who knows about risks to guide them.	As a closed CAC there are many things that should not apply to them given the lower risk profile and number of employees that these CACs have. The rule should not be applied in the same way to closed CACs.

	Standard says that they should set their limits, there are no standards of what should be done in this, each CAC does it in its own way. as operational risks, legal, etc. Regulations have theories, but they lack guidance for the practical part for the CACs. In the areas where they operate, it is difficult for CACs to introduce their people (staff?) with knowledge of these issues.	
Use of information and communication technologies	It is a challenge for the CACs to incorporate new technologies, and their way of providing service is very traditional. In addition, in order to provide service with new technologies, they must ask the supervisor for a No Objection. The standard has not come out. This makes the banks much more agile as they know what they have to do, but CACs do not. The CNBS regulation requires that they have two internet links, often the second one is not used but they have to pay for it.	None
Money laundering	CONSUCOOP's regulations have not been issued. Requirement of documents such as DNI, RTN and DNFBP Registration, which are documents that cannot be easily obtained by their current and potential members. They have had to invest in software to address these issues, some CACs may not have the capacity to make these investments. With openings, there is no standard, in some organizations they accept and ask for certain documents; in others they accept them in a different way, the affiliates say that they are asked for different things in other CACs or in banks, it seems that there is no standard. It seems that there are organizations that want to cover themselves more and others less. Very high fines if they have any findings. They also apply these fines to managers and employees.	It must have a compliance officer, but they have a policy of not receiving funds for personal contributions, everything is by payroll deduction and when affiliates pay more than L. 20,000 to the loans, evidence of where they obtained them is placed. Closed Cooperatives should not be measured with the same regulations, since our

	The installed capacity of CACs and banks is very different. Reporting fines at the General Assembly is complicated, gives a bad image, generates noise and reputational damage. Affiliates will not understand why it is a fine; they associate it with the financial strength of the institution even though it is not. They need an extension of time to comply with the rule, accompaniment to comply with the rule before the penalties begin. A financial transaction report of 4,000 USD and up must be made, they would like it to be 10,000 USD. Individuals must meet all requirements per transaction currently.	structure is small and our operating expenses do not allow us to hire an officer for each area.
Subsidiaries (branches) and service points	No objection by CONSUCOOP has sometimes become a constraint, and during the period of the process, the property is lost, due to the length of the process. The current regulation is not specific when I am going to open a branch, window, kiosk; in general it is referred to as a point of service. Distance measurement is not considered, for example, if I move to another location in the same shopping center, I have to go through the whole process.	None
Credit information centers	Standardization of the institutions that report to the private exchanges, the information they report is different. They do not have access to the CNBS information center, where they report some institutions that do not report to the private information centers. This central is free of charge, and should be accessible by CACs as well. The people they want to benefit with microcredits often have not had any credit, they do not appear in any credit bureau. If they take out a loan and fall into arrears, they could have problems.	None

	Some CACs consider that for small amount of loans it should not be necessary to request a consultation with the credit bureau.	
Other topics	Different regulations should be introduced by size of the cooperatives. In the norms, many reserves are requested (credit reserves, CONSUCOOP contributions, education and gender quotas, etc.) for different things, and they would prefer to be able to allocate these resources. Inactive accounts have to be published in the national newspaper in the current regulation, it costs them about L 55,000 for one day. They could do it on their web page. The youth committees required by the Law are difficult to organize and maintain; sometimes young people do not stay long in these committees.	How can the tax rate be eliminated since the 3.6% security rate was created for 5 years and is still in effect. Monitor and regulate separately as open/closed and according to asset levels so that requirements change according to asset levels.

5. Evaluation of the regulation of Savings and Credit Cooperatives in Honduras for greater financial inclusion

Based on the review of the regulation issued by CONSUCOOP, the interviews conducted with other authorities and the Federations, as well as the analysis of the responses to the regulatory survey by 61 cooperatives, the following SWOT analysis has been made with some Strengths, Opportunities, Weaknesses and Threats regarding the situation of the CACs and the possibility of improving the regulation to have an impact on financial inclusion.

Table 3

Strengths	Opportunities
- o Establish in the legal framework early warnings for institutional capital, including actions before it falls below 10%. - o CONSUCOOP is a recognized regulatory and supervisory authority. - o Risk-based regulation of operations	- o Sector participation in the MIF - o Use of digital channels in the CACs - o Strategic alliances to offer financial products - o Strengthening risk-based supervision - o Use of basic accounts

Weaknesses	Threats
- o Establishing early warnings in the legal framework - o Issue the Prevention of Money Laundering (PLD) standard for CACs.	- o The deposit insurance standard has not been issued. - o No related credit standard - o Cybersecurity

In general terms, the outlook for improving financial inclusion in Honduras through CACs is considered to be quite favorable, with more areas of opportunity than threats.

STRENGTHS

Legal and regulatory framework for the CACs: There is a legal framework (LCH and its REGULATIONS) and a regulatory framework issued by CONSUCOOP that provides certainty to the sector and ensures its adequate growth and development.

CONSUCOOP is a recognized regulatory and supervisory authority: In the surveys and interviews, there was a generally favorable opinion of the work carried out by this body. There are undoubtedly areas for improvement, but there are solid foundations on which to build.

Risk-based regulation: Both the LCH and the REGULATIONS emphasize that the regulation issued by CONSUCOOP will be prudential in order to make risk-based supervision more effective. The regulations may be adapted as the risks of the operations offered by the Savings and Credit Cooperatives are evaluated and their internal controls are improved.

OPPORTUNITIES

Participation of the sector in the MIF: The invitation to CONSUCOOP and the CACs to participate in the MIF is a great opportunity for the sector to learn about new ways of offering its products and services and to ensure that the different participants in the financial and payment markets are given equal conditions of entry and use.

Use of digital channels in the CACs¹⁵: Many of the new channels for offering financial services are through digital media. However, to date, only a few Savings and Credit Cooperatives have them. Not having these channels could leave Savings and Credit Cooperatives out of some market segments and prevent them from expanding their product and service offerings to remote locations. Regulation should allow interested cooperatives to offer them to their members.

¹⁵ Some CACs already offer products through digital channels and several have expressed interest in doing so, but it appears that the use of these channels by members in the cooperatives that offer them is still very low.

Strategic alliances to offer financial products: The development of new channels to offer financial services requires considerable investments in technology and qualified personnel. It will be difficult for individual Savings and Credit Cooperatives to keep up with these issues. Strategic alliances, either through technology companies in the sector or outsourcing to other external companies, would be highly desirable. This includes alliances between cooperatives to take advantage of economies of scale. Regulation should allow these types of alliances.

Strengthen risk-based supervision: CONSUCOOP recently announced progress in the implementation of risk-based supervision. This methodology will allow CONSUCOOP to better allocate its supervisory resources and focus on the processes where the greatest risk is observed. This supervisory approach will need to be field-tested and adjusted as experience is gained. CONSUCOOP should have supervisors specialized in information technology, cybersecurity, electronic money, and money laundering compliance.

Use of basic accounts: Although it would be convenient to make this type of accounts and the advantages they offer more widely known, they should be made more attractive by offering them other types of services such as receiving and sending transfers, utility bills, payment of consumption through debit cards.¹⁶ This account has great potential to be opened in a non-face-to-face manner, covering the requirements established by CONSUCOOP at the time.

WEAKNESSES

Establish early warnings in the legal framework: Early warnings should be included in the regulatory framework, preferably from the LCH. This should include that as the indicator of institutional capital decreases towards 10% CONSUCOOP can order measures to the cooperative with compliance deadlines to restore the equity. In case of non-compliance, consider it as a cause for dissolution of the cooperative.

Issue Anti Money Laundering (AML) regulations for CACs: Since no specific regulations have been issued for CACs regarding the prevention and detection of money laundering and terrorist financing, the regulations for banks are applicable to Savings and Credit Cooperatives. CONSUCOOP has drafted a regulation that includes issues that facilitate financial inclusion, such as low-risk accounts and simpler identification requirements for individuals. As long as there is no specific regulation for the sector, there is some uncertainty.

THREATS

The deposit insurance regulation has not been issued: This rule is very important to promote the most orderly exit possible of the CACs that are dissolved and that their members recover their deposits and, if

¹⁶ These services can be offered in these accounts by requesting CONSUCOOP's non-objection. When planning the launching of these accounts, it would be advisable to do this at the same time.

applicable, their contributions, up to the amount established in the regulation. The CACs must make monthly contributions to build up the assets of the deposit insurance fund. It is convenient to have this mechanism in place before a crisis situation arises in a cooperative. Having deposit insurance helps to reduce the reputational damage that the sector could suffer in the event of the dissolution of a cooperative. As of the date of this report, there is a troubled cooperative that has been ordered to dissolve, but has not been able to do so, in part because of the lack of this regulation. In the CACs there is confusion between the objectives of deposit insurance and the invested resources of the SCF, but they address different problems. The former is for cases of dissolution of a cooperative, while the latter is to cover temporary liquidity needs it may have.

No standard for related loans: This type of loans can be very risky for any financial institution if standards and limits are not established. It is suggested that this standard be issued in the short term, with reduced limits, strong consequences for non-compliance and considering an adaptation period.

Cybersecurity: As the use of digital channels in CACs increases, their cyber risk will increase. Regulation should require that cooperatives have personnel and measures in place to mitigate this risk.

6. Supervision of Savings and Credit Cooperatives in Honduras

The SCAC has a structure of 29 people divided into two areas, 8 in off-site activities and almost 20 in on-site activities¹⁷.

The off-site activities are performed on a permanent basis, they monitor the performance of the cooperatives through the financial information submitted to them, review the financial and management indicators, and attend to the requests for no objection or authorization submitted by the cooperatives. Within these activities they use a system provided by the German Cooperative and Raiffeisen Confederation (DGRV).

On the on-site side, each year they prepare an Annual Operating Program in which they schedule the visits to be made during the year. This program includes the largest CACs, those that have not been inspected for some time and those that have recently joined SCACs supervision. By 2023 they are contemplating conducting reviews of 32 cooperatives. They would like to do more reviews, but do not have sufficient staff.

In 2022 they had a consultancy with a consultant hired by the DGRV to migrate to risk-based supervision, now they do compliance-based supervision. As part of this consultancy, they developed a manual and working guidelines for risk-based supervision and did a pilot test in a cooperative.

¹⁷ In supervision, the off-site activities refer to the work carried out from the office, which consists of the analysis of the information submitted by the CAC's and the follow-up of the acts of authority carried out by CONSUCOOP; while the on-site activities are related to the field inspection by the supervisors of the operations carried out by the cooperatives and the controls they have in place.

As a result of this pilot test, they realized that they need more training on the subject and to adapt their procedures, both off-site and on-site. They have not developed risk matrices to evaluate the different risks faced by the CACs and their mitigating factors.

A change of mentality is needed in both supervisors and Savings and Credit Cooperatives to migrate from compliance-based supervision to risk-based supervision, and they believe it will take 2 to 3 years. Currently there is no one to guide them through this process.

In the on-site area there are three people with knowledge of information systems, but there are no experts in the prevention of money laundering, electronic money. They also require personnel to support the Superintendent in drafting regulations and answering queries.

7. Recommendations

Below are some recommendations for the regulation of CACs that are considered to help promote greater financial inclusion in Honduras. The recommendations are divided into issues directly related to aspects of financial inclusion and points that seek to strengthen the regulatory framework in order to have a more solid sector.

7.1. Recommendations on financial inclusion issues

- (1) **Know Your Customer (KYC) process:** It is advisable to issue a KYC regulation specific for CACs. This regulation should have scaled-customer-identity requirements according to the risk of the transactions, limiting the amount of transactions for each type of account. This regulation should have customer identity requirements scaled according to the risk of transactions, limiting the amount of transactions for each type of account. In this way, hard-to-obtain documents will not be required for low-income accounts. Penalties imposed for violations of AML issues should also be graduated, with violations for lower amounts for low-risk account processing.
- (2) **Basic accounts:** In order for these accounts to be more widely introduced by CACs and used by members, they should be allowed to access a wider range of services on the account. There are requirements that can be eliminated, such as spouse or household company information. The process of enrolling a new member and opening this account should be allowed to be done remotely.
- (3) **Conduct operations remotely:** Include in the regulations the requirements to be met by the CAC for a person to become a member of a cooperative remotely, and subsequently open a deposit account and apply for a loan in the same way.
- (4) **Use of the same identification file for all the member's accounts:** Specify in the regulations that the affiliates' identification file may be used for all the accounts or contracts that a person enters into with

the cooperative. Additional documents may be attached to this file depending on the type of credit requested. The file may be physical or digital.

- (5) **Documentation in loan files:** Revise the portfolio standard in relation to the documentation that loan files must contain, eliminating those that are not necessary (e.g., RTN and financial statements certified by a certified accountant, in some cases) for proper identification of the applicant and analysis of the application. Include in the standard minimum documentation for consumer and housing loan files, etc.
- (6) **Issuance of the deposit insurance regulation:** This norm must contemplate the methodology and periodicity of the calculation of quotas for the deposit insurance, the investment regime of these resources, the limits of coverage per member, the conditions under which it will proceed to reconstitute the deposits of a cooperative in liquidation. The contributions to be considered in the capital indicator would not be covered by this deposit insurance; this should be made clear to the cooperative members at the time of affiliation. Care should be taken to ensure that deposits of SCF resources from other cooperatives are not covered in order to avoid the risk of contagion.
- (7) **Elimination of the request for authorization to open or transfer subsidiaries (branches, etc.):** This is a procedure that generates costs in the CACs and consumes resources in CONSUCOOP. It is not a requirement for banks in Honduras. Its elimination implies a reform to the LCH.
- (8) **Correspondents:** Alliances in which a group of CACs contract a single correspondent or correspondent manager should be permitted. Correspondents should be able to carry out other operations such as buying airtime and selling other products at their points of service, in order to generate more income and encourage them to promote this channel for cooperative members.
- (9) **New operations:** Within the framework of the MIF, analyze the convenience of CACs being able to offer other types of services to their affiliates such as purchase and sale of foreign currency, ACH transactions, opening of trusts, etc. In order to do so, they must comply with the requirements requested of other intermediaries and financial situations, technological systems and internal controls of the interested cooperatives must be evaluated. One option for this could be for the CACs to form a bank; so that a bank in the cooperative sector would provide all the limited services to the CACs.
- (10) **Credit Bureaus:** In the regulation of credit bureaus, it should be included that these cooperatives should share information among themselves in order to generate a single report per potential borrower containing the entire credit history of that person. As many credit providers as possible should be encouraged to report to credit bureaus. The CACs should have access to the credit bureau managed by the CNBS.
- (11) **Mandatory annual contributions:** Review the relevance of maintaining the requirement for members to make their annual contribution by Lps. 360 for basic accounts and for low-income individuals, both in urban and rural areas. This situation does not apply to the affiliates of banks and microfinance institutions, which places the CACs at a disadvantage in relation to these intermediaries.

- (12) **Transparency in operations carried out through digital channels:** Include in the transparency rule guidelines to be complied with by the CACs in operations offered through digital channels.

7.2. Recommendations for strengthening the regulatory and supervisory framework

- (1) **Institutional capital indicator:** The indicator currently calls for a percentage of capital (8% by 2022) in relation to total assets, without distinguishing between the different degrees of risk that each asset has on a cooperative's balance sheet. It can be analyzed whether the contributions are part of the capital component in this indicator, given that although, being a cooperative, a person can request their withdrawal at any time (as long as they do not have loans to be paid off), in general these resources have a very stable behavior over time. It is not clear that the solvency ratio established in the REGULATIONS is the institutional capital ratio. It is advisable to include early warnings in the LCH, to contemplate capital conservation plans (capital in decline, but still above 10%) and capital restoration plans (when the indicator is below 10%), the deadlines for correcting it, and the consequences of not doing so. This reform could include the elimination of the requirement in the LCH to annually submit the surplus distribution project to CONSUCOOP, strengthening the capital rule so that if a cooperative presents a weakened capital indicator, it has no incentive to distribute surpluses. Doing so could result in non-compliance with this norm with strong consequences such as limitation of the operations to be carried out, opening of subsidiaries, granting of loans to related parties.
- (2) **Issuance of the related credits regulation:** It must define what is considered a related credit, set limits, authorization processes and actions in case of non-compliance.
- (3) **Specialized personnel at CONSUCOOP:** Given the new ways of offering financial services, it is necessary for the supervisory body to have personnel specialized in technological issues, cybersecurity, PLD, etc.
- (4) **Preparation of guides for submitting procedures to CONSUCOOP:** In order to make it easier for CACs to adequately comply with the requirements needed to offer digital channels, hire correspondents and some other procedures requiring authorization, CONSUCOOP could issue guides for each procedure, specifying more clearly how to comply with the requirements requested. In the long run, having these guides will also be beneficial for this organization, as it will receive better integrated authorization requests, which will take less time to process.
- (5) **Clear formalities requirements:** Include in some regulation in a more specific way what is required by the CACs that intend to carry out additional operations and therefore must apply for CONSUCOOP's no objection in order to demonstrate financial capacity, technological and operational structure.

- (6) **Access to funding:** Given the location of the subsidiaries of the CACs and the personnel they serve, it would be desirable for them to have access to more funding from second-tier banks, as well as to programs financed by international organizations.
- (7) **Review of financial indicators:** Several years after the implementation of financial indicators for CACs, it would be convenient to review, based on statistical information, whether the parameters are adequate or should be adjusted. Some of the indicators should be more specifically regulated, such as the limit of loans granted to an affiliated borrower indicating the consequences of non-compliance with this limit.
- (8) **Review of portfolio provisions:** Based on statistical information, review the percentage estimates requested in the different bands of days past due for each type of loan. This review should consider the amortization periods (weekly, biweekly, monthly, at maturity, etc.) of the loans. This review may include decreases in provisions if real estate collateral is available.
- (9) **Differentiated regulation for closed CACs:** Since these cooperatives are less risky because there is a common bond among their members as they are employees of a company or institution, the income from salaries of the members is fully known and their number of members is smaller, analyze the points of the standard where a regulation differentiated from that of open cooperatives is advisable. Sometimes these are cooperatives with few personnel and an internal control structure, which makes it very difficult to comply with a general regulation. Likewise, CONSUCOOP should focus less supervisory efforts on them.
- (10) **Process for dissemination of inactive accounts:** Allow CACs to disseminate cases of inactive accounts through their websites instead of using print media.
- (11) **Certified versions of standards:** Include on CONSUCOOP's website certified versions of the standards, i.e., a version of the current text of the standard that takes into account any modifications made over time.

ANNEXES

ANNEX 1. REGULATIONS ISSUED BY CONSUCOOP

1. Guidelines for the Investment and Use of the Resources of the Cooperative Stabilization Fund to be Constituted by Savings and Credit Cooperatives (CACs)
2. Accounting Manual for Savings and Credit Cooperatives
3. Risk Limits and Financial and Management Indicators Manual for Savings and Credit Cooperatives (CACs)
4. Standard for opening, managing and closing Basic Savings Deposit Accounts in Savings and Credit Cooperatives
5. Cooperative Governance Standards for Savings and Credit Cooperatives (CACs)
6. Minimum Standards for the Operation of Internal Auditing, Requirements and Impediments, Outsourcing, Annual Work Plan and Minimum Content and Reporting
7. Rules for Strengthening Transparency, Promoting Financial Culture and Handling of Complaints or Inquiries from Savings and Credit Cooperatives to Savings and Credit Cooperatives
8. Standards for the Management of Contingent Assets
9. Standards for Liquidity Management in Savings and Credit Cooperatives (CACs)
10. Comprehensive Risk Management Standards for Savings and Credit Cooperatives (CACs)
11. Rules for the Engagement and Registration of External Auditors
12. Standards for the Evaluation and Classification of Savings and Credit Cooperatives' Loan Portfolio (CACs)
13. Rules for the Merger, Incorporation, Transformation, Dissolution and Liquidation of Cooperatives
14. Rules for the provision of services through subsidiaries, teller windows and correspondent agents by Savings and Credit Cooperatives (CACs).
15. Standards for the selection and hiring of the General Manager in Savings and Credit Cooperatives (CACs)
16. Special Regulations on Sanctions to be applied to Savings and Credit Cooperatives

ANNEX 2. FINANCIAL INDICATORS

Indicator	Formula	Parameter
Credit limit for a single affiliated debtor	Amount of loans granted to a single affiliated debtor / Equity	7.5% for Cooperatives with equity up to Lps. 50,000,000 5% for Cooperatives with assets over Lps 50,000,000,000 7.5% for CACs Federations
Credit concentration by affiliated debtor's family group	Amount of loans granted to a single affiliated debtor and to the persons who are part of his or her family group / Equity	Less than or equal to: 10% for Cooperatives with assets up to Lps. 50,000,000 7.5% for Cooperatives with equity greater than Lps. 50,000,000
Loans granted to housing project developers	Amount of loans granted to developers of housing projects / Equity	Less than or equal to 10% per group of housing project developers and individually per developer may not exceed 5%.
Adequacy of loan portfolio provisioning	Provision made / Provision required	Equal to or greater than 100%.
Delinquency rate	Non-performing loans (impaired portfolio > 30 days) / Total portfolio	Less than or equal to 12%.
Non-productive assets	Net nonperforming assets / Net total assets	Less than or equal to 15%.
Institutional capital index	Institutional capital / Net assets	For open membership CACs: Not less than 8% by 2022 - 2023 Not less than 8.5% in the year 2024 Not less than 9% in the year 2025 Not less than 9.5% in the year 2026 Not less than 10% in the year 2027 For Federations not less than 8%. For closed membership CACs not less than 5%.
Committed assets portfolio in arrears >30 days	Loans in arrears > 30 days / Equity	Less than 80% of the average delinquency rate of the cooperative system
Adjusted institutional capital ratio	Adjusted institutional capital / Net total assets	Equal to or greater than 8% for open-membership CACs and Federations Equal to or greater than 5% for closed membership CACs
Coverage of depository obligations in local currency	Liquid reserves in local currency / Total funds raised in local currency	Equal to or greater than 18%.

Coverage of foreign currency depository obligations	Liquid reserves in foreign currency / Total funds raised in foreign currency	Equal to or greater than 24%.
Coverage of short-term obligations	Liquid assets at 90 days / Liabilities at 90 days	Minimum 110%.
Operational self-sufficiency	Financial income / (Financial expenses + administrative expenses)	Greater than or equal to 110%.
Efficiency over net productive assets	Operating expenses - allowance for doubtful accounts and allowance for doubtful accounts / Average net earning assets	Less than 15%.
Return on average net assets	Surplus for the year / Average net assets	Greater than or equal to 0.50%.

ANNEX 3. TYPES OF PORTFOLIOS: DEFINITIONS, LIMITS AND MAIN DOCUMENTS IN THE FILE.

Type of portfolio	Definition ¹⁸	Limit	Main documents required
Small debtors	Productive, commercial and service activities and any other activities of economic content that are not considered microcredit.	25,000 USD	DNI RTN Financial statements certified by a chartered accountant Collateral appraisals Copy of the insurance of the guarantees
Microcredit	Small-scale activities, such as production, marketing, services, through specific credit methodologies.	10,000 USD	DNI RTN Financial information sheet Commercial and bank references (if applicable)
Agropecuario	Agricultural activities such as agriculture, beekeeping, livestock and fishing.	Credit limit to an affiliated debtor	DNI RTN Financial statements issued by a licensed professional (if applicable) Collateral appraisals Copy of the insurance of the guarantees
Consumption	Acquisition of consumer goods or payment of services		Not specified in the standard
Housing	Acquisition, enlargement, repair, improvement, subdivision or construction of a dwelling for own use or purchase of a lot of land.		

¹⁸ The definitions in the portfolio standard are based on what is financed.

ANNEX 4. REGULATORY SURVEY FORMAT

Section 1: General data of the cooperative

1. Name of the cooperative
2. Cooperative abbreviation or acronym
3. Municipality where the cooperative's headquarters are located
4. Department in which the head office is located and in which it operates through subsidiaries (Check all that apply)
5. Number of members
6. Is it an open or closed cooperative?
7. Are you affiliated with any Federation (if other, please indicate its name)?

Section 2: Data of the person completing the survey

8. Name
9. Cargo
10. E-mail address
11. Office phone

Section 3: Products, services and points of the CCS

12. What products and services do you offer to your affiliates? Select those that apply
 - Basic accounts
 - Savings deposits in local currency
 - Time deposits in local currency
 - Foreign currency savings deposits
 - Time deposits in foreign currency
 - Consumer loans
 - Loans to small debtors
 - Agricultural loans
 - Housing loans
 - Microcredits
 - Insurance and micro-insurance
 - Receive payments for third party services (water, electricity, telephone companies, etc.).
 - Additional financial products or services not described above
13. Detail additional financial products or services not described above.
14. What service channels does your cooperative use with its members? (Select those that apply)
 - Only through subsidiaries
 - Informative web page (balance inquiries, services, etc.)
 - Transactional web page (deposits or payments to other accounts in the CAC)
 - Transactional web page (deposits or payments to accounts in another institution)
 - Informative mobile application (balance inquiries, services, etc.)
 - Transactional mobile application (deposits or payments to other accounts in the CAC)
 - Transactional mobile application (deposits or payments to accounts at another institution)
 - Own agents
 - Agents with other institutions
15. Do you have any of these services? Select those that apply

- Debit cards
 - Automatic teller machines
 - Credit cards
 - Remittances
 - Collaboration with e-wallet companies
 - None of the above
16. Number of debit cards
17. Number of ATMs
18. Number of credit cards
19. Number of remittances paid (per month)

Section 4: Regulatory barriers to financial inclusion

20. Are there any aspects of CAC regulation that you consider limit financial inclusion at ____? How does it limit financial inclusion, which points limit it, how do they need to be improved, etc.
- Admission/affiliation of new members (including remote admissions, without the physical presence of the individual)
 - Opening of savings accounts
 - Basic accounts (CONSUCOOP standard")
 - Credit application, approval and monitoring, including guarantees
 - Development and offering of new financial products and services
 - Transparency and attention to cooperative members
 - Protection of member deposits (in case of dissolution of the cooperative)
 - Attention to the population in rural areas
 - Attention to women
 - Attention to older adults
 - Risk management
 - Use of information and communication technologies
 - Money laundering
 - Subsidiaries and service points
 - Credit Information Center
 - Any other topic not previously asked
21. Are there any aspects of the regulation of banks and other financial intermediaries that CACs do not have that you believe facilitate financial inclusion?
22. Why? (detail your answer)
23. Regardless of CAC regulation, what other factors do you identify in Honduras that limit financial inclusion? Detail the information and your opinion.
24. Do you identify any aspect of CONSUCOOP's supervision that could be improved to strengthen the operation of your cooperative and facilitate financial inclusion?
25. Why? (detail your answer)
26. What support do you receive from your federation on regulatory compliance and self-regulatory issues?

APPENDIX 5. SAVINGS AND CREDIT COOPERATIVES THAT PARTICIPATED IN THE REGULATORY SURVEY

Name of the savings and credit cooperatives	Type of response	Type of membership
Cooperativa de Ahorro y Crédito 4 de Junio (June 4th Savings and Loan Cooperative)	Survey	Closed
Becerra Savings and Credit Cooperatives	Survey	Open
Caceenp Savings & Loan Cooperative	Survey	Open
Campamento Savings and Loan Cooperative	Interview	Open
Chorotega Savings and Credit Cooperatives	Interview	Open
Dantoni Savings and Credit Cooperatives	Survey	Open
Savings and Loan Cooperative for Employees of the Honduran Social Security Institute (Cooperativa de Ahorro y Crédito de Empleados del Instituto Hondureño de Seguridad Social)	Survey	Closed
Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Industria Bebidas Similares y Conexos (Savings and Loan Cooperative of the Beverage and Allied Industries)	Survey	Closed
Educadores de Honduras Savings and Loan Cooperative	Interview	Open
El Negrito Savings and Loan Cooperative	Interview	Open
El Porvenir Savings and Loan Cooperative	Survey	Open
Elga Savings and Loan Cooperative	Interview	Open
Banco del País Employees' Savings and Loan Cooperative	Survey	Closed
Specialty Food Employees Savings and Loan Credit Cooperatives	Survey	Closed
Cooperativa de Ahorro y Crédito Escuela Superior del Profesorado.	Survey	Closed
Esfuerzo Langueno Savings and Loan Cooperative	Survey	Open
Fe y Esperanza Savings and Loan Cooperative	Survey	Open
Fraternidad Honduras Savings and Loan Cooperative	Interview	Open
Cooperativa de Ahorro y Crédito Fraternidad Pespirense (Savings and Credit Cooperative Fraternidad Pespirense)	Survey	Open
Intibucana Border Savings and Loan Cooperative	Scope interview	Open
Guanaja Savings and Credit Cooperatives	Survey	Open
Intibucana Savings and Loan Cooperative	Scope interview	Open
La Ceibena Savings and Loan Cooperative	Interview	Open
La Guadalupe Savings and Credit Cooperative	Survey	Open
Mas Que Vencedores Savings and Credit Cooperative	Survey	Open
Nueva Vida Savings and Loan Cooperative	Interview	Open
Ocotepeque Savings and Loan Cooperative	Survey	Open
Father Guillermo Arsenault Savings and Loan Cooperative	Survey	Open
Pinalejo Savings and Loan Cooperative	Survey	Open
Río Grande Savings and Loan Cooperative	Interview	Open
Sagrada Familia Savings and Loan Cooperative	Interview	Open
San Andres Savings and Loan Cooperative	Survey	Open
San Antonio María Claret Savings and Loan Cooperative	Survey	Open
Sanmarqueña Savings and Loan Cooperative	Survey	Open

Sonaguera Savings and Loan Cooperative	Survey	Open
Talanga Savings & Loan Cooperative	Survey	Open
Yoro Savings and Loan Cooperative	Survey	Open
Yuscarán Savings and Loan Cooperative	Interview	Open
Ahorramas Mixed Cooperative	Survey	Closed
Cooperativa Mixta de Empleados Banco de Occidente (Mixed Employees' Cooperative)	Survey	Closed
Cementos del Norte Group Mixed Employees' Cooperative	Survey	Closed
Sula Bottling Company Employees Cooperative Emsula	Survey	Closed
Enee Mixed Employee Cooperative	Survey	Closed
Gildan Hontex Mixed Employees' Cooperative	Survey	Closed
Hosiery Rio Nance Joint Employee Cooperative	Survey	Closed
Cooperativa Mixta de Empleados Solidarios del Valle (Cooperativa Mixta de Empleados Solidarios del Valle)	Interview	Closed
Southern Apparel Mixed Employees Cooperative	Survey	Closed
Cooperativa Mixta de Trabajadores de la Fabricacion de Bebidas y Afines (Mixed Cooperative of Beverage and Allied Workers)	Survey	Closed
Bancahsa Mixed Staff Cooperative	Survey	Closed
Cooperativa Mixta Igualdad	Survey	Closed
Cooperativa Mixta Lempira Sur	Survey	Open
Cooperativa Mixta Mujeres Unidas	Survey	Open
Multi-stakeholder Mixed Cooperative	Survey	Closed
Cooperativa Mixta Porteña	Survey	Open
Cooperativa Mixta Productores Integrados Comproil	Survey	Open
Cooperativa Mixta Regional Gualema	Survey	Open
Sabanagrande Mixed Cooperative	Survey	Open
San Isidro Mixed Cooperative	Survey	Open
Ultrajet Mixed Cooperative	Survey	Closed
Cooperativa Mixta Unidas para Progresar	Interview	Open
Usula Mixed Cooperative	Survey	Open

**The Financial Inclusion Project for Poverty Reduction
through Local Financial Institutions**

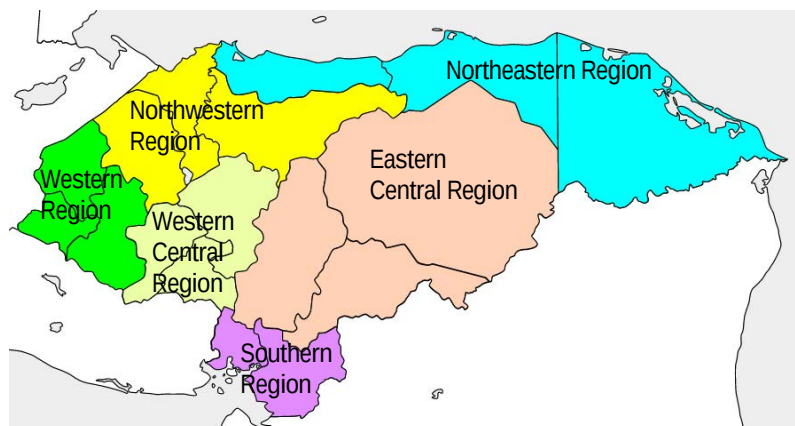
Market Study for the Savings and Credit Cooperative Sector in Honduras

April 2023

Japan International Cooperation Agency (JICA)

Map

Region	Dept.	Municipality	Urban area	Rural area	Total
Western region	Lempira	Camalote, Talgua Lempira	0	1	1
		Gracias Lempira	0	5	5
		Las Flores, Lempira	0	2	2
		Lepaera, Lempira	0	3	3
		Mapulaca, Lempira	24	26	50
		Talgua Lempira	0	3	3
	Ocotepeque	Mapulaca	0	1	1
		San Francisco Del Valle	4	10	14
		San Marcos Ocotepeque	19	14	33
		Sensenti	1	0	1
	Copán	Concepcion ,Copan	0	1	1
		Dolores , Copan	0	1	1
		Dulce Nombre , Copan	0	2	2
		El Pinal Copan	0	1	1
		San Agustin , Copan	0	1	1
		San Juan de Opoa	0	4	4
		Santa Rosa de Copan	25	0	25
Northweste m region	Cortés	San Pedro Sula	3	0	3
		El Negrito	1	0	1
	Yoro	Jocón	0	9	9
		Morazan	9	0	9
		Sulaco	0	8	8
		Yorito	0	7	7
		Yoro	14	0	14
Northeastern region	Atlántida	El porvenir	0	20	20
		La ceiba	28	1	29
	Colón	Sonaguera	23	33	56
		Trujillo	0	1	1
		Wonaguera	0	1	1
Western Central region	Intibucá	Colomoncagua	24	29	53
		Dolores , Copan	0	1	1
		Intibucá	23	24	47
		Jesus de otoo	1	0	1
		La Esperanza	4	0	4
		Yamaranguila	1	4	5
	Comayagua	Ajuterique	1	0	1
		Comayagua	11	0	11
		El Rosario	0	1	1
		Rosario	0	23	23
		San Jeronimo	1	0	1
		San Sebastian	1	0	1
Eastern Central region	Francisco Morazán	Siguetepeque	9	0	9
		Distrito central	84	1	85
		Francisco Morazan	1	0	1
		Santa Ana	0	2	2
		Santa Lucía	0	2	2
		Talanga	25	24	49
Southern region	Choluteca	Valle de Angeles	2	1	3
		Choluteca	19	4	23
	Valle	San Marcos de Colon	25	26	51
		Intibucá	1	0	1
TOTAL			384	297	681



Note: The present market study has been developed by applying the survey to 681 samples, who are members of different savings and credit cooperatives (SCCs) in various departments, as presented in the table above. The questionnaire to the 46 SCCs in different regions was also applied on their administrative and operational situations. In addition, the survey was implemented for 416 non-users of SCCs (half of them are people with no financial service use and the other half are people with use of banks or microfinance institutions), and interviews and meetings to identify the demand of users and non-users of SCCs were realized in order to achieve greater financial inclusion in Honduras through SCCs in the future.

Reference exchange rate (OANDA March 30, 2023):

1 U.S. dollar = 132,169 yen

1 U.S. dollar = 24.3237 Lps.

1 Lps. = 5.29557 yens

INDEX:

Map	i
INDEX:	ii
Chapter 1. Objectives and Methods of the Study	1
Chapter 2. Economic and financial activities of members of savings and credit cooperatives in Honduras	2
2.1 Basic characteristics of the 681 survey respondents	2
2.2 Home economics and financial management	2
2.2.1 Respondents' income and savings level	2
2.2.2 Household financial management.....	3
2.2.3 Measures to increase household income	4
2.2.4 Concerns on expenses.....	5
2.3 Economic activity of the surveyed members	6
2.3.1 Respondents' Occupation.....	6
2.3.2 Sources of affiliate income in different regions	7
2.3.3 Needs of members depending on different types of business	8
2.4 Considerations on the emigration of Hondurans to the USA.....	9
2.4.1 Interests in going to the USA by different conditions of respondents.....	9
2.4.2 Factors encouraging people to stay in Honduras.....	9
Chapter 3. Supply and use of financial and non-financial services in the sector of savings and credit cooperative in Honduras.	11
3.1 Savings and deposits.....	11
3.1.1 Provision of savings services by SCCs	11
3.1.2 Effects of the SCC's attributes for the operation of savings products.....	12
3.1.3 Savings behavior of members.....	12
3.1.4 Motive and methods of savings of different generation groups and gender.....	14
3.2 Loans	14
3.2.1 Provision of loan services by SCCs	14
3.2.2 Guarantees applied by SCCs.....	15
3.2.3 Effects of the SCC's attributes for its loan offering operations.....	16
3.2.4 Use of SCC loan services by its members	17
3.2.5 Considerations on gender issues related to the use of loan services.....	18
3.2.6 Competition with banks in the credit service	19
3.3 Other financial services and use of information technology in the CCS sector	20
3.3.1 Financial products offered by surveyed SCCs	20
3.3.2 Digital services and correspondent agents	20
3.3.3 Effects of the SCC's powers for its provision of financial services	21
3.3.4 Means of communication used by SCCs	22
3.3.5 Use of remittance services by members.....	23
3.3.6 Members' use of insurance and digital financial services.....	24

3.4 Relation between the characteristics of the surveyed members and the financial services they use	25
3.5 Non-financial SCC services.....	27
3.5.1 Provision of non-financial services by the SCCs	27
3.5.2 Use of non-financial services by members	28
Chapter 4. Demand and financial utilization of non-users of savings and credit cooperatives (SCC) in Honduras	
.....	29
4.1 Basic attributes of the 416 respondents who are not users of the SCCs.....	29
4.2 Economics and financial management of non-users of SCC services	30
4.2.1 Occupations of respondents of non-users of SCCs' services.....	30
4.2.2 Income level of non-users of SCC services	30
4.2.3 Use of communication devices and the internet.....	31
4.3. Analysis of the perception and demand of users of bank and MFI services	32
4.3.1 Use by individuals of financial services provided by banks and MFIs	32
4.3.2 perception of SCCs by users of financial services from banks and MFIs.....	34
4.4. Analysis of perception and demand of people who do not use financial services.....	35
4.5 Financial management of people with and without use of financial services.....	36
4.5.1 Important aspects for opening financial accounts	36
4.5.2 Use of family remittances and demand for economic security	37
4.5.3 Financial management situation and demand for non-financial service.....	38
4.5.4 Non-financial service demand	39
4.5.5 Knowledge of and demand for SCC services	40
4.5.6 Other findings from the study	42
Chapter 5. Strategy of savings and credit cooperatives.....	44
5.1 Management and administrative strategy	44
5.1.1 Summary of strategies	44
5.1.2 Key management indicators.....	45
5.2. Marketing strategy	46
5.2.1 Competitive strategy considerations	46
5.2.2 Factors that promote user loyalty	46
5.3 Measures to improve the competitiveness and administrative efficiency of SCCs.....	47
5.3.1 Capabilities that SCCs wish to strengthen	47
5.3.2 Important measures to strengthen the SCC sector.....	49
5.3.3 Marketing strategy for the CCS sector.....	50

Chapter 1. Objectives and Methods of the Study

This study was conducted within the framework of “The Project of Financial Inclusion for Poverty Reduction Through Local Financial Institutions” in order to promote sustainable economic and social development with the savings and credit cooperative sector (SCC) in Honduras.

The study was conducted between January and March 2023, in the following ways.

(1) Objective:

The study aims to identify the current situations and important challenges of the SCC sector in Honduras in order to facilitate the planning of the next activities to be developed within the framework of the Project.

(2) Methods:

Table 1.1: Summary of 46 SCCs surveyed on their operations

	Opened membership SCCs	Closed membership SCCs	Total
Eastern region	6	0	6
Large (more than 10,000 members)	1	0	1
Medium (2,000 - 10,000 members)	3	0	3
Small (less than 2,000 members)	2	0	2
Western region	12	8	20
Large (more than 10,000 members)	10	0	10
Medium (2,000 - 10,000 members)	1	2	3
Small (less than 2,000 members)	1	6	7
Central and southern regions	12	8	20
Large (more than 10,000 members)	4	0	4
Medium (2,000 - 10,000 members)	6	3	9
Small (less than 2,000 members)	2	5	7
TOTAL	30	16	46

Table 1.2: Summary of 681 SCC members surveyed on their economic situation and household financial management

Savings and credit cooperatives in which the respondents participate	Rural Area			Urban Area			GRN TTL
	Women	Men	TTL	Women	Men	TTL	
Confidential Information	11	21	32	18	8	26	58
	11	12	23	18	17	35	58
	6	5	11	16	22	38	49
	14	5	19	22	12	34	53
	25	12	37	11	3	14	51
	13	10	23	12	13	25	48
	4	4	8	15	25	40	48
	1	15	16	2	5	7	23
	21	9	30	11	7	18	48
	10	6	16	14	19	33	49
	5	7	12	17	19	36	48
	10	8	18	28	5	33	51
	10	16	26	11	12	23	49
	16	10	26	12	10	22	48
Total	157	140	297	207	177	384	681

Between January and February 2023, a questionnaire was applied (i) to 46 SCCs on their administrative situations and supply of financial services, and (ii) a survey to 681 members of 14 SCCs was applied on their household financial and economic management, as shown in Table 1.2, in order to analyze both the "supply" and "demand" of financial services. (iii) In addition, a survey was conducted for 416 non-users of SCCs (218 people who do not use financial services and 198 people who use banks and microfinance institutions: MFIs) and meetings were held with different local stakeholders in six (6) departments to learn about their use and financial management and perceptions of SCCs.

The responses to these three (3) surveys have been analyzed using different methodologies.

The analyses of surveys of SCCs and their members are detailed primarily in Chapters 2, 3 and 5 of this report; and the analyses of individuals not using SCC services are detailed in Chapter 4.

Chapter 2. Economic and financial activities of members of savings and credit cooperatives in Honduras

2.1 Basic characteristics of the 681 survey respondents

As described in Chapter 1, the survey was applied to 681 members of the 14 savings and credit cooperatives (SCCs) to analyze their economic and financial situations as users of the SCC sector.

Table 2.1 below shows the basic characteristics of these respondents. As for the age of the respondents, most of them are between 30 and 59 years old, and half of them are married. In Table 2.2, it is shown that the level of education is variant.

Table 2.1: Gender and marital status of surveyed members

Gender/ Status	Age (generation)						Total
	20s	30s	40s	50s	60s	70s	
Women (in total)	27	100	113	70	42	12	364
Domestic partnership (registered or not registered)	8	38	24	9	6	0	85
Married	5	35	54	38	13	2	147
Separated/widowed/divorced	0	0	5	5	6	6	22
Single	14	27	30	18	17	4	110
Men (in total)	32	82	83	65	43	12	317
Domestic partnership (registered or not registered)	5	23	25	18	9	3	83
Married	5	39	50	40	28	8	170
Separated/widowed/divorced	0	1	1	0	3	0	5
Single	22	19	7	7	3	1	59
GRN Total	59	182	196	135	85	24	681

Table 2.2: Level of education of surveyed members

Education level of sampled members	Women			Men			GRN Total
	Rural	Urban	Total	Rural	Urban	Total	
Elementary Education completed or less	60	43	103	60	27	87	190
Secondary Education completed or less	23	33	56	26	30	56	112
Higher Education Experience	32	68	100	28	65	93	193
University completed or more	42	63	105	26	55	81	186
GRN Total	157	207	364	140	177	317	681

The majority of respondents are literate in Spanish. The average number of respondents' families living together is 4.1 people, and the respondents have 2.4 family members living in the USA in average.

2.2 Home economics and financial management

2.2.1 Respondents' income and savings level

The median monthly income of the surveyed households is Lps.18,000 and the median total amount of savings in the SCC account in which they participate is Lps.20,000.

There is a notable difference in the distribution between the two indicators in the sense that the majority of respondents have less than Lps.35,000 of monthly income, while there are two polarities in the distribution of the savings amount of in their account, as shown in the following figure.

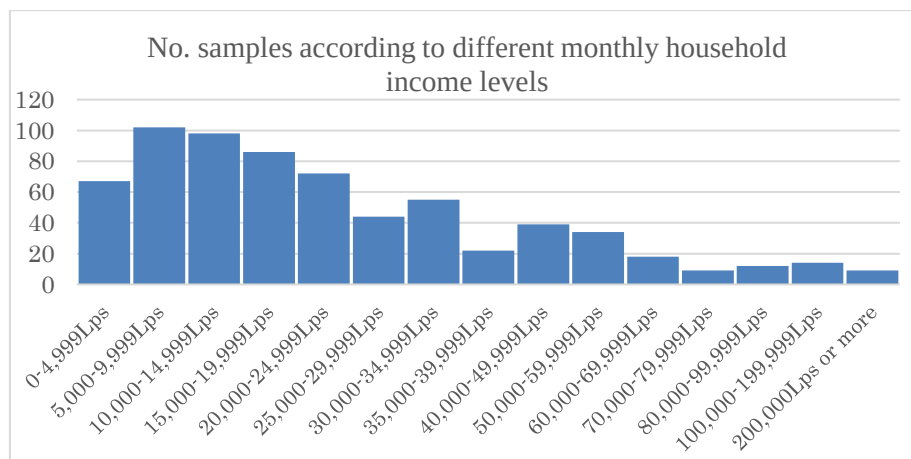


Figure 2.1: Distribution of monthly income of surveyed members

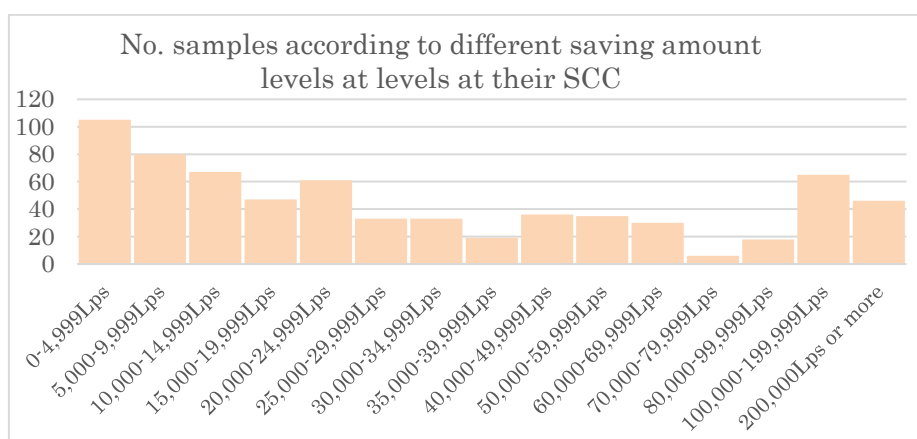


Figure 2.2: Distribution of the amount of savings of the surveyed members

2.2.2 Household financial management

For the question "What types of household financial management have you applied?", the most representative response was "economizing expenses", followed by "make family budget."

Table 2.3: Household financial management activities undertaken by the members

Reduce expenses	263
Make family budget	226
Keep receipts	133
Register income and expenses at notebook	76
Save money for future use	50
Elaborate goals for savings	39
Register income and expenses in a digital manner	29
Nothing	198

It is worth mentioning that such household financial management contributes to the increase in income and savings. The magnitude of the impact of each type of management on the total amount of (i) monthly household income and (ii) deposits in their SCC account can be expressed with regression coefficients, through the application of regression analysis, as presented in the following tables.

Table 2.4: Results of the regression analysis of the impact of different household financial management for the amount of monthly income

	Regression coefficient	P Value
Intercept	19,974	0.000
Make family budget	1,133	0.843
Elaborate goals for savings	395	0.973
Register income and expenses at notebook	11,359	0.208
Register income and expenses in a digital manner	65,775	0.000 ***
Keep receipts	19,168	0.009 ***
Reduce expenses	4,570	0.408
Save money for future use	-4,571	0.664

Table 2.5: Results of the regression analysis of the impact of different household financial management for the total amount of savings in the SCC account

	Regression coefficient	P Value
Intercept	33,000	0.000
Prepare family budget	8,817	0.345
Elaborate goals for savings	16,628	0.385
Register income and expenses at notebook	13,278	0.366
Register income and expenses in a digital manner	45,359	0.045 **
Keep receipts	43	0.997
Reduce expenses	29,907	0.001 ***
Save money for future use	40,327	0.019 **

The tables indicate the following points:

- The recording of income and expenses can contribute to the increase of income and savings.
- Economizing expenses and saving money for the important months in consumption may contribute to the increase of deposits in the SCC account.

2.2.3 Measures to increase household income

Figure 2.3 shows the measures that respondents would like to take to increase their income, both by income range and by level of savings in the account. These graphs imply the followings:

- Lower income groups tend to (i) wish to migrate to the USA, or (ii) seek employment. (More than 50% of respondents whose monthly household income is less than Lps.5,000 want to go to the USA or seek jobs.)
- High-income groups want to increase their wealth by expanding their established business.
- New businesses may have difficulty obtaining loans, so they may need to accumulate money by themselves.

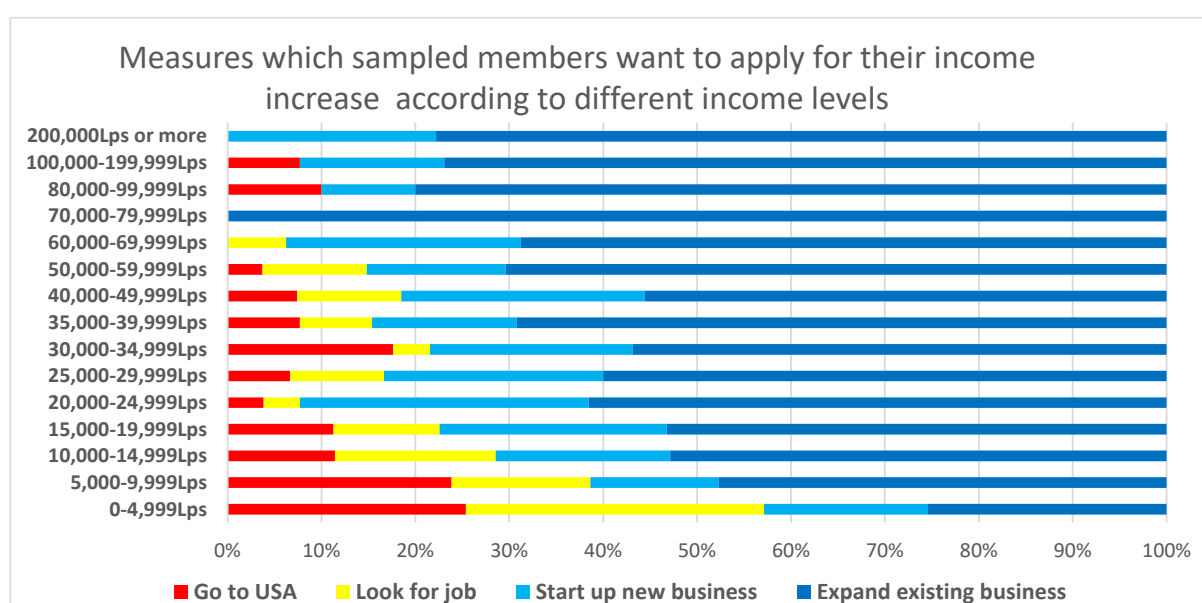


Figure 2.3: % of respondents on their possible measures to increase income analyzed by household income level

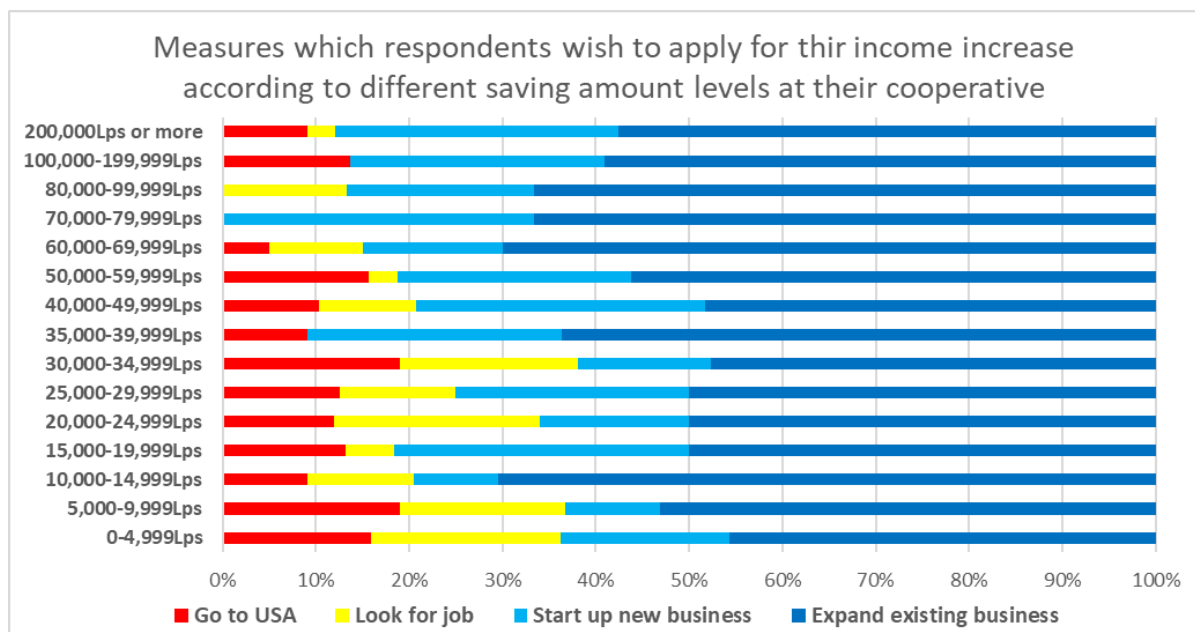


Figure 2.4: % of respondents on their possible measures to increase income analyzed by savings amount level at their SCCs

2.2.4 Concerns on expenses

Figures 2.5 and 2.6 shows the expenses that most concern respondents, both by income range and by amount of savings in their SCC's account. These graphs imply the followings:

- Lower income groups tend to worry about food and health care costs, so they may not be able to pay enough attention to budget for education and improving the condition of their housing.
- Some people are concerned about expenses after retirement in the accumulated savings groups.

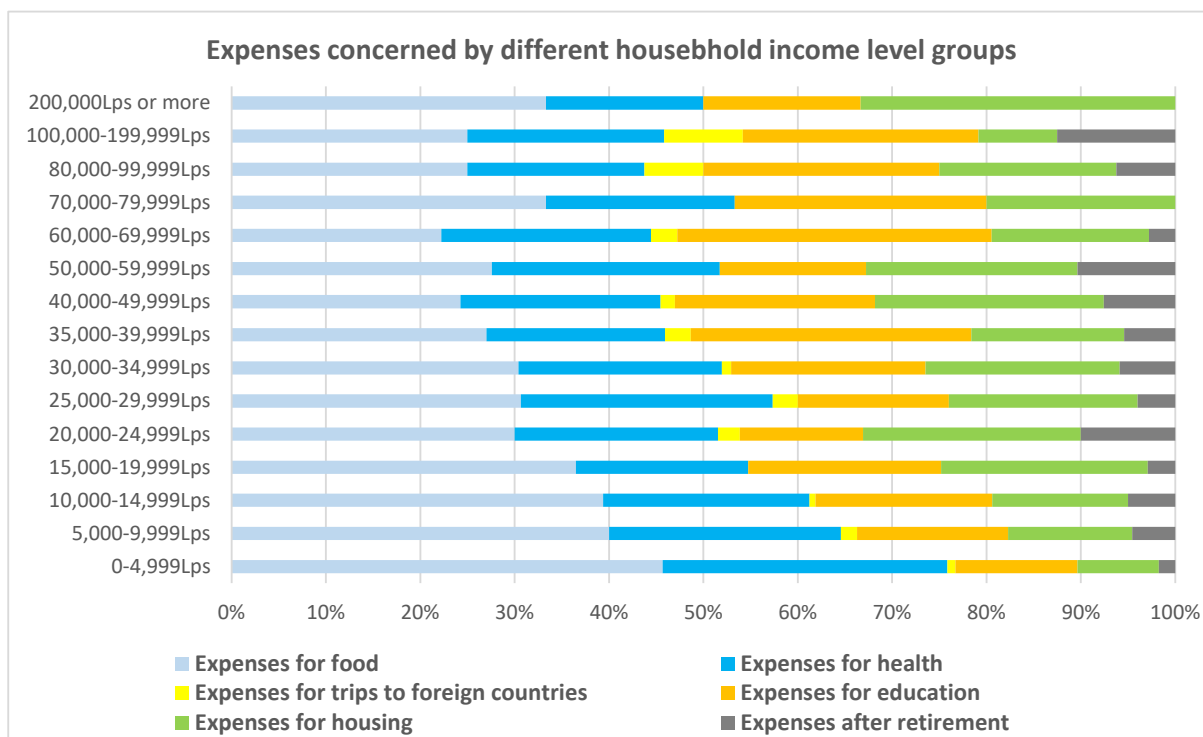


Figure 2.5: % of respondents on their expense concerns by household income level

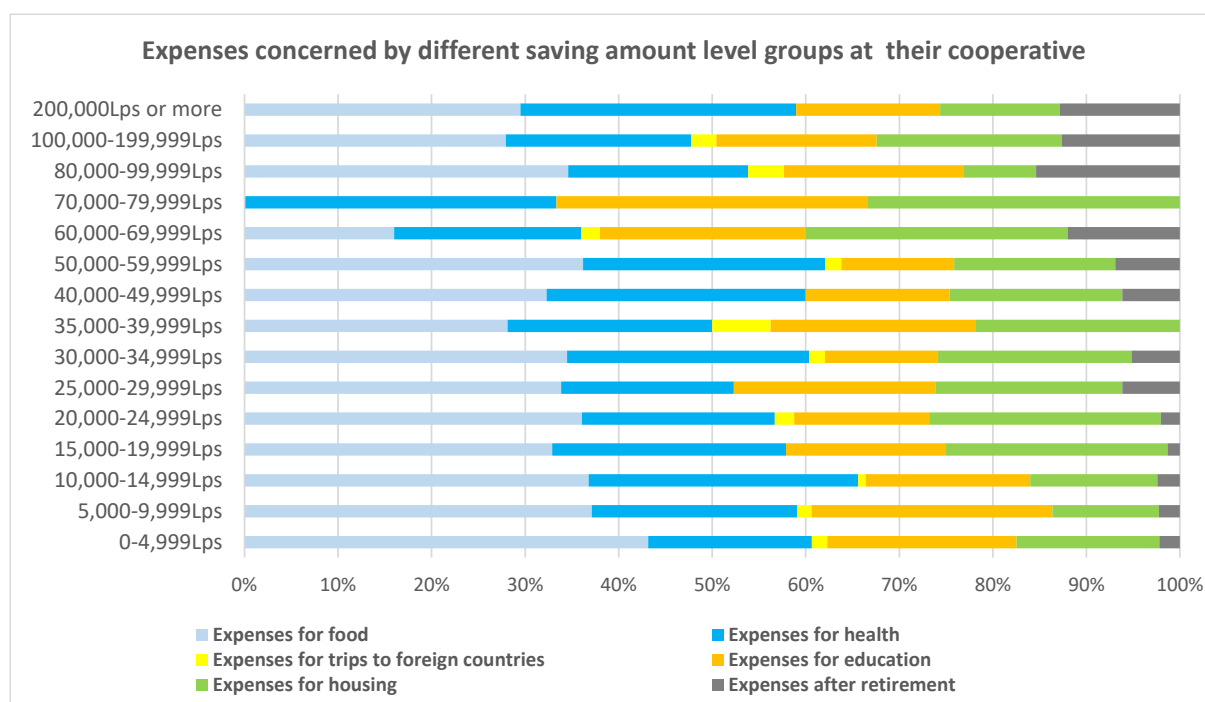


Figure 2.6: % of respondents on their expense concerns by savings amount at their SCCs

2.3 Economic activity of the surveyed members

2.3.1 Respondents' Occupation

The main occupations of the respondents include: (i) own business, (ii) employees, (iii) housewife and (iv) farmers. The main business and agricultural sectors in which they are engaged are grocery, corn production and sale of clothes, etc. (Table 2.6).

Many respondents with their own business point out the importance of securing working capital, investment capital, and marketing techniques, as presented in Table 2.7.

Table 2.6: Respondents' Occupations

Types of occupation	No. Personas
Own business	304
Fixed employee	180
Farmer	104
Housewife	63
Professional specialists	29
Retired/pensioner	10
Student	6
Unemployed	2

Table 2.7: Sectors of business and agriculture in which respondents are engaged (No. of persons)

Grocery store	93
Corn, beans and grains production	58
Clothing for sale	56
Livestock/Milk/Eggs	53
Vegetable and fruits production	47
Restaurant	45
Coffee production	33
Metal processing	27
Transport services	26
Light meal sales	16
Crafts /jewelry	14
Rent of rooms and property	14
Bakery	10
Garment factory	10
Beauty salon	9
Meat processing	8
Pharmacy	8
Individual commerce	7
Wood processing	6
Business services	6
Sale of telephones/devices	5
Leather processing	4
Health Service	4
Sale of lime	4
Agricultural product processing	3
Hotel	2
Others	18
None	216

Table 2.8: Needs of respondents who own their businesses

Financial and intellectual resources needed to reinforce businesses and agriculture	No. Personas
Have enough working capital	321
Invest in real estate, such as land and factory.	96
Improve marketing technique	71
Invest in furniture assets, including cars, productive machinery, etc.	69
Improve market access and/or increase customers	58
Obtain or improve production techniques	46
Have a fund to return the loan for working capital	45
Buy livestock animals	43
Have a fund to return the loan for investment	40
Improve accounting knowledge and technique	38
Improve the efficiency of administration and operation	28
Increase workers for their businesses or agricultural activities	26

2.3.2 Sources of affiliate income in different regions

The managers of 46 SCCs in different regions answered for the questionnaire on their operating situations on the sources of income of their members. The answers to these questions are shown in Table 2.9.

Table 2.9: Approximate % of members' sources of income by type/region of SCCs
based on the estimation by the SCCs

	n	How much percentage of the members are employees?	How much percentage of the members are farmers?	How much percentage of the members are dairy farmer?	How much percentage of the members do operate businesses?	How much percentage of the members do receive family remittance?
1. Opened membership SCCs	30	42.3	12.9	6.3	22.9	19.5
Western Central region	4	17.5	25.5	9.3	16.0	23.5
Eastern Central region	2	42.0	27.5	23.0	7.0	12.5
Francisco Morazán Department	9	50.2	7.8	4.6	31.9	22.4
Northwest region	5	58.0	9.0	7.4	17.4	14.0
Northeastern region	4	49.8	4.5	0.3	27.5	28.8
Western region	3	23.0	31.0	8.3	29.3	21.3
Southern region	3	35.3	1.7	0.7	12.3	5.3
2. Closed membership SCCs	16	92.0	0.4	0.0	2.6	5.2
Francisco Morazán Department	8	85.3	0.0	0.0	1.3	4.3
Northwest region	7	98.6	1.0	0.0	4.4	5.6
Western region	1	100.0	0.0	0.0	0.0	10.0

Table 2.9 indicates out the following points:

- Fewer members of closed membership SCCs receive the international family remittance than those of open membership SCCs. Most members of closed membership SCCs are salaried employees, so their income may be more stable than that of open membership SCCs and they may not need to receive the remittance.
- In the western region, many SCC members are engaged in both agriculture and microbusiness. In this context, SCCs located in this region are recommended to strengthen financial services for businesses, including agriculture.

2.3.3 Needs of members depending on different types of business

The correspondence analysis, one of the multivariate statistical methodologies, was applied to analyze the needs depending on each of the different business (and agricultural) sectors in which the respondents are engaged.

In the following diagram prepared by the correspondence analysis, the points with strong relationships appear close to each other, and the main businesses in which the respondents are engaged are indicated with a green or blue circle, while the needs identified are indicated with a yellow circle.

In the figure below, the presence of a yellow circle indicating "improve marketing technique" near the "selling clothes" circle implies that, compared to the other demands, respondents engaged in selling clothes need marketing improvement more. Figure 2.7 implies the followings:

- In the commercial sectors, the needs of working capital and the marketing technics are high.
- In industrial sectors such as garment making and blacksmithing, respondents point out the need for funds to repay loans. It should be noted that the demand for working capital in the case of garment industry can be reduced by balancing the productive capacity of different processes, and the profits of blacksmithing can be dynamically increased with more utilization of the machinery already invested. The owner of the garment making business should further recognize the importance of operational efficiency.

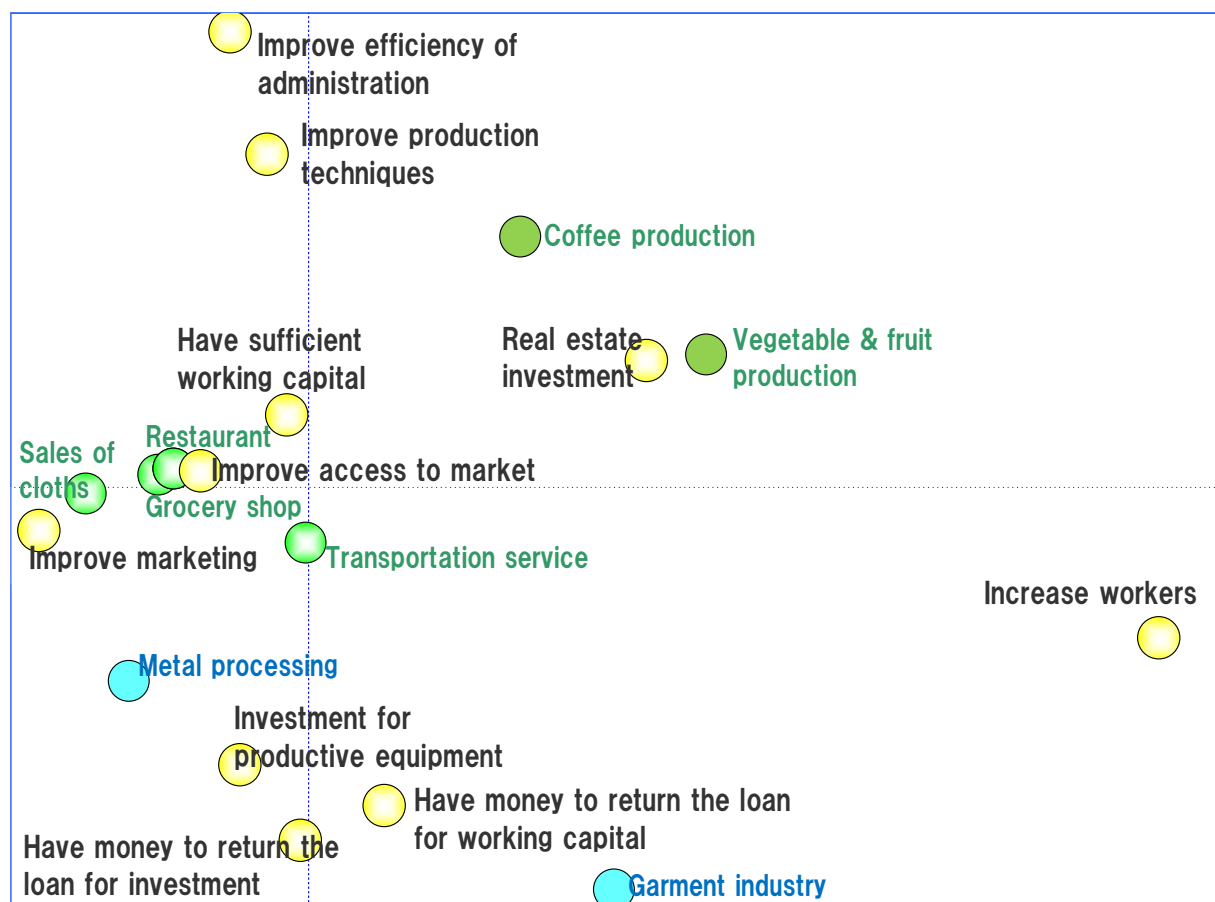


Figure 2.7: Correspondence Analysis of the relationship between members' businesses and their needs

2.4 Considerations on the emigration of Hondurans to the USA

Many Hondurans leave the country to seek economic opportunities in the USA, and emigrants send remittances to their families in Honduras. The total amount of such international remittances exceeds 20% of the country's gross national product.

On the other hand, in order to foster the country's endogenous economic development, it is important to encourage people to stay in Honduras without leaving for the USA, engaging in local economic and productive activities. In this context, this section analyzes how to mitigate the intention to leave the country, through the appropriate provision of financial and non-financial services from the SCC sector, since financial inclusion can contribute to the increase of economic opportunities in the country.

2.4.1 Interests in going to the USA by different conditions of respondents

681 respondents were asked if they are interested in going to the USA to pursue economic opportunities. The following figures and Table 2.10 were elaborated based on their responses.

Table 2.10:

% of respondents who do not intend to go to the USA by monthly household income bracket

Ranges of household monthly income	% of respondents who do not have intention to go to USA
0-4,999Lps	55.2%
5,000-9,999Lps	47.1%
10,000-14,999Lps	54.1%
15,000-19,999Lps	54.7%
20,000-24,999Lps	61.1%
25,000-29,999Lps	50.0%
30,000-34,999Lps	49.1%
35,000-39,999Lps	54.5%
40,000-49,999Lps	48.7%
50,000-59,999Lps	47.1%
60,000-69,999Lps	50.0%
70,000-79,999Lps	55.6%
80,000-99,999Lps	66.7%
100,000-199,999Lps	35.7%
200,000Lps or more	33.3%

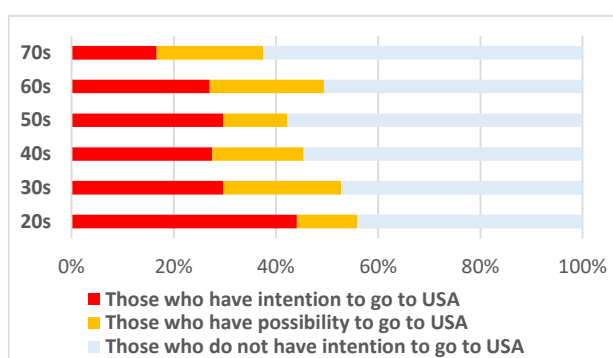


Figure 2.8: Degrees of interest in going to the USA by different age group

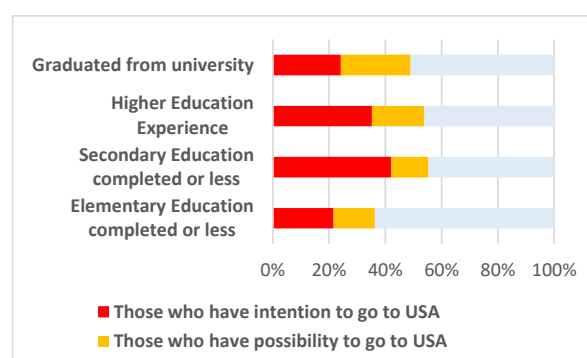


Figure 2.9: Degrees of interest in going to the USA by different level of education

These graphs include the following indications:

- Across all age and education groups, around 40% are interested in going to the USA,
- Young people in their 20s are more interested in going to the USA than other generations.
- The high level of income "does not" necessarily contribute to reduce the intention to go to the USA.

2.4.2 Factors encouraging people to stay in Honduras

Considering the various analyses conducted in the previous sections, some of the possible factors that may influence the intention not to go to the USA, or people's motive in staying in Honduras, could be:

- Have assets for economic activities such as workshop, store, production equipment, etc.
- Keep track of expenses and income on a sheet of paper, notebook, telephone, or computer.

- (iii) Have a SCC current account
- (iv) Receive loans from SCC whose interest rate and duration for approval are satisfactory.

The application of logistic regression analysis identifies that these 4 variables are statistically significant in terms of positive influence for "not" intending to go to USA, as presented in Table 2.11. (In logistic regression analysis, the magnitude of the influence of each explanatory variable on the target variable can be indicated by the odds ratio. If the odds ratio is greater than one (1), the explanatory variable is considered to positively influence the target variable. If the odds ratio is less than one, it is considered to have a negative influence).

Table 2.11: Results of the logistic regression analysis on the impact for "intention not to go to the USA".

Factors	Odds rate	P Valor	
Have assets for economic activities, such as workshop, store, productive equipment	1.99	0.004	***
Register expenses and income by notebook and/or in other ways (digital)	2.98	0.000	***
Have saving accounts in cooperatives	1.49	0.036	**
Receive cooperative's loan whose interest rate and duration for approval are	1.51	0.014	**

Table 2.12: Expected probability of not intending to go to the USA by different conditions

Case	(i) Have assets for economic activities, such as workshop, store, productive equipment, etc.	(ii) Record expenses and income by notebook or in other ways	(iii) Have an account at cooperatives	(iv) Receive cooperative's loan whose interest rate and duration for approval are satisfactory	Probability of "not" having the intention to go to the USA
1	O	O	O	O	88.5%
2	O	O	O	X	84.0%
3	O	O	X	O	81.6%
4	X	O	O	O	78.7%
5	O	O	X	X	75.3%
6	X	O	O	X	71.7%
7	O	X	O	O	68.4%
8	X	O	X	O	68.2%
9	O	X	O	X	59.7%
10	X	O	X	X	59.5%
11	O	X	X	O	55.6%
12	X	X	O	O	51.1%
13	O	X	X	X	46.2%
14	X	X	O	X	41.7%
15	X	X	X	O	37.7%
16	X	X	X	X	29.3%

A change in people's behavior, as well as activities of SCCs, is needed to increase people's willingness to stay in Honduras.

The probability of not intending to go to USA is estimated in each of the possible 16 cases (these 4 variables x 4), applying Bayesian statistical methods. As shown in case 1 of Table 2.12 presented above, if all these four conditions (i), (ii), (iii) and (iv) are met, the "probability of not intending to go to the U.S." can be predicted to be 88.5%. Conversely, if all four conditions are not met, this probability is 29.3% (Case 16).

Chapter 3. Supply and use of financial and non-financial services in the sector of savings and credit cooperative in Honduras.

This section analyzes both the use of financial products by members and the supply by savings and credit cooperatives (SCCs), especially of deposits and loans.

3.1 Savings and deposits

3.1.1 Provision of savings services by SCCs

As part of this study, the questionnaire was applied to 46 SCCs in different regions of the country and asked what types of savings services each of them offers. The responses from the SCCs can be summarized in Table 3.1, which presents the percentage of SCCs providing different types of services. The table shows the followings:

- Most SCCs offer ordinary savings and term deposits. However, installment deposit (local currency) is provided by only half of them.
- Most of the closed membership SCCs do not offer the service of accounts for minors.
- Although only one SCC actually offers the “basic account”, 59% of the SCCs responded that they offer this account. This means that most of the SCCs do not know what the basic account is. The same has been observed in meetings with different SCCs.

Table 3.1: % of SCCs offering different types of savings, by type/region of SCC

	n	Basic accounts	Ordinary savings or deposit account in national currency	Ordinary savings or deposit account in foreign currency	Installment savings account in national currency	Installment savings account in foreign currency	Fixed-term savings account in national currency	Fixed-term savings account in foreign currency	Ordinary savings or deposit account for children	Current savings account for children	Installment savings account for children	Fixed-term savings account for children
1. Opened membership savings and credit cooperatives	30	47%	97%	37%	53%	3%	97%	23%	97%	97%	17%	7%
Western Central region	4	25%	100%	50%	50%	0%	100%	50%	100%	100%	0%	0%
Eastern Central region	2	100%	100%	0%	100%	0%	100%	0%	100%	100%	50%	0%
Francisco Morazán Department	9	33%	89%	22%	44%	0%	89%	11%	100%	89%	11%	0%
Northwest region	5	40%	100%	80%	60%	0%	100%	60%	100%	100%	20%	20%
Northeastern region	4	75%	100%	50%	50%	25%	100%	25%	75%	100%	25%	25%
Western region	3	67%	100%	0%	67%	0%	100%	0%	100%	100%	33%	0%
Southern region	3	33%	100%	33%	33%	0%	100%	0%	100%	100%	0%	0%
2. Closed membership savings and credit cooperatives	16	81%	63%	6%	38%	0%	38%	0%	31%	31%	0%	0%
Francisco Morazán Department	8	100%	75%	0%	50%	0%	63%	0%	50%	50%	0%	0%
Northwest region	7	57%	43%	14%	29%	0%	14%	0%	14%	14%	0%	0%
Western region	1	100%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
TTL	46	59%	85%	26%	48%	2%	76%	15%	74%	74%	11%	4%

Table 3.2: Interest rate offered on SCCs

	n	Averaged interest rate for savings	Averaged interest rate for capital contributions by members	Percentage of the surplus distributed for the members
1. Opened membership savings and credit cooperatives	30	3.5%	2.9%	26.6%
Western Central region	4	4.8%	2.0%	10.0%
Eastern Central region	2	3.5%	4.0%	25.0%
Francisco Morazán Department	9	3.6%	2.9%	12.7%
Northwest region	5	1.8%	2.2%	59.6%
Northeastern region	4	2.5%	2.8%	36.0%
Western region	3	7.0%	5.3%	28.0%
Southern region	3	2.7%	2.7%	22.3%
2. Closed membership savings and credit cooperatives	16	5.8%	5.4%	43.2%
Francisco Morazán Department	8	5.3%	5.0%	31.6%
Northwest region	7	6.1%	6.0%	48.3%
Western region	1	8.0%	4.0%	100.0%
TTL	46	4.3%	3.8%	32.3%

The Honduran SCCs offer interest for contributions. Therefore, in Honduras, contribution is somewhat similar to savings, from the point of view of members.

The interest rate for both savings and contributions are higher in closed membership SCCs than in open membership SCCs, as shown in Table 3.2.

3.1.2 Effects of the SCC's attributes for the operation of savings products

To analyze the effects of (i) region in which the SCC operates, (ii) type of cooperative (open or closed membership), and (iii) size of the SCC (number of members) for (a) variety of types of savings, (b) savings interest rate and (c) contribution interest rate, the analysis of variance (ANOVA) was applied.

The results of the analysis can be summarized in the following figure.

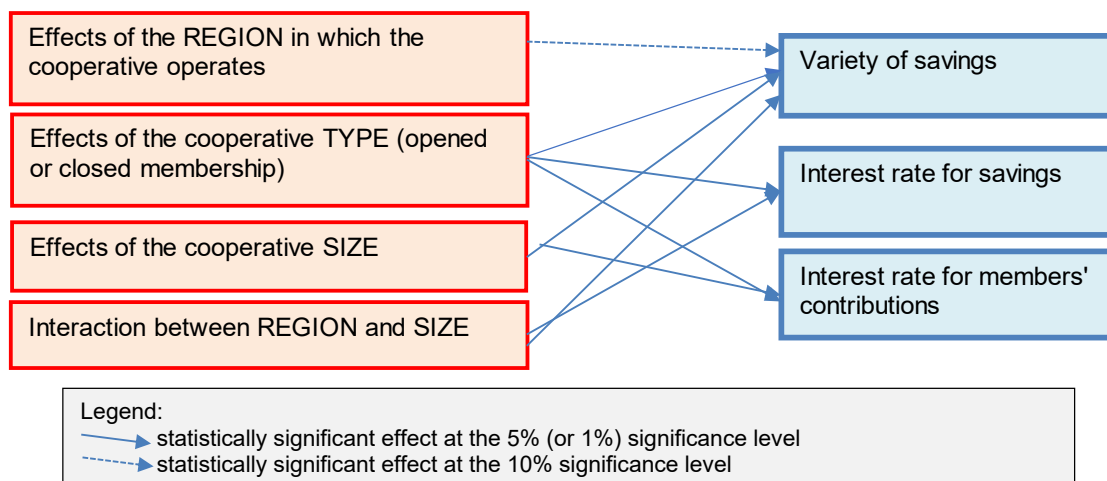


Figure 3.1: Effects of region, type, and size of SCC (Results of the analysis of variance)

The graph shows the followings:

- The variety of savings products offered by the SCC is affected by (i) the region where it operates, (ii) the type (open or closed membership) and (iii) the size. The variety is high when the SCC is open membership, large with more than 10,000 members, or operates in the Eastern region.
- The savings interest rate is affected by (ii) the type (open or closed membership). The rate is higher in closed membership SCCs. Interaction effects between region and size are also observed. That is, small SCCs in the Western region offer the highest interest rate compared to the others.
- The savings interest rate is affected by (ii) the type (open or closed membership) and also (iii) the size. The rate is higher in closed membership SCCs and in small SCCs with less than 2,000 members.

3.1.3 Savings behavior of members

The 681 respondents were asked what type of savings products they use, and the majority stated that they use deposit account in the SCCs where they are members, while approximately 8% of the respondents indicated that they do not save at all. Most of these respondents with no savings indicated that they do not save due to lack of sufficient income.

Table 3.3: Ways the members save

Methods to save money	No. samples
Savings in a cooperative account	374
Savings in a bank account	204
I have no savings	71
Savings at home or physically wallet	56
Investments (land, shares, etc.)	8
Valuable goods as savings	3
Group savings in the community	1
Rural credit union (caja rural)	1
Tigo Money electronic wallet	0
In another way	14

Table 3.4: Reasons for not saving

Reasons for not having savings	No. samples
Because the income is not enough to save	52
Because the ncome has been reduced	8
Because the cost of living has been increased	6
Because I need to pay for children's education	5
Because I need to pay medical cost	3
Because I do not manage financial issues	2
Because I want to invest more than save	2
Because I have to pay for returning the debts	2

In relation to savings objectives, the most representative response is "for emergencies", as shown in Table 3.5. It was also noted that many people save (invest) for their own businesses (149 people out of 681 respondents).

When opening the financial account, many respondents attach importance to the interest rate and the ease of depositing and withdrawing their money (Table 3.6).

Table 3.5: Reasons for saving

Reasons for saving money	No. samples
For some emergency	507
For entrepreneurship	149
For the education of the children in the future	137
Debt re-payment	133
For purchase and/or improve houses	124
For vacation trip	24
To buy electro domestic and/or cars	12
Emigration trips to another country	6
To be able to request credits	6
Other motives	4

Table 3.6: Important aspects on opening the account

Important points to open the savings account	No. samples
Interest rate	448
Easy withdrawing	364
Easy depositing	345
Ease for saving the target amount	108
Online Banking or Mobile Banking	39
Minimum amount to open the account	36
Ease to send and receive payments on the business	35
Ease to send and receive the family remittance	32
Others	13

Among 681 respondents, 528 use the current savings account, 102 use fixed-term savings account and 20 use installment savings account, in the SCCs to which they are affiliated.

3.1.4 Motive and methods of savings of different generation groups and gender

The relationship between the different groups of gender, age (generation), saving methods and motives was studied by applying correspondence analysis. In the following figures, the group of female respondents is shown in pink, the group of male respondents in blue. The methods and motives applied are shown in yellow. In the drawing, the points that are closely related are shown close to each other.

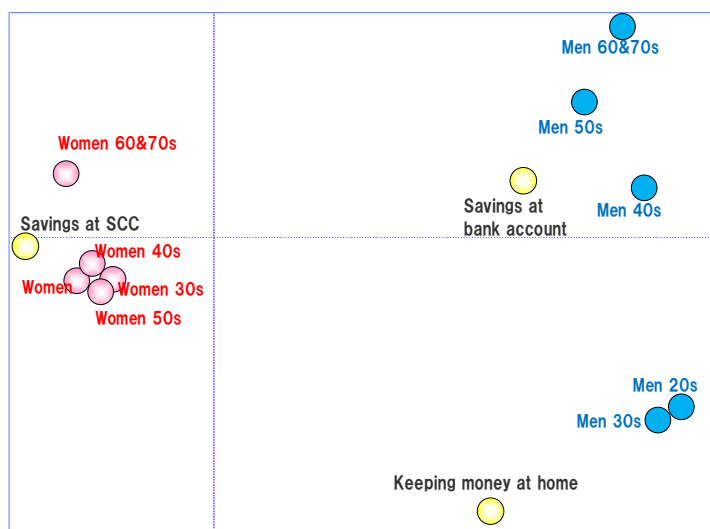


Figure 3.2: Savings methods by generation and gender

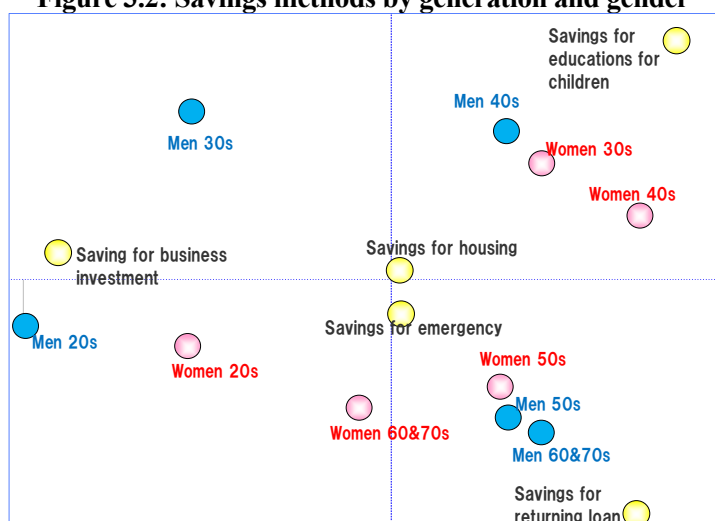


Figure 3.3: Savings motives by generation and gender

The drawings imply the followings:

- Women have a high preference for the SCC account, while men tend to prefer the bank account. Possibly many men use virtual banking or bank account to receive their salaries. (Highly educated respondents in the urban area also have the preference for bank account).
- Men in their 20s and 30s save at home as well, perhaps because of the ease of withdrawing money for consumption. It will be important to promote men, especially young men, to have the SCC account meet their demands.
- Regarding the reason for saving, young people indicated that they save to start or strengthen their businesses, while middle age generation saves for their children's education fund.
- "Saving for home improvements" is observed in different generations.

3.2 Loans

3.2.1 Provision of loan services by SCCs

46 SCCs were asked what types of credit services they offer to their members and their responses are summarized in the following table which presents the percentage of SCCs that provide each of the various credit services.

- Open membership SCCs offer loans for productive and economic activities, as well as for consumption, although there are some open membership SCCs that do not offer loans for microenterprises and new businesses in the eastern region.
- Closed membership SCCs offer mainly consumer loans.

Table 3.7: % of SCCs offering different types of loans, by type/region

	n	Loans for MSMEs	Loans to start a new business	Loans for consumption	Loans for vehicle/motorcycles	Loans for purchase of commercial premises	Loans for land purchase	Loans for housing	Loans for education	Loans for national and international trips	Loans for deduction of forms
1. Opened membership SCCs	30	47%	97%	37%	53%	3%	97%	23%	97%	97%	17%
Western Central region	4	25%	100%	50%	50%	0%	100%	50%	100%	100%	0%
Eastern Central region	2	100%	100%	0%	100%	0%	100%	0%	100%	100%	50%
Francisco Morazán Dept.	9	33%	89%	22%	44%	0%	89%	11%	100%	89%	11%
Northwest region	5	40%	100%	80%	60%	0%	100%	60%	100%	100%	20%
Northeastern region	4	75%	100%	50%	50%	25%	100%	25%	75%	100%	25%
Western region	3	67%	100%	0%	67%	0%	100%	0%	100%	100%	33%
Southern region	3	33%	100%	33%	33%	0%	100%	0%	100%	100%	0%
2. Closed membership SCCs	16	81%	63%	6%	38%	0%	38%	0%	31%	31%	0%
Francisco Morazán Dept.	8	100%	75%	0%	50%	0%	63%	0%	50%	50%	0%
Northwest region	7	57%	43%	14%	29%	0%	14%	0%	14%	14%	0%
Western region	1	100%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
TTL	46	59%	85%	26%	48%	2%	76%	15%	74%	74%	11%

46 SCCs were asked what types of microcredits they offer to their members, and their responses can be summarized in the following table, which presents the percentage of savings and credit cooperatives that offer each type of credit.

Table 3.8: % of SCCs offering different modalities of microcredit, by type/region

	n	Microcredit for individuals	Microcredit for solidarity groups	Village banking
1. Opened membership SCCs	30	76.7%	26.7%	0.0%
Western Central region	4	100.0%	75.0%	0.0%
Eastern Central region	2	50.0%	0.0%	0.0%
Francisco Morazán Dept.	9	77.8%	11.1%	0.0%
Northwest region	5	100.0%	40.0%	0.0%
Northeastern region	4	50.0%	0.0%	0.0%
Western region	3	66.7%	33.3%	0.0%
Southern region	3	66.7%	33.3%	0.0%
2. Closed membership SCCs	16	12.5%	0.0%	0.0%
Francisco Morazán Dept.	8	12.5%	0.0%	0.0%
Northwest region	7	14.3%	0.0%	0.0%
Western region	1	0.0%	0.0%	0.0%
TTL	46	54.3%	17.4%	0.0%

The table indicates the following:

- 77 % of the open membership SCCs offer microcredit for individuals, and 27% offer microcredit for solidarity group. None of the SCCs surveyed offer village banking service.
- In the western departments, some SCCs offer microcredit through solidarity groups while in the other regions it is not offered so much.
- There are a couple of closed membership SCCs that offer microcredit.
- In interviews, it was observed that there are many SCCs that say they offer microcredit only by amount without specialized techniques.

3.2.2 Guarantees applied by SCCs

In relation to loan guarantees, the summary of the types of guarantees that the surveyed SCCs is showed in the tables below with the following indications:

- Most of the SCCs surveyed apply the fiduciary guarantee.
- The mortgage guarantee is used by almost all the open membership SCCs surveyed, while it is less accepted by the closed membership SCCs.
- Movable collateral has not yet been sufficiently implemented, especially in the western regions.
- The most widely accepted collateral are contributions and savings deposits. Vehicles and machinery are not yet sufficiently used as collateral.
- The average interest rate for loans in general is 16% and the average interest rate for microcredit is 25%.

Table 3.9: % of SCCs applying different modalities of guarantee, by type/region

	n	mortgage collateral	Movable assets	Fiduciary	Signature only
1. Opened membership SCCs	30	97%	57%	97%	33%
Western Central region	4	100%	75%	100%	25%
Eastern Central region	2	100%	0%	50%	0%
Francisco Morazán Dept.	9	100%	44%	100%	33%
Northwest region	5	100%	100%	100%	40%
Northeastern region	4	75%	50%	100%	25%
Western region	3	100%	67%	100%	67%
Southern region	3	100%	33%	100%	33%
2. Closed membership SCCs	16	25%	13%	100%	13%
Francisco Morazán Dept.	8	25%	25%	100%	13%
Northwest region	7	14%	0%	100%	0%
Western region	1	100%	0%	100%	100%
TTL	46	72%	41%	98%	26%

Table 3.10: Number of SCCs surveyed applying different collateral objects

Types of collateral	No. de SCCs
Member's contribution	36
Saving account	26
Vehicles	20
Machinery	11
Furniture	9
Motorcycles	8
Merchandise	5
Banking deposit	4
Actions	1
Construction materials	0

Table 3.11: Average annual interest rate of loans

	n	Loans in general	Microcredit
1. Opened membership SCCs	30	16%	25%
Western Central region	4	17%	20%
Eastern Central region	2	21%	12%
Francisco Morazán Dept.	9	18%	16%
Northwest region	5	16%	26%
Northeastern region	4	18%	12%
Western region	3	13%	21%
Southern region	3	10%	15%
2. Closed membership SCCs	16	14%	NIL
Francisco Morazán Dept.	8	15%	NIL
Northwest region	7	14%	NIL
Western region	1	11%	NIL
TTL	46	16%	25%

3.2.3 Effects of the SCC's attributes for its loan offering operations

Analysis of variance (ANOVA) has been applied to analyze the effects of (i) region in which the SCC operates, (ii) type of SCC (open or closed membership) and (iii) size of the SCC (number of members) for (a) variety of loan objectives, (b) variety of loan types, (c) loan interest rate and (d) acceptance of collateral. The results of the analysis can be summarized in the following figure with various indications.

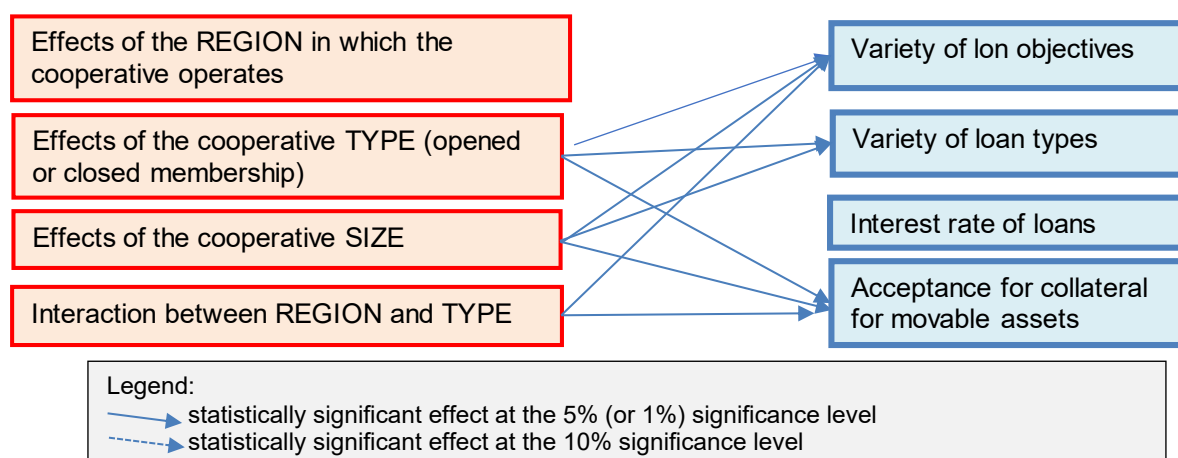


Figure 3.4: Effects of region, type, and size of SCCs for credit operations (Results of the analysis of variance)

- The variety of loan types and objectives are affected by (ii) the type (open or closed membership) and (iii) the size of the SCC. The large and open membership SCCs offers more loan variety than the others.
- Significant interactive effects between (i) region and (ii) type (open or closed membership) of SCC are observed for the variety of loan objectives. Among open membership SCCs, such variety is not high in the Eastern region.
- No significant effects are observed for the credit interest rate, among the main attributes of the SCC.

3.2.4 Use of SCC loan services by its members

Table 3.12: Credit objectives

Objectives of the loans	No. respondents
To buy or improve the home	254
To invest in existing business	219
For agricultural production	92
For working capital of existing business	85
For some emergency	82
Debt payment	64
For the education of the children in the future	50
To buy consumer electronics and/or cars	50
To start a new business / entrepreneurship	37
Other motives	17

Table 3.13: Average and median of the initial amount of the current loan and the actual amount needed (in Lps.)

Credit products	Initial amount of the current loan (Average)	Loan amount that really partner needs (Median)	Loan amount that really partner needs (Average)
Small debtors (SME loan)	164,104	50,000	491,884
Microcredit for business	177,133	70,000	239,456
Loan for farmers	272,939	95,000	424,556
Consumer loan	156,493	80,000	207,887
Housing loan	389,837	200,000	555,581
Total	236,260	100,000	365,149

Table 3.14: Evaluation by members (1): Do you think the duration for approval of a loan by the savings and credit cooperative is appropriate?

	No. respondents	Averaged days for waiting the approval
Too long	74	28.4
Appropriate	556	9.3

Table 3.15: Evaluation by members (2): Regarding the loan application, do you consider that the required documents are adequate?

	No. respondents
Too many	62
Appropriate	568

Table 3.16: Evaluation by members (3): Do you consider the interest rate on the SCC's loan is appropriate, compared with other financial institutions' interest rates

	No. respondents	Averaged interest rate (%)
High	99	39.5
Moderate	131	14.0
Less	354	14.1
No idea	46	15.9

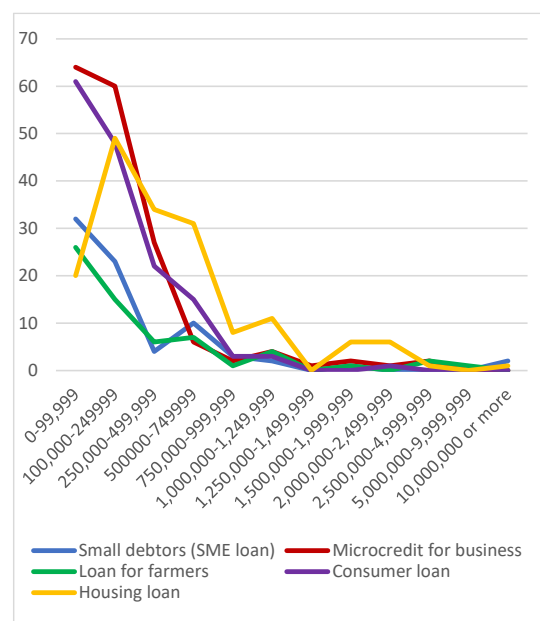


Figure 3.5: Distribution of loan amounts by different types of loans

Most of the surveyed members receive SCC loans, mainly to promote their economic activities (own business and agriculture) and/or improve their housing (Table 3.12).

The large gap between the amount received and the amount needed for microcredit, consumption, and housing while the amount needed by the members is 3 times more than the initial amount received in the case of small borrowers (Table 3.13 and Figure 3.5).

In terms of the evaluation of the SCC's services, members rated SCC's credit services positively overall, in terms of (i) duration for approval, (ii) document requirements, (iii) interest rate and (iv) term of the loan (Table 3.14 – 3.17).

Table 3.17: Evaluation by members (4): How do you consider the term of the loans by SCC?

	No. respondents	Averaged months
Too long	15	32.9
Appropriate	595	56.3
Too short	20	73.4

It is worth mentioning that most of them say that the interest rate of their SCC loan is moderate or lower than the other financial entities, and that the average rate applied for such people is approximately 14%. (Table 3.16).

3.2.5 Considerations on gender issues related to the use of loan services

The following tables show that both women and men make the decision to apply for loans and use them for themselves, and no gap was observed at least on their decision making and use of the loans.

Table 3.18: Decision making to apply loans (Question: Who did make the final decision to apply the loans?)

	Female	Male
My person	312	290
My wife or husband	17	4
My son or daughter	4	1
My father	1	0
My mother	0	1

Table 3.19: Who actually uses loans (Question: Who does use the credit provided by the savings and credit cooperative for your name?)

	Female	Male
My person	317	288
My wife or husband	11	2
My son or daughter	5	2
Others	1	4

The relation between the different gender, age (generation) groups and motives of loan use is analyzed by applying correspondence analysis. In the following diagram, the group of female respondents is shown in pink, the group of male respondents in blue and the motives for loans in yellow.

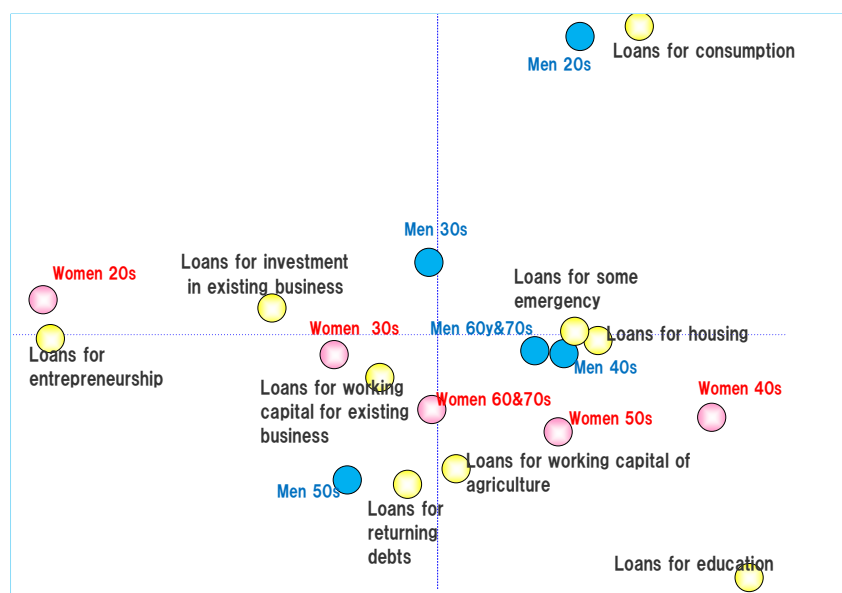


Figure 3.6: Difference in motives for loans by generation and gender

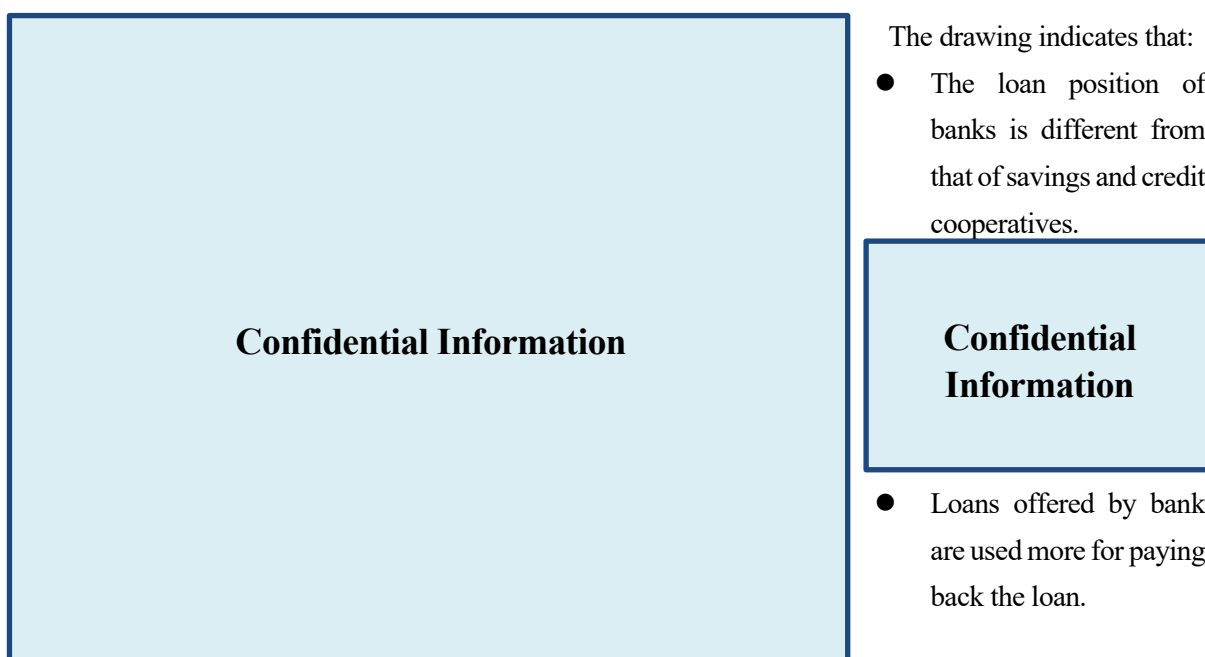
The figure indicates that:

- Men in their 20s use loan mainly for consumption.
- Young women, especially in their 20s, need the fund for entrepreneurship.
- Women in their 30s need fund for working capital and investment in their existing business.

It is implied that, due to the lack of job opportunities, many young women develop their own businesses and it will be important for the SCC sector to promote their entrepreneurship through its financial and non-financial services.

3.2.6 Competition with banks in the credit service

In this section, the relation between the different financial institutions and types of loan services offered is studied, applying correspondence analysis according to the respondent's answers. In the following diagram, banks appear in red, SCCs in pink, types of services in yellow. In the drawing, the points that are closely related appear close to each other.



Regarding the second point mentioned above, SCCs should have competitive advantages in loans for new microenterprises since SCCs are more familiar with local economy and situations. However, the presence of large banks is already relatively strong in this market segment.

While it is observed that many members have loyalty for the SCCs, it will be important to undertake measures to cope with competition against the banking sector, in aspects considered important by the respondents, such as; interest rate, term of their loan, approval time and delivery of the loan, as presented in the following tables.

Table 3.20: Sources of additional fund

Question: Which organization can finance you, when you need extra fund?	(No. Persons)
SCCs in which I participate	360
Relatives and families	282
Banks and/or other financial institutions	58
Neighbors	31
Cooperative of the other types	17
Informal financial organizations	12
Rural credit union (<i>caja rural</i>)	2

Table 3.21: Important factors in applying for loans

Question: What factors do you consider the most important when applying a loan?	(No. Persons)
Interest rate	454
Term	97
Response time (up to approval)	95
Loan amount	21
Required guarantee	5
Advice provided by the advisor	5

3.3 Other financial services and use of information technology in the CCS sector

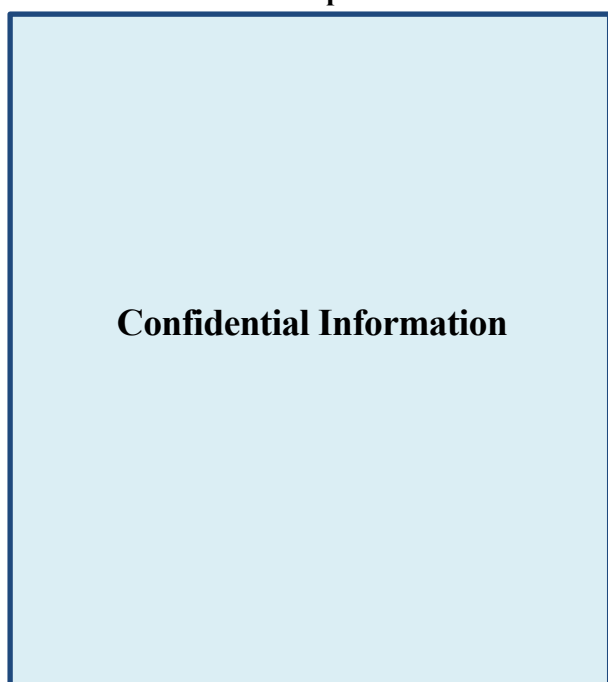
3.3.1 Financial products offered by surveyed SCCs

The SCCs surveyed offer financial services other than savings and loans, as presented in Table 3.22. Table 3.23 shows the monthly number of remittance transactions through each SCC.

Table 3.22: % of SCCs offering different financial products by type/region

	n	Insurance	Debit cards	Credit cards	Remittance	Payroll	Leasing	Factoring
1. Opened membership SCCs	30	63%	23%	0%	70%	33%	3%	0%
Western Central region	4	50%	25%	0%	75%	25%	0%	0%
Eastern Central region	2	0%	0%	0%	50%	0%	0%	0%
Francisco Morazán Department	9	78%	11%	0%	44%	22%	0%	0%
Northwest region	5	40%	40%	0%	100%	60%	0%	0%
Northeastern region	4	75%	0%	0%	75%	50%	0%	0%
Western region	3	67%	33%	0%	100%	0%	33%	0%
Southern region	3	100%	67%	0%	67%	67%	0%	0%
2. Closed membership SCCs	16	63%	0%	0%	0%	25%	0%	0%
Francisco Morazán Department	8	63%	0%	0%	0%	25%	0%	0%
Northwest region	7	57%	0%	0%	0%	29%	0%	0%
Western region	1	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
TTL	46	63%	15%	0%	46%	30%	2%	0%

Table 3.23: No. of international remittances transactions per month



Tables 3.22 and 3.23 imply the followings:

- None of the SCCs surveyed offer credit cards, while some of them offer debit cards.
- No SCC surveyed offers factoring. Only one of the 46 SCCs surveyed offers financial leasing.
- Most of the open membership SCCs offer remittance and insurance services. It should be noted that in the western regions almost all of the SCCs surveyed offer that service.
- The number of remittance transactions per month varies greatly depending on each SCC.
- No closed membership SCCs surveyed offer remittance services.

3.3.2 Digital services and correspondent agents

Certain financial institutions offer services such as mobile and virtual banking, correspondent agents, etc., for the convenience of users.

Table 3.24, elaborated on the basis of the responses by 46 SCCs surveyed, indicates the followings.

- Most of the SCCs surveyed do not have their own correspondent agent.
- Many SCCs do not have sufficient technology, especially for transactions and transfers.

Table 3.24: Number of SCCs surveyed offering different services

	n	Informative website (balance reference)	Transactional website (deposits or payments to other accounts in the SCC)	Transactional website (deposits or payments to accounts of other institutions)	Informative mobile application (balance checking services)	Transactional mobile application (deposits or payments to other accounts in the cooperative)	Transactional mobile application (deposits or payments to accounts of other institutions)	UNIRED (Network among FACACH participants)	International remittance agents	Own agents	Agents of other institutions
1. Opened membership SCCs	30	36.7%	23.3%	6.7%	40.0%	40.0%	10.0%	56.7%	53.3%	16.7%	6.7%
Western Central region	4	50.0%	50.0%	0.0%	50.0%	50.0%	25.0%	50.0%	75.0%	25.0%	0.0%
Eastern Central region	2	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%
Francisco Morazán Department	9	44.4%	33.3%	11.1%	44.4%	33.3%	11.1%	55.6%	44.4%	33.3%	11.1%
Northwest region	5	20.0%	20.0%	20.0%	60.0%	80.0%	20.0%	80.0%	80.0%	0.0%	20.0%
Northeastern region	4	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	25.0%	25.0%	0.0%
Western region	3	66.7%	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	66.7%	66.7%	0.0%	0.0%
Southern region	3	66.7%	33.3%	0.0%	66.7%	66.7%	0.0%	66.7%	33.3%	0.0%	0.0%
2. Closed membership SCCs	16	68.8%	0.0%	6.3%	37.5%	6.3%	6.3%	0.0%	0.0%	6.3%	0.0%
Francisco Morazán Department	8	100.0%	0.0%	12.5%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Northwest region	7	28.6%	0.0%	0.0%	57.1%	14.3%	14.3%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%
Western region	1	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
TTL	46	47.8%	15.2%	6.5%	39.1%	28.3%	8.7%	37.0%	34.8%	13.0%	4.3%

Regarding the use of information technology, some SCCs do not have a management information system (MIS). Among 30 open membership SCCs surveyed, 11 SCCs do not have a MIS, of which 3 SCCs use some software, 6 SCCs use only Excel and 2 manage information only on paper. 6 SCCs use only Excel and 2 manage information only on paper.

Table 3.25: No. SCCs that have and do not have a management information system

Does the SCC use a Management Information System (MIS)?	(No. correspondent SCCs)
1. Opened membership SCCs	
1. Yes, we have it.	19
2. No, we use some software.	3
3. No, we use only Excel.	6
4. No, we handle the data only on paper.	2
2. Closed membership SCCs	
1. Yes, we have it.	10
2. No, we use some software.	4
3. No, we use only Excel.	2

Where is the Management Information System (MIS) located?	(No. correspondent SCCs)
1. Opened membership SCCs	
1. On the client server	16
3. In both of the client server and in the cloud	3
2. Closed membership SCCs	
1. On the client server	7
2. On the cloud server	1
3. In both of the client server and in the cloud	2

3.3.3 Effects of the SCC's powers for its provision of financial services

Analysis of variance (ANOVA) was applied to analyze the effects of the different variants: (i) region where the SCC operates, (ii) type of cooperative (open or closed membership) and (iii) size of the SCC (number of members) for; (a) variety of insurance, (b) offer of debit card services, (c) level of use of the smartphone application and (d) level of use of the website. The results of the analysis can be summarized in the following figure.

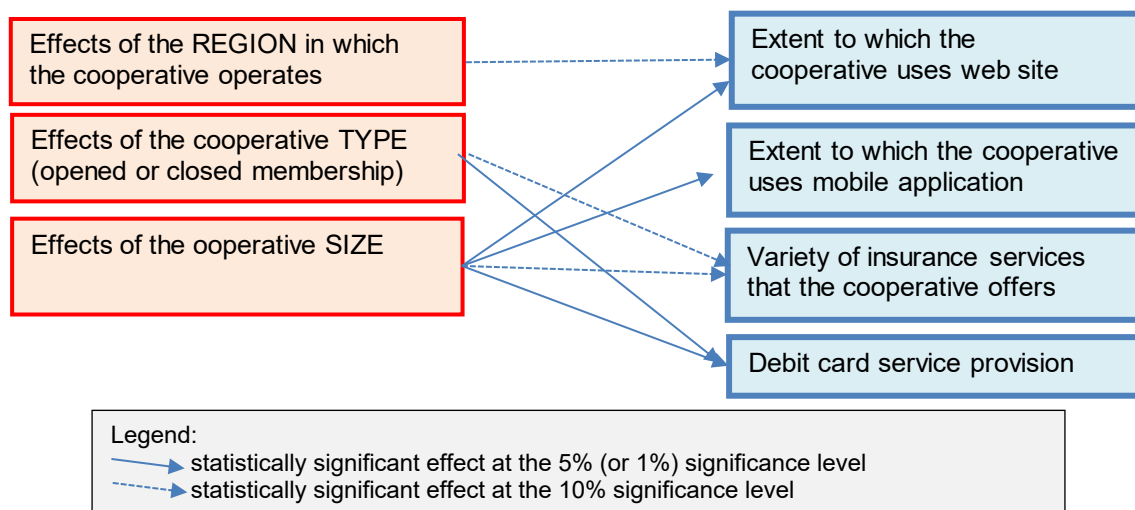


Figure 3.8: Effects of region, type, and size of SCC, for credit operations
(Results of the analysis of variances, ANOVA)

The figure shows the following:

- The level of use of the website is statistically related to (i) the region where the SCC operates. In the Eastern region, it is less used.
- The level of use of the smartphone application is related to (iii) size of the SCC. Larger cooperatives use it more.
- The variety of insurance types and debit card offerings depends on (ii) the type and (iii) the size of the SCC. Open and large savings and credit SCC offer more variety of insurance and usually offer the debit card service.

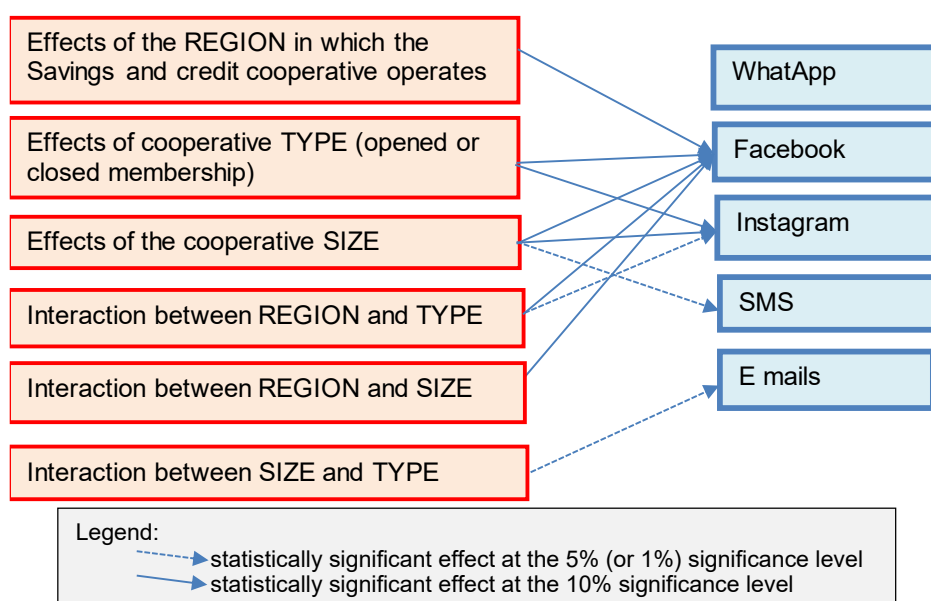
3.3.4 Means of communication used by SCCs

Most of the SCCs surveyed use digital media to communicate with their members, as shown in Table 3.26. Above all, 41 of the 46 SCCs surveyed use WhatsApp.

To analyze the effects of (i) region in which the SCC operates, (ii) type of cooperative (open or closed membership) and (iii) size of the SCC (number of members) for the application of different means of communications, analysis of variance (ANOVA) was applied. The results of the analysis can be summarized in Figure 3.9.

Table 3.26: Number of SCCs that use digital media to communicate with members

(No. of SCCs that apply the tools)	
WhatsApp	41
E-Mails	38
Facebook	36
Web site	28
SMS	19
Instagram	17
Twitter	3



**Figure 3.9: Effects of region, type, and size of SCC on the use of communications tools
(Results of the analysis of variance)**

The graph shows the following indications:

- WhatsApp is widely used, and its use does not depend on the difference in the attributions of the SCC.
- Short messages (SMS) are less used in medium-sized SCCs.
- E-mails are not so much applied by open and small SCCs.
- The use of Facebook and Instagram are related to different attributes of the cooperative. Facebook is applied more in SCCs located in the Central and South region, not much in small and medium-sized SCCs in the West region. Instagram is less applied in the Eastern region.

3.3.5 Use of remittance services by members

Many Hondurans migrate to USA, Spain, and other countries to seek better economic opportunities, and they send international remittances to their family in Honduras. Among 681 respondents, 234 people answered that they receive international family remittances.

Many of them receive the remittance through the SCC where they are affiliated. They use it mainly for consumption of daily expenses, only 20% save the remittance, and less than 10% use it for economic activities, as presented in the following tables.

Table 3.27: Where remittance is received

Where respondents receive international remittance	No. respondents
SCCs where the person is associated	93
Retail shop that is a bank agent	60
Money transfer to the bank account	38
Bank branches	37
SCCs where the person is not associated	10
Retail shop that is an agent for international remittance	10
Tigo Money (one of mobile services) Agents	7
Tengo (one of mobile money services) Agent	3
I do not receive remittance	447
Others	14

Table 3.28: Uses of remittance

Purpose of using international remittance	No. respondents
For consumption	185
For savings	46
To pay debts or loans	40
For housing	27
For education	19
To start or improve family businesses	15
To buy agricultural production supplies	13
To buy land	10
Others	1

Table 3.29: Results of the regression analysis on the impact of remittance uses for the increase in monthly household income

	Regression coefficient	P Value
Intercept	7,143	0.199
For savings	10,992	0.037 **
To buy land	31,654	0.003 ***
To start or improve family businesses	22,752	0.007 ***
For housing	10,156	0.135
For consumption	6,890	0.198
To pay debts or loans	6,610	0.236
For education	5,719	0.451
To buy agricultural production supplies	1,342	0.883

It should be noted that the use of remittances for savings and investment for the family business will contribute to the increase in household income, according to the result of the regression analysis, and 30% of households use remittances for these purposes.

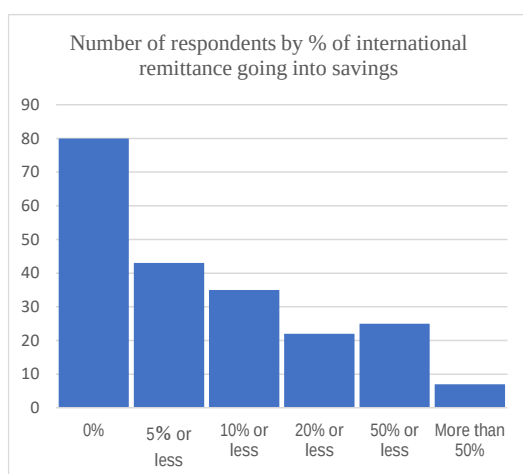


Figure 3.10: % of remittance allocated to savings

Table 3.30: Results of regression analysis on the impact of household financial management types for the percentage of remittance allocation to savings

	Regression coefficient	P Value
Intercept	10.5	0.000
Set savings goal	12.5	0.026
Elaborate family budget	5.3	0.057
Recording household income and expenses on notebook	0.9	0.842
Save money for future consumption	0.8	0.861 ***
Try to reduce expenses	-1.4	0.564 ***
Keep the invoices (or receipts)	-1.4	0.654
Recording household income and expenses in digital manner	-12.7	0.104

As the graph shows, many remittance recipients do not allocate their remittance for savings. The regression analysis implies that the percentage of remittance allocation for savings can be increased by "setting a savings goal" and "developing a household budget". In this context, the SCCs are recommended to promote the collection of savings on the part of remittance recipients by offering financial education to its members.

3.3.6 Members' use of insurance and digital financial services

Among 681 respondents, many use the insurance service, while most of them do not use digital financial services (DFS) of the SCC, as even many SCCs do not offer such services. In this regard, among the members surveyed, 115 people use debit card and 55 use mobile banking offered by other financial institutions such as banks. It is considered that the SCCs may lose their users and opportunities to increase them, due to the lack of digital financial services.

Regarding the use of insurance, there is a tendency for members surveyed in the western, northwestern, and central-western regions to use insurance more than members of SCCs in other regions.

Table 3.31: Number of people using insurance provided by SCCs

Insurance types	No. of respondents
Credit insurance	200
Life insurance	154
Health insurance	64
Damage insurance	18
Agriculture insurance	1
Other types of insurance	20

Table 3.32: Number of users using DFS

Services	No. of respondents
Debit card	28
Credit card	2
Internet banking	9
Mobile banking	19

Table 3.33: Number of members using the services of other financial institutions

Services provided by the other entity	No. of respondents
Savings account	280
Debit card	115
Loan	81
Credit card	71
Receiving international remittance	67
ATM	65
Mobile banking	55
Public service payment	48
Internet banking	29
Insurances	13
remittance	4
Tigo Money (electronic money service)	3
financial leasing	1
Electronic wallet	1

More than 60% of the 681 members surveyed of the 14 SCCs use other financial entities, including banks, Microfinance institutions (MFIs), etc.

Confidential Information

3.4 Relation between the characteristics of the surveyed members and the financial services they use

The financial and non-financial services used can be influenced by their income level, gender, age, and other attributes. Therefore, this section applies correspondence analysis to examine the relationship between various attributes of respondents and their service uses.

As has already been mentioned repeatedly, the closely related elements appear close together in the graph produced from this statistical analysis.

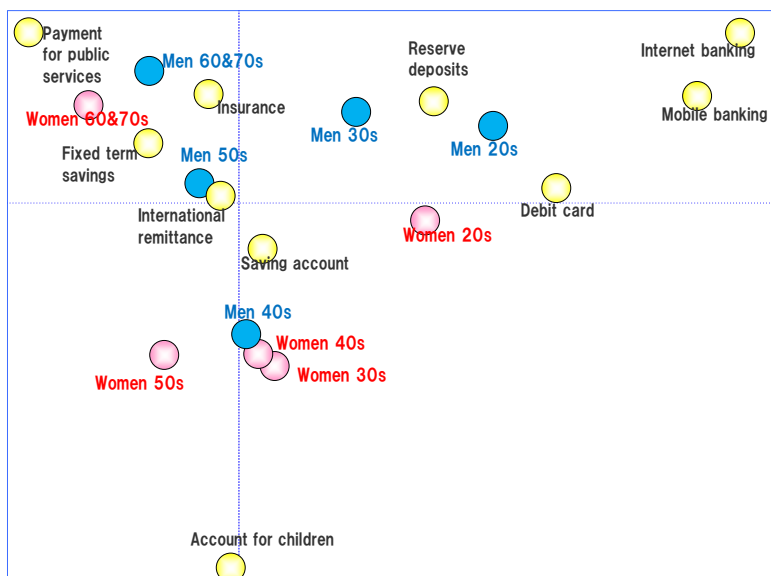


Figure 3.12: Use of SCC's financial services by gender and age

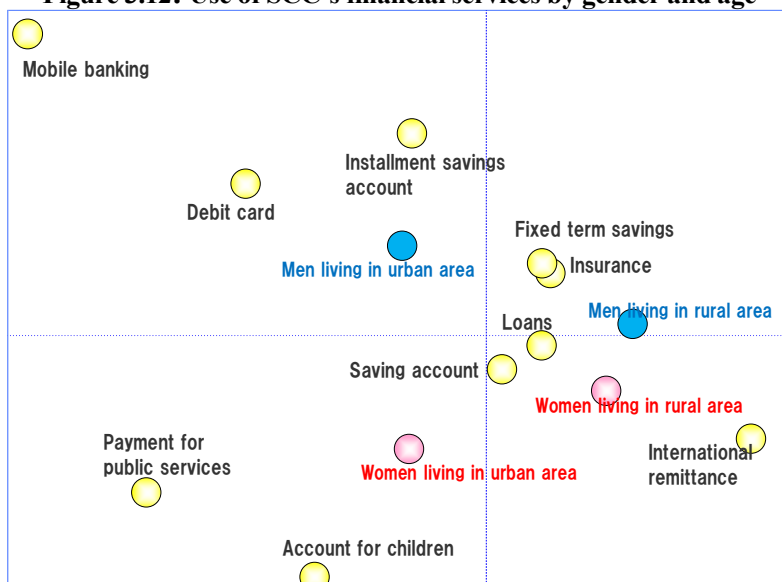


Figure 3.13: Use of SCC's financial services by gender and area

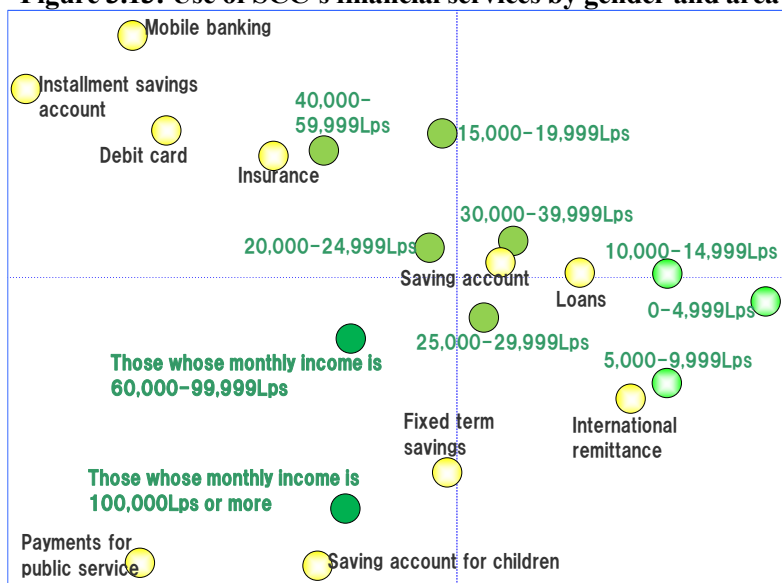


Figure 3.14: Use of SCC's financial services by income level

In the diagrams, the group of female respondents is shown in pink, the group of male respondents in blue and the financial services in yellow. The figures imply the followings:

- Women are relatively less likely to use term accounts and installment savings accounts compared to men.
- Older people use fixed-term savings accounts more, while younger people prefer installment savings accounts.
- Young people use virtual and mobile banking, while older people pay for utilities at service windows.
- Women living in urban areas tend to use accounts for minors.
- Debit cards and mobile banking are still not used in rural areas, perhaps because of the lack of opportunities.

In Figures 3.14, respondent groups with different levels of monthly household income (people with different range of income amount) are indicated with green circles, while the financial services used are indicated with yellow circles.

The graphs indicate the following points:

- At intermediate income levels, various financial needs arise.
- High-income individuals prefer savings products such as fixed-

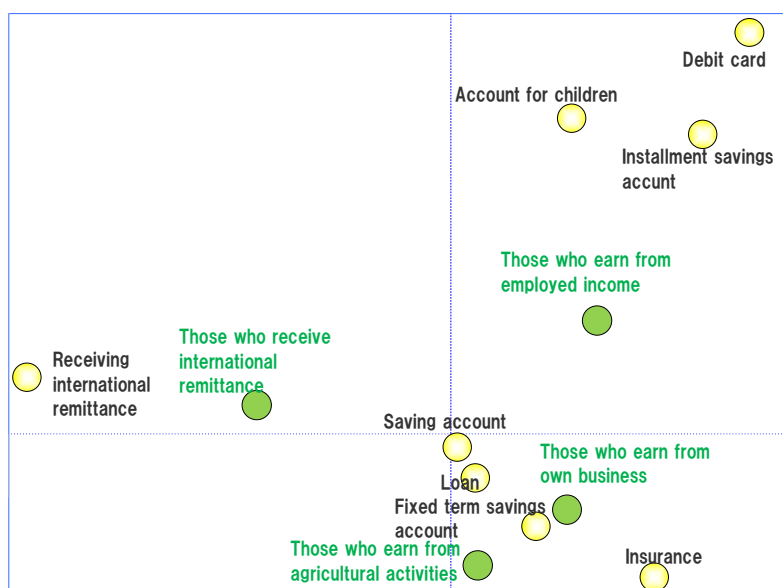


Figure 3.15: Use of SCC's financial services by source of income, gender and area of residence

term savings accounts and accounts for children (minors).

- Farmers and people with their own business demand insurance and fixed-term savings account. Their income would be unstable; therefore, they need financial services that establish their economic life.
- People with steady employment demand installment savings accounts and children's accounts since they may have a stable income.

3.5 Non-financial SCC services

3.5.1 Provision of non-financial services by the SCCs

The survey applied to the 46 SCCs contained the following questions:

- What NON-financial services does your SCC currently offer?
- What NON-financial services does your SCC WANT to introduce and/or IMPROVE in the future?

The answers to these questions are summarized in the following tables with the following indications:

- Non-financial services offered include invitation to social activities, financial education, and entrepreneurship training. The trend is that open membership SCCs offer these services, while less closed SCCs offer these services.
- More than half of the SCCs surveyed want to strengthen or introduce (i) smartphone applications to help their members' businesses and family financial management, (ii) group face-to-face financial education, (iii) entrepreneurship trainings.

Table 3.35: Number of SCCs that offer different non-financial services

	Opened membership SCC	Closed membership SCC	TOTAL
Social activities	17	4	21
Financial Education on group	15	4	19
Online financial education	12	4	16
Training on entrepreneurship and marketing	10	4	14
Individual face-to-face financial education	10	3	13
Household financial management application	5	2	7
Vocational training	5	0	5
Application to help cooperative's members	4	1	5
Store for agricultural inputs and/or other products	2	0	2
Collective sales of products	1	0	1
Collective purchase of raw materials	0	0	0
Production (and transformation) of products	0	0	0
None	3	5	8

Table 3.36: Number of SCCs by service they wish to strengthen or introduce

	Opened membership SCC	Closed membership SCC	TOTAL
Application to help credit union's members	20	7	27
Household financial management application	18	8	26
Financial Education on group	17	8	25
Training on entrepreneurship and marketing	19	6	25
Individual face-to-face financial education	13	4	17
Online financial education	12	4	16
Vocational training	12	2	14
Production (and transformation) of products	10	1	11
Social activities	10	1	11
Store for agricultural inputs and/or other prod	8	2	10
Collective sales of products	9	1	10
Collective purchase of raw materials	6	1	7
None	0	1	1

3.5.2 Use of non-financial services by members

Nearly half of the members surveyed use the non-financial services provided by the SCC where they are affiliated. Such services include financial education, social activities, entrepreneurship trainings, etc. Women tend to have received more entrepreneurship training than men.

Table 3.37: Use of SCC's Non-financial services by their members

	Female	Male	Total
Financial Education	107	101	208
Invitations for social activities	101	69	170
Training on entrepreneurship and marketing	47	25	72
Vocational training	19	16	35
Collective purchase of raw materials	4	6	10
Collective sale of products	7	2	9
Production (and transformation) of products	3	4	7
Health care service	4	2	6
Trade fair	1	2	3
Others	6	2	8
None	191	178	369

In Figure 3.16, prepared by correspondence analysis, the group of female respondents appears in pink, the group of male respondents in blue and the non-financial services that apply in yellow.

Figure 3.16 indicates the following points:

- Mainly men have received Labor and vocational education than women.
- Women have received more entrepreneurship trainings than men. However, young women in their 20s have not received it as much. It will be important to promote the provision of such trainings to young women, as the demand is high.

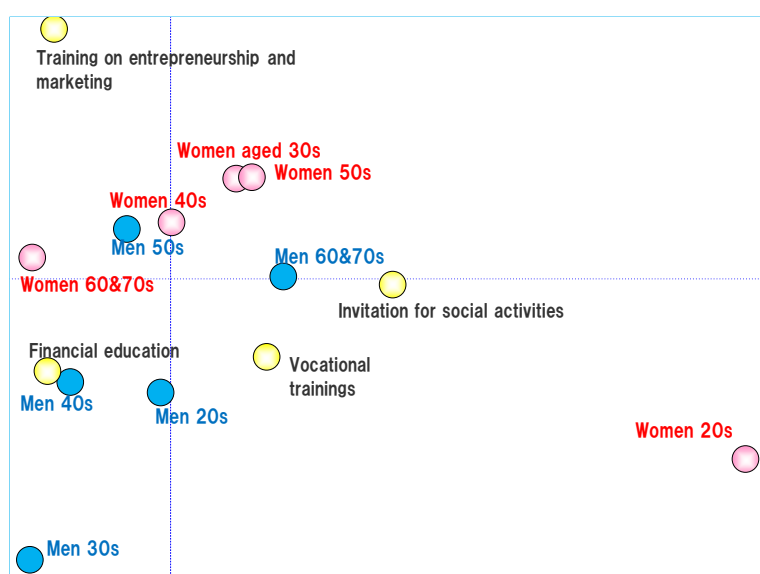


Figure 3.16: Use of SCC's non-financial services by gender and age

Chapter 4. Demand and financial utilization of non-users of savings and credit cooperatives (SCC) in Honduras

4.1 Basic attributes of the 416 respondents who are not users of the SCCs

In addition to the surveys of the 46 SCCs and 681 SCC members, 416 non-users of SCCs were surveyed in 12 municipalities in 6 departments. The 6 departments were selected to coincide with the departments where the survey was conducted for SCC members.

Tables on the basic attributes of these samples are presented below. 12 municipalities where some SCCs operate were chosen to identify the perceptions of non-financial users or users of banks or MFIs on SCCs and their financial needs. (Table 4.1)

In each municipality, meetings were also held with community leaders, such as community or village boards, and some group discussions with bank/MFI users and people who do not use financial services.

As for the age of the respondents, the majority are between 20 and 49 years old, and as for their marital status, 38% are in domestic partnership (registered or not registered and 25% are married.

As shown in the table, the level of education varies, 37% have schooling up to 6th grade or less, 20% have completed or not completed 9th grade (basic education), and 42% have higher education. (Table 4.2 - 4.3).

Table 4.1: Number of respondents by financial use status and locations

Region	Dept.	Municipality	No financial services use			Use of Bank/MFI			Gran Total
			Rural	Urban	Total	Rural	Urban	Total	
Western Region	Copán	Cucuyagua	8	7	15	7	7	14	29
		Santa Rosa de Copán	8	6	14	7	8	15	29
Northwestern Region	Cortés	Peña Blanca (Santa Cruz de Yojoa)	8	7	15	8	8	16	31
		San Pedro Sula	9	9	18	9	8	17	35
	Yoro	Sulaco	8	8	16	8	8	16	32
		Yoro	7	9	16	9	7	16	32
Northeastern Region	Atlántida	Jutiapa	8	10	18	8	8	16	34
		La Ceiba	8	9	17	9	9	18	35
Eastern Central Region	Francisco Morazán	Talanga	8	7	15	4	12	16	31
		Tegucigalpa	23	16	39	9	16	25	64
Southern Region	Choluteca	Choluteca	8	9	17	8	7	15	32
		San Marcos de Colón	9	9	18	7	7	14	32
Total			112	106	218	93	105	198	416

Table 4.2: Number of respondents by gender, age, and marital status

Marital status / Age	18-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60-67	Total
Male	1	48	42	56	42	5	194
Domestic partnership	0	17	23	25	11	2	78
Married	0	2	9	19	16	3	49
Separated/Divorced/Widowed	0	0	0	1	6	0	7
Single	1	29	10	11	9	0	60
Female	3	67	68	56	26	2	222
Domestic partnership	1	25	31	18	5		80
Married	1	10	14	20	9	1	55
Separated/Divorced/Widowed	0	0	2	3	7	1	13
Single	1	32	21	15	5		74
Total	4	115	110	112	68	7	416

Table 4.3: Number of respondents by educational level

Education level of respondents	Male			Female			Grand Total
	Rural	Urban	TTL	Rural	Urban	TTL	
Elementary school completed or less	49	24	73	55	27	82	155
Basic education not completed or completed	23	22	45	21	19	40	85
Diversified education not completed or completed	14	38	52	26	36	62	114
Undergraduate not completed, completed or more	6	18	24	11	27	38	62
Total	92	102	194	113	109	222	416

4.2 Economics and financial management of non-users of SCC services

4.2.1 Occupations of respondents of non-users of SCCs' services

The main occupations of the respondents showed a similar trend to the survey for SCC members, with a higher percentage of people with (i) own business, (ii) employees, (iii) housewife and (iv) farmers. In relation to the sectors or business and agricultural sectors in which they are engaged, they are mainly grocery (47 households), sale of clothing (31), trade workshop (31), production of basic grains (19), vegetables and fruits (12), coffee (11), among others.

Table 4.4: Occupations of respondents who are not users of SCCs

Type of profession	No financial service use	Use of Bank/MFI	Total
Self-owned business	180	102	282
employee	99	54	153
Housewife	76	20	96
Farmer	35	19	54
Student	20	11	31
Unemployed	21	3	24
Other	18	3	21
Retired/Pensioner	0	0	0

4.2.2 Income level of non-users of SCC services

The average amount of monthly household income of the respondents is 15,950 Lps, and the median is 10,000 Lps. There is tendency that the figures are lower for (1) rural area compared to urban area, (2) women with men, and (3) people without financial service use with people with financial service use, respectively. (Table 4.5, Figure 4.1-4.2).

Regarding the total amount of savings¹, there is the same trend. More specifically, it was observed that respondents without the use of financial services have less savings than respondents with the use of financial services: more than 80% of people without the use of financial service have the amount of savings less than 5,000 Lps, and 50% have no savings at all, with the average of only 2,070.60 Lps and the median amount of 0.0 Lps. On the contrary, the average amount of respondents with the use of financial service is 30,975.2 Lps. and the median was 10,000 Lps. (Table 4.6).

As a difference with the result among SCC members, non-users of SCCs did not show a trend towards a polar distribution of those with small and large deposits. (Figure 4.3 - 4.4 and Figure 2.2 in Chapter 2).

Table 4.5: Respondents' average and median monthly income in Lps.

	Average in Lps.	Median in Lps.	No. of Respondent
Total	15,950	10,000	416
Persons without financial service use	12,457	10,000	218
Users of Bank/MFI	19,796	15,000	198
Rural	15,047	9,500	205
Urban	16,828	14,000	211
Female	14,774	10,000	222
Male	17,296	12,000	194

¹ The total amount of savings includes deposits in financial institutions and deposits in homes and other places.

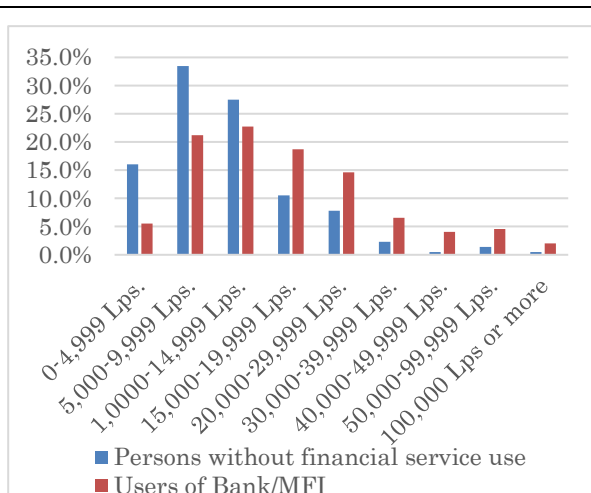


Figure 4.1: Distribution of monthly income of non-users of SCCs (people without and with use of financial services, in %)

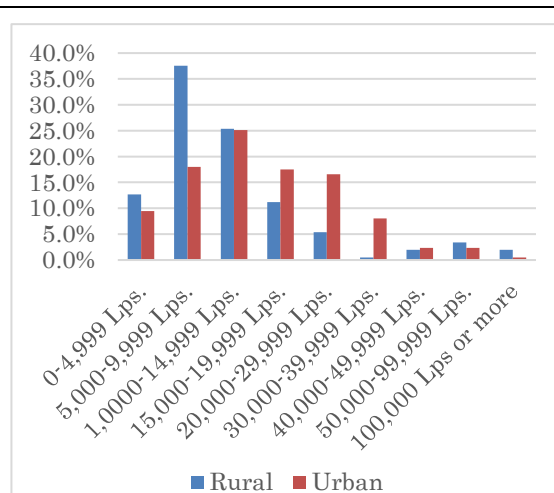


Figure 4.2: Distribution of monthly income of non-users of SCCs (in rural and urban areas in %)

Table 4.6: Respondents' average savings amount (in Lps)

	Persons with no financial service use	Users of Bank/MFI
The total amount of savings in financial institutions	0	29,020
The total amount of savings	2,071	30,975

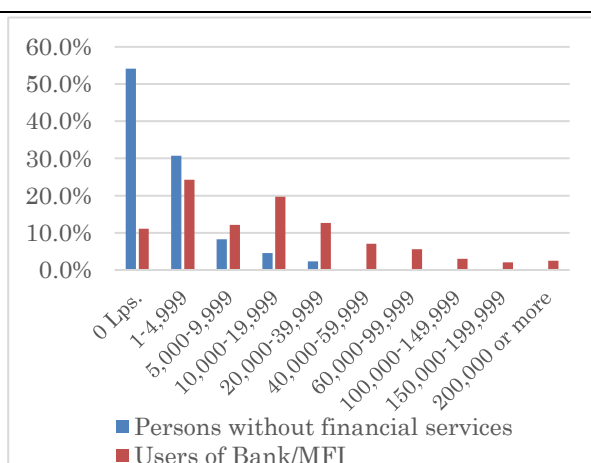


Figure 4.3: Distribution of savings amount of those with and without financial use (in %)

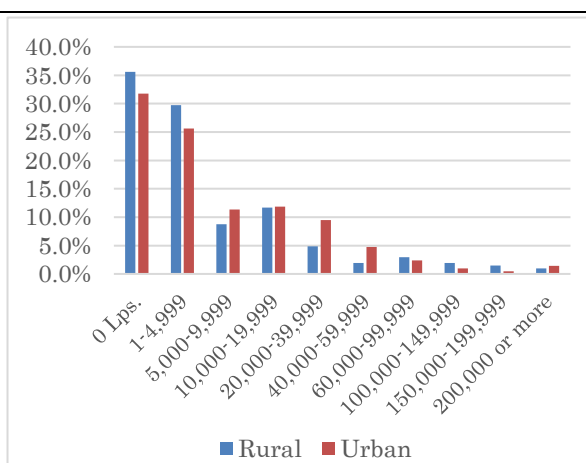


Figure 4.4: Distribution of total savings amount of those in rural and urban areas (in %)

4.2.3 Use of communication devices and the internet

Among those surveyed, the majority have a smartphone. Even in rural areas, more than 75% of people responded that they have it. As for computers, about 20% of people in urban areas, and people using banks or MFIs have it. In the 6 departments studied, it was observed that in the department of Yoro, fewer people responded that they have smart phones and more people use basic function phones (Table 4.7 and Figure 4.5).

With respect to Internet use, even in rural areas and people without use of financial services, 70-80% of people have access to and use the Internet in some way (Table 4.8).

Considering the high use of smartphones and the internet, it is indicated that there is potential for digital service use through financial entities including SCCs.

Table 4.7: Use of communication devices by respondents from different segments (in %)

	Persons with no use of financial services	Users of Bank/MFI	Rural	Urban	Male	Female
Landline telephone	0.9%	2.5%	1.0%	2.4%	2.6%	0.9%
Cell phone (smartphone)	76.1%	93.4%	77.6%	91.0%	79.9%	88.3%
Cell phone (basic phone)	17.4%	6.6%	17.1%	7.6%	13.9%	10.8%
Computer	4.1%	21.2%	6.3%	18.0%	10.8%	13.5%
None of the above	6.4%	0.5%	4.4%	2.8%	4.6%	2.7%

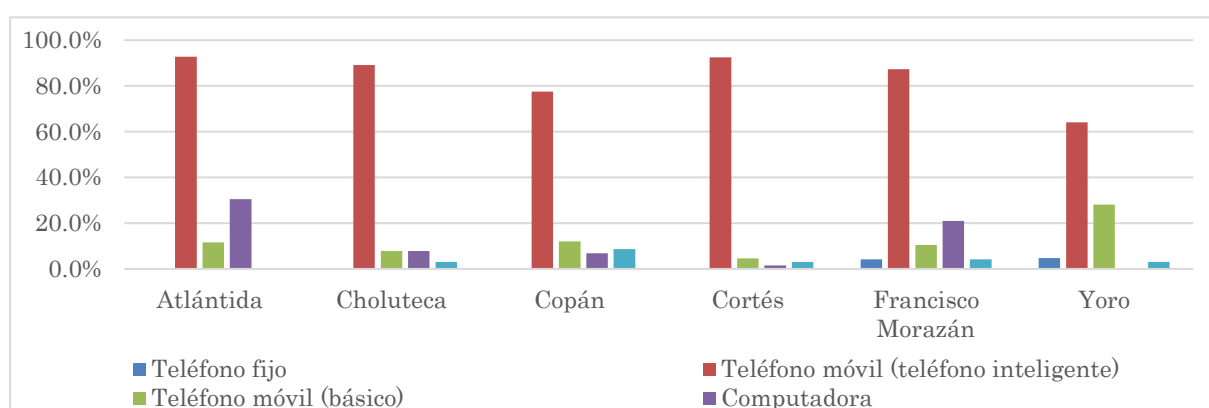


Figure 4.5: Respondents' use of communication devices in different departments (in %)

Table 4.8: Internet use of respondents from different segments (in %)

	Persons with no use of financial services	Users of Bank/MFI	Rural	Urban	Female	Male
I don't use the Internet much.	19.3%	3.5%	15.6%	8.1%	8.6%	15.5%
Yes, but I use the internet only occasionally.	11.0%	4.0%	12.2%	3.3%	5.9%	9.8%
Yes, I use the internet a few times a week.	11.0%	6.1%	13.7%	3.8%	77.5%	65.5%
Yes, I use the internet almost every day.	58.7%	86.4%	58.5%	84.8%	8.1%	9.3%

4.3. Analysis of the perception and demand of users of bank and MFI services

4.3.1 Use by individuals of financial services provided by banks and MFIs

Confidential Information

Confidential Information

Of these people who use financial services, 81.3% use a savings account, 41.9% use a loan, 15.7% use insurance, and 28.8% use a debit card. In terms of debit card, insurance, ATM, virtual and mobile banking, there is a tendency for men to use these services more than women. On the other hand, more women answered that they receive international family remittances than men (Table 4.10).

Table 4.10: Types of financial services used by respondents with use of financial services (in %)

	Total	Male	Female	Rural	Urban	Elementary school completed or less	Basic education not completed or completed	Diversified education not completed or completed	Undergraduate not completed, completed or more	Ages 18-29	Ages 30-39	Ages 40-49	Ages 50 or more
Savings account	81.3%	78.9%	83.3%	77.4%	84.8%	71.4%	60.6%	91.5%	91.1%	87.8%	76.2%	81.5%	81.3%
Loan	41.9%	43.3%	40.7%	41.9%	41.9%	59.2%	57.6%	33.8%	24.4%	24.5%	42.9%	46.3%	59.4%
Insurance	15.7%	18.9%	13.0%	11.8%	19.0%	16.3%	12.1%	11.3%	24.4%	4.1%	28.6%	14.8%	9.4%
Receive international remittance	11.1%	8.9%	13.0%	10.8%	11.4%	18.4%	12.1%	7.0%	8.9%	8.2%	14.3%	11.1%	9.4%
Send and receive local remittance	3.5%	4.4%	2.8%	2.2%	4.8%	4.1%	0.0%	4.2%	4.4%	4.1%	1.6%	1.9%	9.4%
Debit Card	28.8%	34.4%	24.1%	22.6%	34.3%	10.2%	9.1%	35.2%	53.3%	30.6%	27.0%	37.0%	15.6%
Credit card	7.1%	5.6%	8.3%	2.2%	11.4%	2.0%	0.0%	7.0%	17.8%	8.2%	4.8%	5.6%	12.5%
Lease financing	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Payment of public services	21.2%	24.4%	18.5%	16.1%	25.7%	14.3%	12.1%	25.4%	28.9%	14.3%	15.9%	22.2%	40.6%
Automated Teller Machine	14.1%	20.0%	9.3%	8.6%	19.0%	4.1%	3.0%	16.9%	28.9%	12.2%	9.5%	22.2%	12.5%
Internet Banking	9.6%	16.7%	3.7%	7.5%	11.4%	0.0%	3.0%	12.7%	20.0%	8.2%	14.3%	9.3%	3.1%
Mobile Banking	16.2%	21.1%	12.0%	8.6%	22.9%	4.1%	6.1%	15.5%	37.8%	16.3%	17.5%	14.8%	15.6%
Payroll Account	2.5%	5.6%	0.0%	2.2%	2.9%	2.0%	0.0%	2.8%	4.4%	2.0%	6.3%	0.0%	0.0%
Others	0.5%	1.1%	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.2%	0.0%	0.0%	1.9%	0.0%

Regarding savings products used, 100% of respondents use savings accounts in Lempira and almost none use other types of accounts such as fixed-term savings account, installment savings accounts, accounts in USD or accounts for children. This result indicates that possibly bank/MFI user households use these types of accounts less than SCC users: in the survey of SCC members, 100% have a contribution account, 15% have a fixed-term savings account, and 10% have a children's account. This attributes to the difference in the distribution of savings amount between SCC users and non-users as well (Table 4.11). (Table 4.11).

Regarding the objectives of loan use, the majority answered that they use them for investment (59%) or working capital (43.4%) for their existing businesses, followed by 15.7% for "purchase or improvement of their housing" and "working capital for their agricultural production". (Table 4.12)

Table 4.11: Types of deposit accounts (in %)

	Total	Male	Female	Rural	Urban
Withdrawable savings account in Lempira	100%	100%	100%	100%	100%
Term Savings Account in Lempira	1.9%	2.8%	1.1%	1.4%	2.2%
Installment savings account in Lempira	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Account for minors in Lempira	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Withdrawable Savings Account in USD	1.2%	2.8%	0.0%	1.4%	1.1%
Term Savings Account in USD	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Installment Savings Account in USD	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Account for minors in USD	0.6%	0.0%	1.1%	1.4%	0.0%
Other type of account	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

Table 4.12: Objectives of loan use (%)

	Total	Male	Female	Rural	Urban
To invest in your own existing business	59.0%	56.4%	61.4%	56.4%	61.4%
For working capital for your existing business	43.4%	38.5%	47.7%	41.0%	45.5%
To purchase or improve your house	15.7%	17.9%	13.6%	7.7%	22.7%
For working capital for agricultural production	15.7%	20.5%	11.4%	25.6%	6.8%
To purchase home appliances	7.2%	10.3%	4.5%	2.6%	11.4%
For your children's future education	4.8%	5.1%	4.5%	0.0%	9.1%
To start a new business	4.8%	5.1%	4.5%	2.6%	6.8%
Payment of debts	4.8%	10.3%	0.0%	0.0%	9.1%
To buy cars or motorcycles	4.8%	7.7%	2.3%	2.6%	6.8%
For an emergency	2.4%	0.0%	4.5%	2.6%	2.3%
Vacation trip	1.2%	2.6%	0.0%	0.0%	2.3%
Other Purposes	1.2%	0.0%	2.3%	2.6%	0.0%

4.3.2 perception of SCCs by users of financial services from banks and MFIs

A total of 198 respondents who use financial services were asked if they have thought about using SCC services. 26.3% have thought about approaching a SCC but have given up the idea of using it due to the lack of a SCC service point nearby, and another 27.3% are thinking about approaching a SCC. In total, it can be said that more than 50 % of bank or MFI users are potential members of a SCC if there are points of service nearby (Table 4.13).

Regarding the reason for not using the SCCs, the most frequent answers are that people did not feel the need to use SCCs (44.4%), they did not know about SCC services (22.7%), followed by the absence of service points such as branches/service windows (21.7%) and correspondent agents (11.1%), and the lack or inconvenience of virtual banking (6.1%) and mobile banking (5.6%). This result indicates that SCCs need to expand their physical or digital attention points and also socialize their services and advantages to people who are not aware of SCC services. Especially, people in rural areas answered that they did not use SCCs due to lack or inconvenience of attention points to start using SCCs. (Table 4.14)

Table 4.13: Respondents with use of financial services who have considered using SCC services (%)

	Total	Male	Female	Rural	Urban
No, but we are thinking of approaching cooperatives.	27.3%	24.4%	29.6%	22.6%	31.4%
We have never thought about it	43.9%	44.4%	43.5%	53.8%	35.2%
Yes we have thought about it, but there are no cooperative services in nearby places.	26.3%	28.9%	24.1%	23.7%	28.6%
Yes we have thought about it, but we have been turned down (membership, account or loan)	2.5%	2.2%	2.8%	0.0%	4.8%

Table 4.14: Reasons for not using SCC services (in %)

Reasons for not using SCCs	Total	Male	Female	Rural	Urban
Because we don't feel the need to use SCCs	44.4%	40.0%	48.1%	47.3%	41.9%
Due to the absence of offices/branches/windows	21.7%	21.1%	22.2%	26.9%	17.1%
Because of the absence of correspondent agents	11.1%	10.0%	12.0%	14.0%	8.6%
Because we don't know about SCCs services/products	22.7%	23.3%	22.2%	24.7%	21.0%
Because it is not safe to deposit money at SCCs	1.0%	1.1%	0.9%	0.0%	1.9%
Because the route to SCCs is not safe	1.0%	0.0%	1.9%	1.1%	1.0%
Inconvenience or absence of the web page	3.0%	2.2%	3.7%	3.2%	2.9%
Inconvenience/absence of mobile banking (application)	6.1%	6.7%	5.6%	3.2%	8.6%
Inconvenience/absence of transferring money to other institutions	5.6%	2.2%	8.3%	5.4%	5.7%
By contribution / contribution	4.0%	3.3%	4.6%	1.1%	6.7%
Inconvenience/absence of services	2.5%	5.6%	0.0%	0.0%	4.8%
Requires a lot of requirements, paperwork, takes time	2.5%	4.4%	0.9%	3.2%	1.9%
Lack of income	1.0%	1.1%	0.9%	1.1%	1.0%
Other reasons	2.0%	3.3%	0.9%	1.1%	2.9%

4.4. Analysis of perception and demand of people who do not use financial services

Several questions have been asked specifically for 218 people without use of financial services in order to know different opinions and demands for financial and non-financial services that they may potentially have.

When asked "why they have not used financial services", half of the respondents answered that they do not have the need to use financial services. However, the other half answered that they have reasons for not being able to use financial services even though they wish to use them: for example, 16.1% for no service points nearby, 13.3% for not knowing enough about the financial services of financial entities and 17% for not having enough money to save and maintain their financial account.

Table 4.15: Reasons for not using financial services (in %)

	Total	Male	Female	Rural	Urban
Because we feel no need to use financial services	50.0%	51.9%	48.2%	44.6%	55.7%
Because there are no offices/branches/shops nearby	16.1%	14.4%	17.5%	26.8%	4.7%
Because there are no correspondent agents nearby	6.4%	5.8%	7.0%	11.6%	0.9%
Because we do not know about financial services/products	13.3%	10.6%	15.8%	17.0%	9.4%
Because we think it is not safe to deposit money in financial institutions	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Because the route to the financial institutions is not safe	1.4%	1.0%	1.8%	0.9%	1.9%
We have applied for loans before, but they were not approved.	4.1%	5.8%	2.6%	2.7%	5.7%
We have tried to open an account, but they did not approve it.	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
My relatives do not allow me to use financial institutions	0.5%	0.0%	0.9%	0.9%	0.0%
My relatives will not allow me to leave the community	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
We don't have time	2.8%	2.9%	2.6%	2.7%	2.8%
We don't have enough money to save and maintain an account	17.0%	14.4%	19.3%	20.5%	13.2%
Caja Rural (rural credit union) is suficiente	1.4%	1.0%	1.8%	0.0%	2.8%
I want to use services	0.9%	0.0%	1.8%	0.9%	0.9%
Too much paperwork and paperwork, bad service	3.7%	4.8%	2.6%	3.6%	3.8%
Other reasons	3.2%	4.8%	1.8%	0.9%	5.7%

218 people with no use of financial services were asked about their interests in the use of financial services. The tables imply the following (Table 4.16 - 4.18):

Table 4.16: Interest in using financial services if there were nearby points of attention of financial entities including SCCs (in %)

	Total	Male	Female	Rural	Urban
Si	74.3%	71.2%	77.2%	76.8%	71.7%
No	25.7%	28.8%	22.8%	23.2%	28.3%

Table 4.17: Interest in using savings accounts if situation permits (in %)

	Total	Male	Female	Rural	Urban
Si	87.2%	83.7%	90.4%	86.6%	87.7%
No	12.8%	16.3%	9.6%	13.4%	12.3%

Table 4.18: Interest in using loans if situation permits (in %)

	Total	Male	Female	Rural	Urban
Si	68.8%	71.2%	66.7%	68.8%	68.9%
No	31.2%	28.8%	33.3%	31.3%	31.1%

- 74.3% of them responded that they would like to use financial services if there were offices/branches of financial entities including savings and credit cooperatives nearby.
- As for the demand to have a savings account, 87.2% answered yes. Then, 12.8% (28 people) with no interest in using savings account were asked why they are not interested, and the majority (78.6%) indicated lack of money as a reason for not wanting to use the account.
- For financial services in general and financial accounts, women have more demand than men.
- Regarding types of financial accounts, the majority (99.5%) showed interest in the lempira withdrawable account, and almost no one showed demand for other types of accounts.
- As for the loan, 68.8% showed their demand.

In summary, people who have not used financial services have demand for financial services. However, it would be necessary to improve their financial access by increasing different types of attention points and by informing these people more about the services of the SCCs so that they can approach and use the services of the SCCs when they are in need.

4.5 Financial management of people with and without use of financial services

In this section, other aspects were analyzed related to the perception, knowledge, and financial demand of the 416 respondents with and without the use of financial services.

4.5.1 Important aspects for opening financial accounts

All the 416 respondents were asked which aspects are important for opening a financial account, and the majority answered that "interest rate", "security of money" and "ease of flexible deposit and withdrawal" are important. It was pointed out that "the minimum amount to open the account" is important for people with no financial use, people in rural areas and age up to 30s. The importance of lowering the cost of opening a financial account for people who have more economic, geographic, and psychological obstacles was implied.

Table 4.19: Respondents' important aspects for opening accounts (in %)

Important aspects for opening an account	Total	Persons with no financial service use	Users of Bank/MFI	Male	Female	Rural	Urban	Edad 18-29	Edad 30-39	Edad 40-49	Edad 50 y más
Interest rate	66.3%	64.2%	68.7%	66.0%	66.7%	70.2%	62.6%	61.3%	68.2%	73.2%	61.3%
Security of deposit	60.1%	55.5%	65.2%	62.4%	58.1%	60.0%	60.2%	59.7%	58.2%	67.0%	53.3%
Easy to deposit and withdraw flexibly	57.9%	52.8%	63.6%	58.2%	57.7%	49.3%	66.4%	57.1%	59.1%	59.8%	54.7%
Easy to save with target amount	10.1%	8.7%	11.6%	10.8%	9.5%	8.8%	11.4%	6.7%	15.5%	8.9%	9.3%
Easy to receive and send family remittances	13.0%	8.3%	18.2%	9.8%	15.8%	10.7%	15.2%	16.8%	18.2%	7.1%	8.0%
Easy to make and receive business payments	12.0%	8.7%	15.7%	12.9%	11.3%	10.2%	13.7%	10.9%	18.2%	9.8%	8.0%
Minimum amount to open the account	19.7%	22.9%	16.2%	20.1%	19.4%	21.0%	18.5%	20.2%	23.6%	17.0%	17.3%
Others	2.4%	3.7%	1.0%	2.6%	2.3%	2.0%	2.8%	2.5%	2.7%	0.0%	5.3%

4.5.2 Use of family remittances and demand for economic security

It is worth mentioning that more women and people in urban areas receive family remittances than men and people in rural areas. Regarding the objectives of remittance use, apart from consumption (96.9%), the representative responses were for savings (25.2%) and education (26%). Especially, a high proportion of women allocated their remittances to education (33.7%) (Table 4.20 and 4.21).

Regarding the demand for insurance, 245 people (58.9%) out of 416 people surveyed showed interest in having affordable insurance if the opportunity existed. The 245 people with interest in having insurance were asked, most of them want to have life insurance and health insurance between 60 and 80%. Among the people with no desire to have insurance (171 people), the majority answered that they have never thought about insurance (Table 4.22 and 4.23, Figure 4.6).

Table 4.20: Persons receiving remittances (number and %)

	Total	Persons with no financial service use	Users of Bank/MFI	Male	Female	Rural	Urban
% of respondents with remittance	31.5%	28.0%	35.4%	24.7%	37.4%	26.8%	36.0%
No. of people with remittance	131	61	70	48	83	55	76

Table 4.21: General objectives for remittance use (in %)

Purpose	Total	Persons with no financial service	Users of Bank/MFI	Male	Female	Rural	Urban
For savings	25.2%	18.0%	31.4%	22.9%	26.5%	29.1%	22.4%
For consumption	96.9%	98.4%	95.7%	97.9%	96.4%	98.2%	96.1%
For education	26.0%	27.9%	24.3%	12.5%	33.7%	27.3%	25.0%
To buy land	0.8%	0.0%	1.4%	0.0%	1.2%	1.8%	0.0%
To build or improve houses	6.1%	4.9%	7.1%	12.5%	2.4%	5.5%	6.6%
To buy inputs for agricultural production	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
To start or improve family businesses	2.3%	3.3%	1.4%	2.1%	2.4%	3.6%	1.3%
To pay debts or loans	1.5%	1.6%	1.4%	2.1%	1.2%	0.0%	2.6%
For health and medicines	1.5%	1.6%	1.4%	0.0%	2.4%	1.8%	1.3%
Other	0.8%	0.0%	1.4%	0.0%	1.2%	0.0%	1.3%

Table 4.22: Interest in having financial insurance if the opportunity arose (in %)

	Total	Persons with no financial service use	Users of Bank/MFI	Male	Female	Rural	Urban
Si	58.9%	52.8%	65.7%	58.8%	59.0%	60.5%	57.3%
No	41.1%	47.2%	34.3%	41.2%	41.0%	39.5%	42.7%

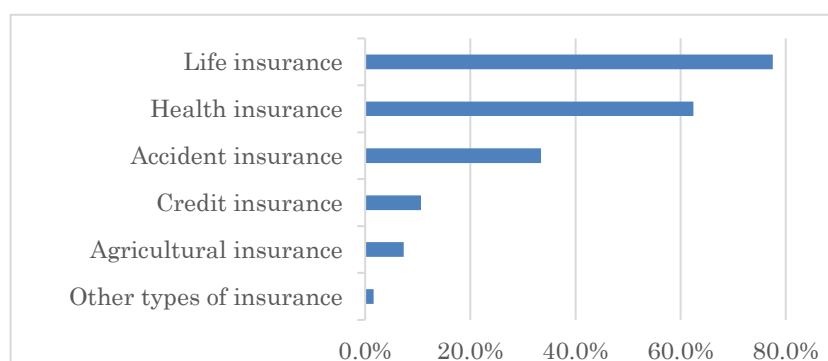


Figure 4.6: Demand for types of insurance (in %)

Table 4.23: Demand for types of insurance (in %)

We have never thought about insurance	84.8%
Because the price of the premium is expensive in comparison to its benefit.	4.7%
Because we don't want to pay for something we don't know if it happens or not.	8.8%
Even though we know the importance of insurance, we don't have the money.	2.3%
Others	2.9%

4.5.3 Financial management situation and demand for non-financial service

The 416 people with and without use of financial services were asked what type of financial management they engage in. The following are the representative results (Table 4.24 - 4.26):

- The most representative actions were "Economizing expenses (41.1%) and "making a family budget (36.8)", followed by "saving bills (24.0%)" and "keeping records of family income and expenses (14.9%)".
- It was identified that people using financial services realize "household budgeting" and "income and expense records" much more frequently than people not using financial services.
- There was no significant difference between men and women, nor between rural and urban areas in terms of family financial management.
- The majority of the respondents answered that they manage the household's money themselves (39.3%) or together with their partner (39.4%). There was not much difference between different genders or areas (rural or urban). Regarding the difference by their marital status, approximately 60% of people who are married or in domestic partnership managed their money together with their partner, and about 50% of single people managed their own money.
- Women, people in rural areas, and non-users of financial services are more likely to answer that they need permission from their partner to go out, although overall the majority (84.4%) did not need any permission to leave their home.

Table 4.24: Household financial management (in %)

	Total	Persons with no financial service use	Users of Bank/MFI	Male	Female	Rural	Urban
Make a family budget	36.8%	30.7%	43.4%	37.1%	36.5%	32.7%	40.8%
Set savings goal (savings objective, the amount of money desired to save at the end, monthly, yearly, etc.)	6.3%	5.0%	7.6%	6.2%	6.3%	5.9%	6.6%
Make records of family income and expenses in papers or notebooks	14.9%	10.1%	20.2%	13.9%	15.8%	14.1%	15.6%
Make records of family income and expenses in a smart phone	2.4%	0.9%	4.0%	2.6%	2.3%	1.5%	3.3%
Keep bills (or receipts)	24.0%	18.8%	29.8%	23.7%	24.3%	21.5%	26.5%
To try to economize on expenses	41.1%	40.8%	41.4%	42.3%	40.1%	42.9%	39.3%
Save money for the months when consumption is important	9.9%	6.9%	13.1%	8.8%	10.8%	8.3%	11.4%
We do not do any of the above	22.1%	26.6%	17.2%	22.7%	21.6%	21.5%	22.7%
Others	0.2%	0.0%	0.5%	0.0%	0.5%	0.0%	0.5%

Table 4.25: People who decide on the management of household expenses (in %)

	Total	Persons with no financial service use	Users of Bank/MFI	Male	Female	Rural	Urban
Each one	14.9%	18.3%	11.1%	15.5%	14.4%	10.2%	19.4%
My husband/wife	6.0%	8.7%	3.0%	5.2%	6.8%	6.3%	5.7%
My parents	8.7%	8.3%	9.1%	8.2%	9.0%	6.8%	10.4%
Others	0.7%	1.4%	0.0%	0.0%	1.4%	1.0%	0.5%
Myself	30.3%	27.1%	33.8%	33.5%	27.5%	33.2%	27.5%
Myself and spouse together	39.4%	36.2%	42.9%	37.6%	41.0%	42.4%	36.5%

Table 4.26: People who need permission to leave home (in %)

	Total	Persons with no financial service use	Users of Bank/MFI	Male	Female	Rural	Urban
Permission from my parents	5.0%	5.5%	4.5%	4.1%	5.9%	4.4%	5.7%
Permission from my wife or husband	10.1%	12.4%	7.6%	3.1%	16.2%	13.2%	7.1%
I do not need any permission.	84.4%	81.7%	87.4%	92.8%	77.0%	81.5%	87.2%
Others	0.5%	0.5%	0.5%	0.0%	0.9%	1.0%	0.0%

4.5.4 Non-financial service demand

The 416 people with and without use of financial services were asked questions on their demand for non-financial services, and the following main answers were obtained (Table 4.27 - 4.28)

- High percentage of respondents showed interest in receiving financial education, especially in household money management (62.7%), and receiving information about financial services (32.9%).
- There is a high interest in non-financial services to help them improve their business: entrepreneurship training (44.7%), individual business advises (32.2%), marketing training (23.8%). Especially about half of the women and people in rural areas surveyed showed a desire for entrepreneurship training.
- In terms of methods of receiving non-financial services, more than 70% of respondents want to participate in group face-to-face training, followed by individual advises with 31.0%. There is also some

demand for video chat via the internet (15.4%), interactive online training (13.9%), and smartphone application (7.9%).

Table 4.27: Types of non-financial services or training wished by respondents (in %)

	Total	Persons with no financial service use	Users of Bank / MFI	Male	Female	Rural	Urban
Family Financial Management Training	62.7%	63.3%	62.1%	58.2%	66.7%	62.4%	63.0%
Entrepreneurship training	44.7%	45.0%	44.4%	38.7%	50.0%	48.8%	40.8%
Lecture on financial services and products	32.9%	26.1%	40.4%	35.6%	30.6%	31.2%	34.6%
Individual business advisory services	32.2%	28.9%	35.9%	29.9%	34.2%	33.2%	31.3%
Technica de marketing y training to improve businesses	24.8%	18.3%	31.8%	25.8%	23.9%	23.4%	26.1%
Agricultural production techniques training	13.0%	9.6%	16.7%	16.5%	9.9%	17.1%	9.0%
Joint purchase of agricultural inputs	2.6%	1.8%	3.5%	3.1%	2.3%	2.4%	2.8%
Opportunity for fairs or markets to sell and promote your products or services	2.4%	0.9%	4.0%	1.5%	3.2%	1.0%	3.8%
Offer of information on selling prices at the agricultural market	1.9%	1.8%	2.0%	3.1%	0.9%	2.0%	1.9%
Offer of accounting application for your smart phone	1.0%	0.0%	2.0%	1.0%	0.9%	0.5%	1.4%
Others	0.5%	0.5%	0.5%	1.0%	0.0%	0.0%	0.9%
None or no interest	4.3%	5.5%	3.0%	7.2%	1.8%	3.4%	5.2%

Table 4.28: Methods of non-financial services or training wished by respondents (in %)

	Total	Persons with no financial service use	Users of Bank / MFI	Male	Female	Rural	Urban
Group in-person training	72.1%	72.0%	72.2%	66.5%	77.0%	77.6%	66.8%
Individual advisory service	31.0%	28.4%	33.8%	31.4%	30.6%	32.7%	29.4%
Online Video Lecture	15.4%	12.8%	18.2%	11.9%	18.5%	13.7%	17.1%
Interactive online training	13.9%	8.7%	19.7%	14.9%	13.1%	11.2%	16.6%
Training via smart phone application	7.9%	6.9%	9.1%	6.7%	9.0%	4.9%	10.9%
Information service via smart phone application for technical and market information	0.2%	0.0%	0.5%	0.5%	0.0%	0.0%	0.5%
Others	0.7%	0.9%	0.5%	1.5%	0.0%	1.0%	0.5%
None or no interest	3.1%	3.7%	2.5%	5.2%	1.4%	2.4%	3.8%

4.5.5 Knowledge of and demand for SCC services

Questions about SCCs were asked to 416 people with and without use of financial services in different ways, and it was indicated that there is a demand for SCC services although it was pointed out that there is a lack of sufficient knowledge about SCCs.

Table 4.29: Response to the question "Do you know which SCCs operate in the municipality?" (in %)

	Total	Persons with no financial service use	Users of Bank/MFI	Male	Female	Rural	Urban
Yes	75.2%	64.2%	87.4%	78.4%	72.5%	64.9%	85.3%
No	24.8%	35.8%	12.6%	21.6%	27.5%	35.1%	14.7%

The 416 respondents with or without use of financial services were asked if they know that some SCCs operate in the municipality?" and 75.2% answered yes. As well as people in rural areas and people with no use of financial services know about the existence of SCCs (Table 4.29).

Then the question "If there were offices, branches, or correspondent agents of a SCC

Table 4.30: Response to the question "If there were offices, branches or correspondent agents of SCC, would you open a savings account in that SCC?"

	Total	Persons with no financial service use	Users of Bank/MFI	Male	Female	Rural	Urban
Yes	82.7%	79.4%	86.4%	83.0%	82.4%	84.4%	81.0%
No	17.3%	20.6%	13.6%	17.0%	17.6%	15.6%	19.0%

Table 4.31: Response to the question "Do you know the difference between banks and SCCs" (in %)

	Total	Persons with no financial service use	Users of Bank/MFI	Male	Female	Rural	Urban
Yes	41.3%	26.4%	58.1%	41.8%	41.0%	37.1%	45.5%
To some extent	19.7%	21.8%	17.2%	21.1%	18.5%	18.5%	20.9%
No	38.9%	51.9%	24.7%	37.1%	40.5%	44.4%	33.6%

Table 4.32: Response to the question "Do you know the difference between a contribution account and an ordinary savings account offered by the SCCs?"

	Total	Persons with no financial service use	Users of Bank / MFI	Male	Female	Rural	Urban
Si	42.1%	24.1%	62.1%	42.3%	41.9%	35.1%	48.8%
To some extent	15.4%	16.7%	14.1%	14.4%	16.2%	13.7%	17.1%
No	42.5%	60.2%	23.7%	43.3%	41.9%	51.2%	34.1%

Table 4.33: Response to the question "Do you know that SCCs and rural credit union rurales are different?" (in %)

	Total	Persons with no financial service use	Users of Bank / MFI	Male	Female	Rural	Urban
Si	34.6%	20.8%	50.0%	35.6%	33.8%	32.7%	36.5%
To some extent	12.5%	16.2%	8.6%	13.9%	11.3%	11.7%	13.3%
No	52.9%	63.9%	41.4%	50.5%	55.0%	55.6%	50.2%

Table 4.34: Changes respondents wish on SCCs

	Total	Persons with no financial service use	Users of Bank/MFI	Male	Female	Rural	Urban
Presence of offices/branches/subsidiaries nearby	28.6%	25.7%	31.8%	34.6%	22.7%	25.8%	31.1%
Create correspondent agents	20.0%	19.7%	20.2%	24.4%	15.6%	19.6%	20.3%
More attractive deposit interest rate	17.3%	15.6%	19.2%	18.0%	16.6%	16.5%	18.0%
Lower contribution/deposit amount	5.5%	5.0%	6.1%	4.4%	6.6%	4.1%	6.8%
Increase loan amount	7.5%	6.0%	9.1%	7.8%	7.1%	5.2%	9.5%
More attractive loan interest rate	13.7%	12.4%	15.2%	13.7%	13.7%	13.9%	13.5%
More attractive website	1.7%	0.0%	3.5%	0.0%	3.3%	1.5%	1.8%
Mobile banking (application)	6.7%	1.8%	12.1%	4.4%	9.0%	6.2%	7.2%
Transfer with other financial institutions	6.5%	2.3%	11.1%	3.9%	9.0%	5.2%	7.7%
Fewer documents required	5.8%	5.0%	6.6%	4.9%	6.6%	5.7%	5.9%
Other improvements	6.3%	4.6%	8.1%	2.9%	9.5%	8.2%	4.5%

nearby, would you open a savings account with that SCC?", and more than 80% of the respondents answered yes. This indicates that, if access to SCCs is improved, more people would be interested in joining a SCC. (Table 4.30)

Regarding knowledge on their financial entities and financial services, it was revealed that a certain percentage of people do not have basic information such as the difference; (1) between banks and SCCs, (2) contribution account and ordinary savings account, and (3) the difference between SCCs and rural credit union (caja rural). (Table 4.31 - 4.33).

The 416 respondents were asked what improvements or changes they wish on the SCCs, and most of the responses were about the presence of attention points such as offices/branches (28.6%), and correspondent agents (20.0%). It was indicated that bank/MFI users and women wish improvements of SCCs especially in virtual banking and mobile banking including transfer between different financial institutions. (Table 4.34)

4.5.6 Other findings from the study

Interviews and meetings were held in the 6 departments where the survey was applied to 416 people with and without the use of financial services. Interviews and meetings were held for community leaders, people without or with use of financial services, some production cooperatives, etc.

In this section, representative comments from the interviews and meetings are summarized on the financial inclusion and service improvement of the SCCs in the future.

In summary, the SCCs provide a good service to their users currently. However, it is expected to further improve physical and digital access to better serve the convenience of its existing and potential users.

Table 4.35: Information obtained by meetings on financial inclusion

Topics	Representative and significant comments
Knowledge on and access for SCCs	About 1.5 million people are SCC users, but there are many people who do not know much about SCC services, especially in rural areas even though there are SCC offices and branches in their municipalities. According to comments, this is due to the lack of attention points and visualization, including visits by SCCs in their areas.
Access	- There is lack of SCCs in most villages, even in municipalities with SCCs. There are many people who save at home due to the absence of a nearby financial service point. - Most mentioned that they want SCCs' agents for nearby financial access and also for use in the early and late hours, which would help SCCs and their current and potential users. Currently only a few SCCs offer agents.
Financial services and digital services	- Advantages of large SCCs are low loan interest rates and high savings interest rates compared to those of banks and MFIs. Members can borrow up to a certain percentage of their contribution easily. - Many people with bank services use them for more facilities, e.g., nearby service points such as branches, counters and correspondent agents, online payments (virtual and mobile banking, debit cards and etc.). To start using services of SCCs, people wish these services in the SCCs as well. - Many people mentioned that it would be desirable if they could make savings deposits or withdrawals and loan repayments from the SCCs through <i>tigo</i> money or <i>tengo</i>. - Some mentioned that banks are faster in the loan application and approval process. - There is a high demand for small loans between 3,000 Lps and 5,000 Lps for their economic activities from people who do not use financial services, although most financial institutions and SCCs do not offer loans of these amounts. - Many people with banking services use them because they are salaried employees and the companies where they work make their payroll payments through these

Comments by Correspondent Agents	- Many banks and Tigo Money correspondent agents interviewed expressed interest in becoming SCCs agents as well if the opportunity arose. - There is a rural credit union (Caja Rural) that functions as an agent for banks in Choluteca. Although this is a special case, it shows the potential of rural credit unions as correspondent agents.
Non-financial service, financial education	- The majority of respondents want to receive financial education and non-financial services such as business, entrepreneurship, and market trainings, and would like to receive them if offered. - Most want face-to-face and group financial education.
Gender and financial inclusion	- In general, women have more difficulties with collateral because the property is often owned by men, and women have fewer economic resources. - Most of them mentioned that they make decisions about the use of family money together with their partners.
Emigration and remittances	- In most of the areas studied, many people migrate due to lack of opportunity and income, and insecurity. - It was commented in a rural area of Choluteca that emigration from that area had been reduced due to the creation of employment and income in the area.
Other points	Confidential Information - There is a need to recover credibility and strengthen the security of deposits of the SCC sector by establishing a deposit insurance fund and effective publicity. - During the pandemic, people were not willing to be guarantors because of the deteriorated economic situation and high possibility of losing their resources. - During the pandemic, emigration accelerated greatly due to the economic downturn and lack of income.

Chapter 5. Strategy of savings and credit cooperatives

This chapter presents the strategies taken from the 46 cooperatives surveyed, and suggestions for improving the management of the SCC sector, based on the analysis developed in this study.

5.1 Management and administrative strategy

5.1.1 Summary of strategies

In order to analyze the measures to be applied for the improvement and strengthening of the SCC sector, it is important to look at their strategies. 46 SCCs were asked about their strategies, and their responses can be summarized in the following tables.

As the table shows, the most adopted key indicator is "loan portfolio growth" in the organizational strategy of the SCCs (Table 5.2).

Table 5.1: Areas in strategic planning

Question: What contents are included in your strategic planning?	Opened membership SCCs	Closed membership SCCs	Total
Customer Management	96.7%	81.3%	91.3%
Strategic management	90.0%	75.0%	84.8%
Process management	83.3%	62.5%	76.1%
Human resource management	80.0%	68.8%	76.1%
Technology management	76.7%	50.0%	67.4%

Table 5.2: Key Strategy Indicators

Question: What Key Performance Indicators (KPIs) are applied in your strategic management?	Opened membership SCCs	Closed membership SCCs	Total
Increase in credit balance	96.7%	93.8%	95.7%
Increase in members	96.7%	87.5%	93.5%
Increase in contribution from members	90.0%	75.0%	84.8%
Increase in saving balance	86.7%	62.5%	78.3%
Increase in surpluses	73.3%	56.3%	67.4%
Number of new products and services	56.7%	43.8%	52.2%
Indicator related to financial health	60.0%	31.3%	50.0%
Number of trainings provided for your members	50.0%	31.3%	43.5%
Gender related indicators	26.7%	12.5%	21.7%

Table 5.3: Indicators for the management of gender issues

Question: What kind of indicators are applied in relation to gender issue?	Opened membership SCCs	Closed membership SCCs	Total
Percentage of women in members	90.0%	75.0%	84.8%
Percentage of women in the Board of Directors	83.3%	68.8%	78.3%
Percentage of women in employees and managers	73.3%	62.5%	69.6%
Percentage of women in users of savings	60.0%	37.5%	52.2%
Percentage of women receiving credits	56.7%	43.8%	52.2%
Percentage of women participating in trainings	40.0%	18.8%	32.6%
Percentage of women using digital services	16.7%	6.3%	13.0%

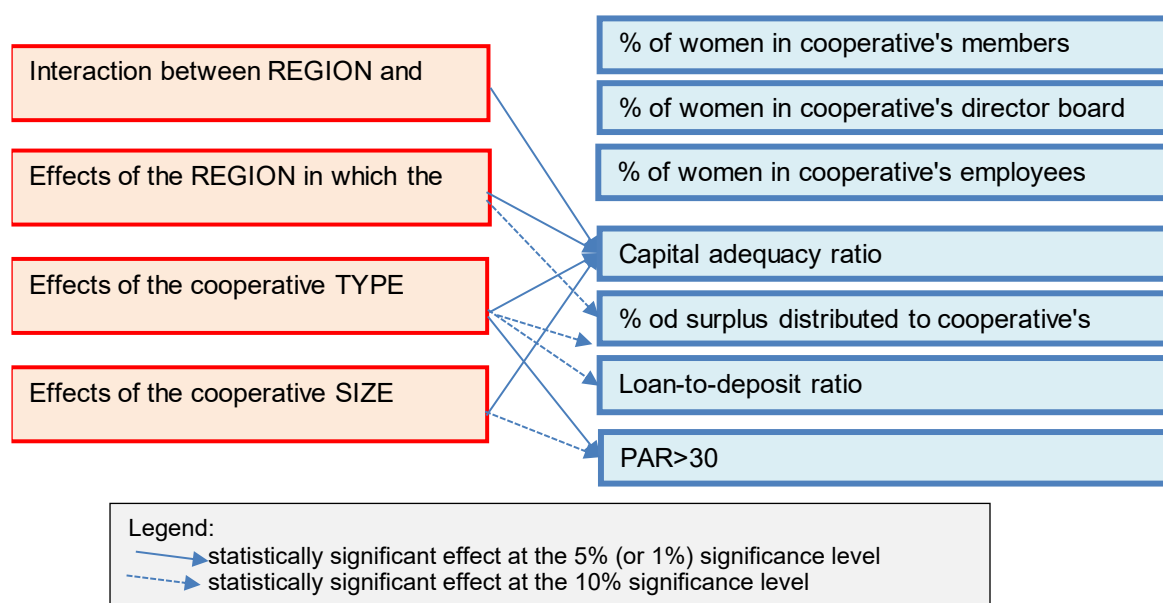
5.1.2 Key management indicators

The table demonstrates key management indicators of the 46 SCCs surveyed. The "loans/savings" ratio is high, as most Honduran SCCs have accumulated high amount of contributions by their members and allocate its certain amount to loans.

**Table 5.4: Management indicators
(average of 46 SCCs surveyed)**

Loan-to-deposit ratio	127.2%
Capital adequacy ratio	34.9%
% of women in members	56.4%

To analyze the effects of (i) region in which the SCC operates, (ii) type of SCC (open or closed membership), and (iii) size of the SCC (number of members) for different management indicators, the analysis of variance (ANOVA) has been applied. The results of the analysis can be summarized in Figure 5.1.



**Figure 5.1: Effects of region, type, and size of CCS, for CCS management indicators
(Results of the analysis of variance)**

The graph indicates the followings:

- SCCs' principal attributes do not affect the percentages of female members, managers, and employees.
- The "equity/total assets" ratio is affected by different attributes of the SCCs. This indicator is high in closed membership and small SCCs, and low in open membership SCCs in the eastern region.
- Percentage of surpluses allocated to members is high in the closed membership SCCs that are located in the western region.
- The "Loan/savings" rate is higher in closed membership SCCs than in open membership SCCs by lending their contributions more.
- Delinquency is higher in open membership SCCs than in closed membership SCCs. It is low in medium-sized SCCs.

5.2. Marketing strategy

5.2.1 Competitive strategy considerations

46 SCCs in different regions were asked on the level of competition with other SCCs and banks. In summary, competition is intense not only in urban areas but also in rural areas as shown in Tables 5.5 and 5.6.

Table 5.5: Competition in urban areas

Do you think that the competition among financial entities is intensive in urban area?	(No of SCCs)
1. Strongly Yes	32
2. Yes	9
3. No	2
4. Strongly No	2
5. We do not operate in urban area	1

Table 5.6: Competition in rural areas

Do you think that the competition among financial entities is intensive in rural area?	(No of SCCs)
1. Strongly Yes	17
2. Yes	12
3. No	2
4. Strongly No	6
5. We do not operate in rural area	9

Confidential Information

Figure 5.2: Mapping of different cooperatives in the market in terms of target segments

5.2.2 Factors that promote user loyalty

It is important to analyze how to reinforce user loyalty in order to improve the marketing strategy.

More than 60% of the members surveyed use the services offered by other financial institutions, in addition

to the SCC with which they are affiliated. According to the analysis, the following 4 factors could be considered as contributing to strengthen the loyalty of its members:

- No dissatisfaction about the lack of mobile/virtual banking and debit card services.
- Loans with attractive interest rates
- Savings with attractive interest rate
- Good attention or hope for individual counseling in the future

The probability of "not" using another financial institution is estimated in each of the 16 possible cases (these 4 variables x 4), applying Bayesian statistical methods.

As shown in Case 1 of the table below, if all four conditions are met, the "probability of not using the other financial institution" can be predicted to be 62.0%. Conversely, if all four conditions are not met, this probability is 19.5% (Case 16).

Table 5.7: Expected probability of "not" using other financial institutions

Case	Not having dissatisfactions on the lack of internet banking and debit card services	Attractive interest rate for credits	Attractive interest rate for savings	Good attention or willingness to receive cooperative's advices	Probability of "not using" the other financial institutions (=using only cooperatives in which participate)
1	O	O	O	O	62.0%
2	O	X	O	O	53.2%
3	O	O	O	X	52.3%
4	X	O	O	O	50.1%
5	O	O	X	O	45.8%
6	O	X	O	X	43.2%
7	X	X	O	O	41.2%
8	X	O	O	X	40.3%
9	O	X	X	O	37.0%
10	O	O	X	X	36.2%
11	X	O	X	O	34.2%
12	X	X	O	X	31.9%
13	O	X	X	X	28.3%
14	X	X	X	O	26.6%
15	X	O	X	X	25.9%
16	X	X	X	X	19.5%

5.3 Measures to improve the competitiveness and administrative efficiency of SCCs

5.3.1 Capabilities that SCCs wish to strengthen

More than half of the SCCs surveyed wish to strengthen their capacities in digital marketing, development of inclusive financial services, loan management and financial education. In this context, it is worthwhile for the Project to strengthen financial education and the microcredit.

Table 5.8: Different capacities that SCCs wish to reinforce

	Opened membership SCCs	Closed membership SCCs	Total
Capacity for digital marketing	24	11	35
Capacity for managing credit programs	22	6	28
Capacity for the development of inclusive financial products and services	22	7	29
Ability to offer financial education	18	8	26
Administration ability	14	4	18
Accounting ability	6	1	7
Others	2	0	2
No. of sampled SCCs	30	16	46

To analyze the effects of (i) region where the SCC operates, (ii) type of SCC (open or closed membership), and (iii) size of the SCC (number of members) for different capacity building demands, analysis of variance (ANOVA) was applied. The results the analysis can be summarized in the following graph.

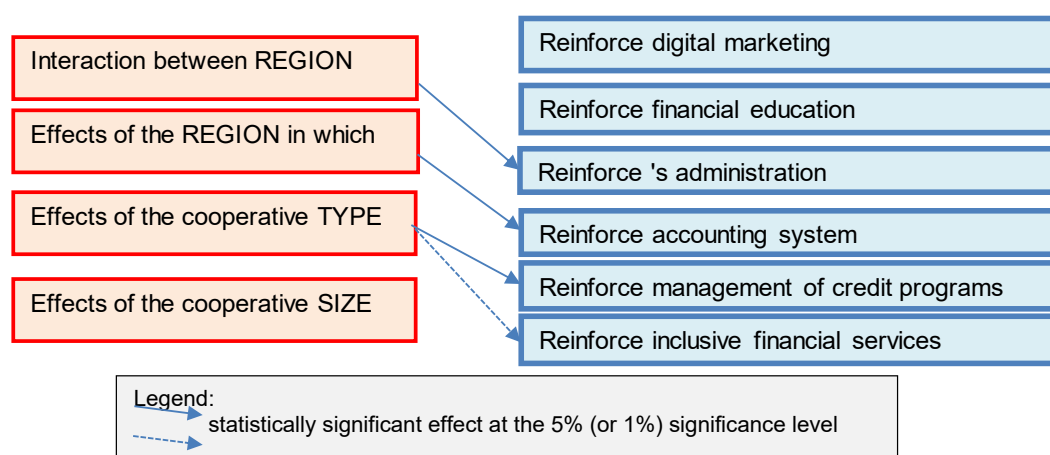


Figure 5.3: Effects of region, type, and size of SCCs, for demand for upgrading
(Results of the analysis of variance)

The graph demonstrates the following points:

- The demand for strengthening digital marketing and financial education is widely observed, not depending on the differences in the main attributions that the SCCs have.
- The demand for fostering loan management and inclusive financial services is widely observed in open membership SCCs.
- The demand for strengthening the accounting system is observed in the Eastern region.
- The demand for improved management is observed in the large SCCs located in the Eastern and Southern region, probably due to the strong competition in the area.

The following table shows the products and services that the SCCs surveyed would like to introduce and/or improve to offer in the future to their current and potential members.

Table 5.9: Products and services that SCCs
WISH to introduce and/or improve

	Opened membership SCCs	Closed membership SCCs	Total
Microcredit for individual persons	14	7	21
Microcredit for Solidarity group	15	4	19
Microcredit by village banking system	11	0	11
Agricultural loans	11	2	13
Savings	13	10	23
Insurance	7	2	9
Leasing	1	0	1
Factoring	1	0	1
Value chain financing	7	0	7
Transactional web site	20	5	25
Mobile banking	23	5	28
Others	3	1	4
No. of sampled SCCs	30	16	46

- Most of the open membership SCCs wish to introduce and/or improve the digital transfer service.
- About half of the open membership SCCs show interest in introducing or improving; (i) microcredit for Individuals, (ii) microcredit for Solidarity groups, and (iii) Savings product.
- One-third of the open membership SCCs showed a desire to introduce or improve (i) community banking microcredit and (ii) agricultural credit.
- There is some demand for SCC for (i) insurance and (ii) value chain finance.
- About half the closed membership SCCs want to introduce or improve (i) individual microcredit and (ii) savings products.

5.3.2 Important measures to strengthen the SCC sector

Based on the discussions developed in this study, the following measures can be recommended to promote the country's sustainable economic development by optimizing the SCC's financial and non-financial services as a promoter of financial inclusion at the regional and local level.

Table 5.10: Recommended actions to strengthen the SCC sector

Recommended measures	Notes
Strengthen physical and digital access	Considering the responses from the study, in order to meet the demands of current and potential users, one of the important points is to improve financial access. It is recommended that SCCs improve their physical and digital presence through the opening of new branches, service windows, establishing correspondent agents or generating alliances with other entities, and virtual and mobile banking.
Communicate information and benefits of SCCs to potential users.	Although approximately 1.5 million people are members of the SCCs in Honduras, there is more space to serve through the SCC sector. According to the study, many people who do not use financial services and do not use banking services are not sufficiently aware of the benefits and services of SCCs even though they have demand for financial service. Therefore, it is advisable to have better publicity and dissemination of information about services and benefits of SCCs to attract potential users.
Strengthen the collection of savings, using digital tools	The recording of expenses and income promotes a culture of savings. Therefore, it is important to program financial education to encourage the collection of savings, with a view to strengthening the financial health of the SCCs. It is worth mentioning that different types of members in different areas have different needs and capacities, so it is necessary to develop financial education in various forms such as group, individual, face-to-face, online, etc.
Increase profits and reducing risks of members' microbusinesses	There are high demands for non-financial services such as business improvement consulting on different topics such as management, operations, and marketing. It is important to provide appropriate financial and non-financial services to local microbusinesses and also increase the surplus of the CCSs while reducing financing risks. For example, in the garment manufacturing sector, reducing in-process inventories can reduce working capital needs and thus reduce post-investment risk. Improvement of (1) business of their members and (2) the operation of SCCs can be a win-win relationship for the local economy.
Develop and deliver digitized financial services	Certain users are dissatisfied with the lack of services such as debit card, virtual and mobile banking on the part of the SCC. Many SCC users have already been taken away by banks for those dissatisfaction. It is important to offer basic services such as transfer between different SCCs and other financial institutions.
Introduce and/or strengthen the capacity to offer microcredit.	In order to offer loan opportunities to people in need, it is advisable to introduce and/or strengthen the microcredit management capacity of the SCCs. In this way, more people can have financial access based on repayment capacity and different types of collateral according to need. It is worth mentioning that there is strong demand for small amount of loans for economic activities and strengthening the local economy is a way to keep the population in the country with opportunity and hope.
Foster loans for new businesses (especially for women entrepreneurs).	Considering that large banks are also penetrating the local entrepreneur loan market, it is important for SCCs to foster their operations in that market, taking advantage of their familiarity in the local community. Young women, in particular, demand financial and non-financial services to facilitate entrepreneurship, so it is important to provide them in a way that generates positive synergy.
Develop financial products related to	If the international remittance is saved or invested efficiently, their users can improve their household and local economy. In this context, it is important to provide

international remittances.	financial products that promote remittance savings, and productive investments with complementary loans, etc.
----------------------------	---

5.3.3 Marketing strategy for the CCS sector

Within the framework of this study, the survey was applied to more than 1,000 people, including both members of the SCCs and "non" users of SCC services. These respondents can be classified into the following 7 segments, applying cluster analysis.

Table 5.11: Segmentation of current and potential users of SCC services with “Personas”

Fidelity	Segment image		Features	
Loyal SCC users		Sandra, 45 years old	● Lives in the urban area ● She has her own business. She is interested in expanding her existing business, rather than building a new business. She has the demand for working capital for her business. ● Records household income and expenses.	Loyal members
		John, 50 years old	● He is a farmer, and lives in the rural area, with a large family. He has demands for investments in land and animals. ● He is also interested in starting new businesses.	
Both SCC and bank users		Emerson, 45 years old	● In addition to having a permanent job, he has a business (store) in the urban area. ● He has a car and computers. ● He is concerned about the fund in his old age and is also saving for his children's education. ● He develops the family budget and has a savings goal.	Non-loyal users
Not so active SCC user		Rosa, 40 years old	● She is a housewife and has a job. ● She does not have much savings. ● Although she is a SCC member, she does not use the services much.	
Bank users		Ricardo, 25 years old	● He is young, and lives in the urban area. ● His education level is high. ● He is interested in new financial services and business development.	Potential members
Non-users of financial services		Maria, 35 years old	● She owns a small local informal business and is also a small-scale producer. ● If there is an opportunity, she would like to use financial services, but there are no points of attention nearby and there is a lack of knowledge. ● She does not have much savings but lack practice and knowledge of family financial management.	
Non-users of financial services		Jaime, 30 years old	● He is young. ● He is underemployed or unemployed and is interested in looking for a new job or going to the U.S. to work. ● He tries to economize expenses but does not have the savings.	

The followings are possible measures of improvement to be implemented by SCCs:

- **Marketing to maintain loyal members:** The segments named "Sandra" and "Juan" are loyal SCC

members. Therefore, it is important to provide services appropriate to their demands, to maintain and reinforce their "loyalty".

- **Marketing to attract non-loyal SCC members:** Some people use both bank and SCC to optimize their financial management. It is important for the SCC to offer digital financial services so that this segment will continuously be interested in using the services by SCCs in the future.
- **Marketing to attract potential members:** Certain young people interested in business development do not use the SCC service, only banks. It will be important to convert this so-called "Ricardo" segment into SCC users. It is also desirable that the SCCs try to engage people who have not used financial services from banks or SCCs and offer opportunities for both basic financial services and non-financial services, such as financial education and entrepreneurship training. There are certain proven methodologies that can serve these people with limited resources and capabilities to improve the quality of life and their economies.

(END)

ホンジュラス国地域に根差した金融包摂推進を通じた貧困削減プロジェクト（第1期） プロジェクト活動検討に向けたジェンダーに関する分析（2023年9月）

1. 本文書の目的

本プロジェクトでは、金融包摂と金融教育を通じて、ホンジュラスの信用組合（信組）の既存・潜在利用者の生計向上能力および手段の強化を目指した業務を行っている。プロジェクトの活動は信組の監督機関である CONSUCOOP、信組の連合会（FACACH および FEHCACREL）、パイロット活動に参加する信組（パイロット信組）とともに実施される。

プロジェクトを実施するにあたって、詳細計画フェーズである第1期には、信組セクターに関する状況をジェンダーの視点から分析した上で、ジェンダー平等に向けた取り組みや、ジェンダーに基づいた不利益の軽減に向けたプロジェクト活動を実施することを予定している。

詳細計画フェーズでは、これまで市場調査および規制監督に関する調査を行ってきた。これらの調査の実施過程では、法令や規制監督上のジェンダーに関する項目、信組セクターにおけるジェンダー平等やジェンダーの視点に立った取り組み、信組の既存・潜在的な女性顧客（女性組合員）がかかえるジェンダーに基づく課題等についても分析を行った。また、銀行等を監督し国家金融包摂戦略を管轄する国家銀行保険委員会（CNBS）や Alliance For Financial Inclusion（AFI）等が発表している分析情報をもとに女性の金融包摂の状況と課題を分析した。本文書においては、これらの調査結果を取りまとめ、本プロジェクトにおけるジェンダーに関する取り組みの方向性に関する案を示す。

本文書の第2章では、プロジェクトの概要を記述する。第3章では、金融包摂および信組セクターにおけるジェンダーに基づいた課題を整理する。その上で、第4章では、本プロジェクトにおいてジェンダー視点に基づいた金融包摂を進めるにあたっての方向性を整理する。

2. プロジェクトの概要

ホンジュラスは中南米の最貧国の一つであり、貧困削減は同国の優先課題である。本件の先行事業では、⑦貧困削減のために金融包摂が重要であること、④金融包摂のためにはコミュニティ金融機関である信用組合（以下、信組）の果たす役割が大きいこと等が明らかにされた。協同組合の歴史の長いホンジュラスでは、信組は持続的貧困削減に貢献できるポテンシャルが高い。かかる信組の重要性を踏まえ、本プロジェクトでは、ホンジュラスの金融包摂と金融教育を通じた信組の既存・潜在利用者の生計向上能力および手段の強化を目指した業務を行っている。

本プロジェクトの概要は、以下の通りである。

目的	金融包摂と金融教育を通じた信組の既存・潜在利用者の生計向上能力・手段を強化する。
現地側実施機関（C/P）	・協同組合の振興・監督を行う国家協同組合監督委員会（CONSUCOOP） ・二つの信用組合連合会（FACACH・FEHCACREL）
プロジェクト実施期間	2022年10月から2027年11月（詳細計画フェーズの第1期は、2022年10月から2023年12月）
主要業務内容	①「規制監督強化に関する取り組み」、②「信組の事業とサービス改善のためのパイロット事業」、③「生計向上アプローチガイドラインの構築と普及」

詳細計画フェーズである第1期（2022年10月～2023年12月）の主な活動は、信組をめぐる市場・規制に関する調査を実施、パイロット信組の選定、連合会を通じた活動の方向性の検討、第三国研修の実施、パイロット活動開始に向けた準備である。詳細計画フェーズの活動の概要は、以下の図の通りである。

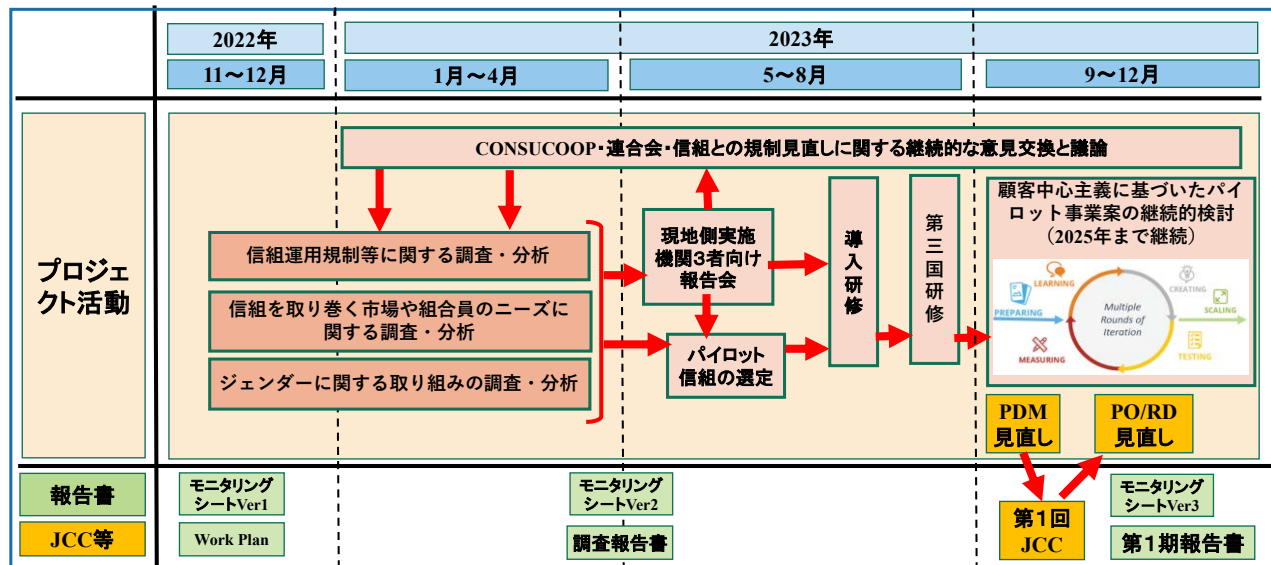


図1： 第1期（詳細計画フェーズ）の活動の概要

このような予定に基づき、これまで信組をめぐる市場調査、規制監督にかかる調査を実施し、ホンジュラスの信組セクターの置かれている状況を明確にしてきた。その上で、6つのパイロット信組¹が選定され、連合会を通じた活動として、マイクロクレジットおよび金融教育に関するプログラムが進められることも合意されている。本プロジェクトにおけるパイロット信組ならびに連合会との活動は、主に2024年から2025年にかけて実施される。

2025年中旬以降には、上述の活動に基づいて、「金融包摂を通じた生計向上アプローチ」と同アプローチに関するガイドラインが作成される。そして、主に2026年から、連合会を通じて同ガイドラインは加盟信組に普及されることが予定されている。

¹ 合計17信組から応募があり、CACIL、COMLESUL、ELGA、La Guadalupe、Rio Grande、Sanmarqueñaの6信組が選定された。COMLESULはFEHCACRELに、それ以外はFACACHに加盟している。

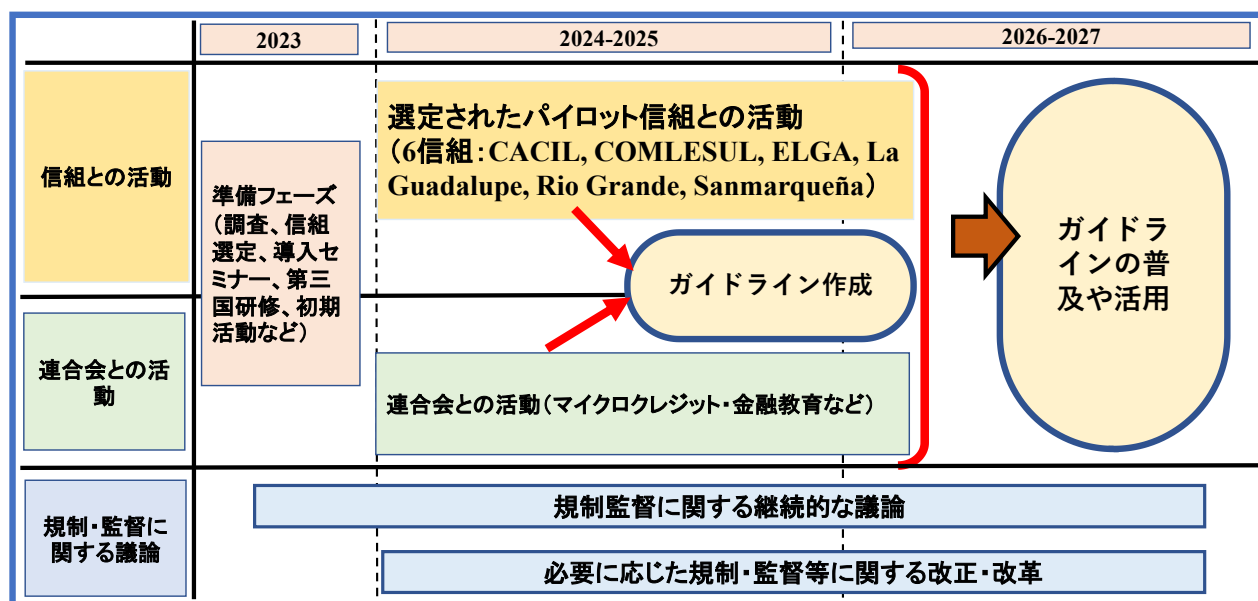


図2： プロジェクトの流れ

詳細計画フェーズでは、本プロジェクトにおいてジェンダーの視点に基づいた活動が現地側実施機関と実施できるよう検討する。以下の表のように、実施体制、プロジェクト活動、モニタリングにおいて、ジェンダーの視点に基づいて活動を実施する。

実施体制	● パイロット信組や連合会等と活動を実施する際、現地側実施機関のプロジェクト実施チームにジェンダー視点に基づいた検討を担当する職員の配置を試みる。担当者は、必ずしもジェンダー委員会のメンバーとは限らない。
プロジェクト活動	● ニーズ調査、サービス設計、普及方法を検討する際には、対象セグメント（特に脆弱な状態に置かれた女性）の視点が反映されるよう工夫する。また、利用者にとってジェンダーに基づく不利益がないように実施される。 ● 上述のプロセスにおいては、意思決定に女性の声が反映されるよう工夫する。
モニタリング	● インパクト評価やモニタリングでは、男女別の情報収集と分析ができるよう設定する。 ● インパクト評価やモニタリングの結果、事業活動への参加者・受益者の男女比に偏りがある場合や、導入した技術の実践・定着に男女差がある場合、ジェンダーに関する負の影響があれば分析の上、是正を検討する。

3. 金融包摂に与える法規制や経済、社会状況に関する分析

本章では、本プロジェクトにおいて信組セクターを通じて女性の金融包摂や社会参加を促進するにあたって前提となる法律や、金融包摂や就労状況に関する指標を確認する。また、AFI によるホンジュラスにおけるジェンダーに基づく金融包摂促進に向けた分析と提言を紹介する。また、ホンジュラス国内における女性の金融包摂に関係すると考えられる機関の情報を整理する。

3.1. 女性およびジェンダーに関する法規制について

本節では、本プロジェクトにおいてジェンダー平等を考えるにあたって重要となる周辺状況や法規制に関する基本情報を整理する。

労働法ならびに女性機会均等法に関する情報は、以下の通りである。

労働法	労働法においては、特例措置として、女性の労働に関する規定が設けられている（第 1 章 127 条から 148 条）。女性の労働に関する規則や禁止事項等は以下の通りである。 ・ 女性と未成年者は通常の労働日の中で 2 時間の休憩が与えられなければならない。（Artículo130） ・ 未成年の女性が道徳や品位に反すると思われる印刷物、苦情、図面、写真、絵画、紋章の販売や配布に従事することの禁止。（Artículo134） ・ 雇用契約に係るすべての権利を有し、報酬を受け取りながら産前 4 週間、産後 6 週間の産休育休を与えなければならない。休暇取得のために労働者は診断書（妊娠の状態、出産予定日、休暇開始日が記載）を提出しなければならない。また、医師は無料で診断書を発行し、雇用主は受領証を発行しなければならない。（Artículo 135） ・ 雇用主は、ホンジュラス社会保健省が支給する出産手当と妊娠した労働者に支払うべき報酬との差額を負担しなければならない。社会保健省が出産手当を負担する義務を負わない場合は、雇用主が全額負担する。（Artículo 136） ・ 雇用主は、労働者が子供に授乳するために、生後 6 か月間午前・午後の 2 回、30 分ずつの休憩を給与から控除せずに与える義務がある。（Artículo 140） ・ 20 人以上の労働者を雇用する雇用主は、母親が 3 歳未満の子供を安全に保育できるよう、保育者を雇用し、勤務時間中に子供を預けるための適切な施設を提供する義務を負う。（Artículo 142） ・ 女性労働者が妊娠または授乳を理由に解雇されることはない。（Artículo 144） ・ 妊娠中の女性を、多大な労力を要する業務に従事させること、5 時間を超える夜間労働に従事させることの禁止。（Artículo 147） ・ 本規定と規則に含まれる女性及び未成年者の労働を保護する規定への違反は、市民であれば誰でも通報することができる。（Artículo 148）
女性機会均等法	・ 2000 年に発行された女性機会均等法では、雇用機会や社会保障における機会均等について述べられている。同一労働に対して同一賃金の支払いを行うこと、男女の権利に差がないことや労働法にも記載のある職場における保育施設の設置義務

	等、雇用に関する規定がまとめられている。
--	----------------------

上記より、法律上は女性であることにより不利益を被らないよう、法律が設定されていることが伺える。一方、前述した通り、男女における雇用状況、フォーマル経済への従事状況、収入格差は大きく、女性が十分な機会を得られていないことが伺える。聞き取り情報や他文献に基づくと、様々な要因（例えば、女性の方が家事労働等を負担する割合が多い）により、社会経済活動上の不利益を被っていることが伺える。

次に金融包摂、特に信用組合セクターにおけるジェンダーに関する法規制について分析する。

協同組合セクターは、協同組合法に活動方針等の大枠が定められている。これは本プロジェクトの対象の信用組合セクター全体に適用される。信組セクターがジェンダーに関して実施することが協同組合法によって義務とされている取り組みは、以下の通りである。

ホンジュラス全国女性協同組合評議会について	・ 男女平等と女性協同組合員の発展と権利の確保のための専門的な技術補助機関として、ホンジュラス全国女性協同組合評議会（CONAMUCOOPH）が設立される。（第 91 条） ・ ホンジュラス全国女性協同組合評議会は、協同組合セクターにおける女性のリーダーシップと機会均等の促進・強化を担当するホンジュラス協同組合総連合会（C.H.C.）の補助機関であり、以下の権限を有している。 ➤ 女性の権利を守るプログラムを推進するために、公的・私的な機関や組織と戦略的な提携を結ぶ。 ➤ 協同組合における「ホンジュラスの男女平等・公平計画」の規定の促進と取り入れにおいて、国およびその機関に協力する。 ➤ 全国の協同組合システムにおいて、男女平等と女性の発展およびその権利を確保する。 ➤ 社会的・経済的な擁護と意思決定への参加を促進・奨励する。 ➤ 研修、能力開発、技術支援、戦略的提携を通じて、女性のリーダーシップと政治参加を促進する。 ➤ 国内の農村部や都市部の女性の実態に合わせ、男女平等の方法論と内容で協同組合教育を推進する。 ➤ 社会的経済企業のモデルのもと、持続可能な開発の観点から、生産参加における女性のエンパワーメント、経済的自立、個人的・集団的イニシアチブを刺激する。 ➤ あらゆるレベルの協同組合内にジェンダー委員会の設立を確実にし、その機能のために男女平等の制度化と主流化のための方針と手段を確立する。 ➤ あらゆるレベルの協同組合内にジェンダー委員会の設立を促進する。 ➤ 男女平等の研修プログラムを設計・実施し、意識を高め、男女が平等かつ公平に参加できるよう感化する。 ➤ 家父長的慣習、男性性、ケア経済の変革を促進する教育やその他のプログラムを設計し、実施する。
組合のジ	・ 理事会および監査役会の構成員の 50%以上は女性でなければならない。協同組合

ジェンダー平等に向けた活動等に関する義務	が設置する各委員会では、平等な代表権が確保されなければならないが、ジェンダー委員会は例外で、過半数が女性で構成されなければならない。（第 109 条） ・ 組合および連合会は、ジェンダー、若者、教育の委員会を設置しなければならない。各テーマに関して CONAMUCOOPH と CONAJOVEN（ホンジュラス若者協同組合評議会）が発行する一般的なガイドラインに従わなければならない。（第 71 条） ・ 各組織の教育委員会の委員長は理事会の副理事が、ジェンダー委員会（Comité de Género）の委員長はできれば女性理事が、ユース委員会の委員長は取締役会が指名する者が務める。（第 72 条） ・ ソーシャルバランスの指標について（関連箇所のみ抜粋）： 若者ならびに女性の参加が均等に促進されたかを示す指標が使用される必要がある。（第 93 条） ・ 同法の対象となる協同組合に融資や協調融資を行う公共部門は、雇用創出、農業開発、移民の参加、女性世帯主の参加、その他男女格差の縮小を目的としたプログラムなど、社会的・金融摂を促進するプログラムやプロジェクトを優先して供与しなければならない。（第 179 条）
-----------------------------	---

このように、信用組合セクターでは、法律に基づきジェンダー平等に関する取り組みが行われている。また、本プロジェクトにおいて実施した信組セクターの規制監督に関する調査分析では、信組の組合員がジェンダーに基づいて不利益を被るような規制や監督方法は確認されていない。

一方、協同組合法の第 179 条を除いて、ジェンダーの視点に基づいて組合員のニーズ調査や、女性のニーズに則ったサービス開発や提供を行うことについて明確に記述されているとまでは言えない。

3.2. ジェンダーに基づく金融包摂の阻害要因について

本節では、ジェンダーに基づく規制監督上の阻害要因等について情報を整理する。

(1) CNBS による金融システムにおける男女格差の分析（2023 年 6 月）²

金融セクターを規制監督する国家銀行保険委員会（CNBS）は、2019 年より、女性の金融包摂促進に向けた取り組みを実施している。その一環として男女別のデータを収集の上、分析・公表している。

本項では、金融機関から収集した情報や国の統計局から集めた 2022 年末までのデータを、CNBS が集計した結果を整理する。主に 2018 年から 2022 年までの 5 年間分のデータが比較されている。このように、CNBS は男女別に各種データを集計し分析の上、定期的に公表している。同レポートは量的データが中心であるが、CNBS は質的な調査も実施する方針であることを示しており将来的にジェンダーの視点に立った金融包摂を促進するための施策が打ち出される可能性がある。

項目	データおよび考察（考察はプロジェクトチームによる）
----	---------------------------

² 本項目のデータや図表は全て、CNBS が 2023 年の 6 月に発行した“Brecha de Género en el Sistema Financiero de Honduras Junio 2023（ホンジュラスの金融システムにおけるジェンダーに基づく格差）”を出典としている。

就 労 状 況	就労者全体で見ると、男性の 58.5%、女性の 41.5%が何等かの形で就労している。給与所得者は、男性が 65.4%に対して 34.6%であった。一方、就労者のうち家事に関する労働から収入を得ている割合は男性が6.5%に対して、女性は98.5%であった。このように、男性の方が安定した収入が得られる労働についている割合が高いのに対して、女性の方が不安定かつ低賃金の労働についている割合が高い。(図3) 失業率については、一貫して女性の方が高い。2022 年には、男性が 6.2%であったのに対して、女性は 12.9%であった。コロナ禍となった2020 年からは高止まりしていることがわかる。(図4) <table><caption>図3：男女別でみる失業率</caption><thead><tr><th>年</th><th>男性失業率</th><th>女性失業率</th><th>失業率</th></tr></thead><tbody><tr><td>2018</td><td>4.5%</td><td>7.4%</td><td>5.7%</td></tr><tr><td>2019</td><td>4.2%</td><td>8.1%</td><td>5.7%</td></tr><tr><td>2020</td><td>8.7%</td><td>13.7%</td><td>10.9%</td></tr><tr><td>2021</td><td>7.0%</td><td>10.7%</td><td>8.6%</td></tr><tr><td>2022</td><td>6.2%</td><td>12.9%</td><td>8.9%</td></tr></tbody></table> <table><caption>図4：男女別でみる労働形態の割合</caption><thead><tr><th>労働形態</th><th>男性</th><th>女性</th></tr></thead><tbody><tr><td>労働人口の割合</td><td>58.5%</td><td>41.5%</td></tr><tr><td>就業者の割合</td><td>60.3%</td><td>39.7%</td></tr><tr><td>給与所得者の割合</td><td>65.4%</td><td>34.6%</td></tr><tr><td>非就業者の割合</td><td>59.7%</td><td>40.3%</td></tr><tr><td>家事労働から収入を得ている割合</td><td>6.5%</td><td>98.5%</td></tr><tr><td>収入を得ないで家事労働をしている割合</td><td>46.9%</td><td>53.1%</td></tr></tbody></table>	年	男性失業率	女性失業率	失業率	2018	4.5%	7.4%	5.7%	2019	4.2%	8.1%	5.7%	2020	8.7%	13.7%	10.9%	2021	7.0%	10.7%	8.6%	2022	6.2%	12.9%	8.9%	労働形態	男性	女性	労働人口の割合	58.5%	41.5%	就業者の割合	60.3%	39.7%	給与所得者の割合	65.4%	34.6%	非就業者の割合	59.7%	40.3%	家事労働から収入を得ている割合	6.5%	98.5%	収入を得ないで家事労働をしている割合	46.9%	53.1%
年	男性失業率	女性失業率	失業率																																											
2018	4.5%	7.4%	5.7%																																											
2019	4.2%	8.1%	5.7%																																											
2020	8.7%	13.7%	10.9%																																											
2021	7.0%	10.7%	8.6%																																											
2022	6.2%	12.9%	8.9%																																											
労働形態	男性	女性																																												
労働人口の割合	58.5%	41.5%																																												
就業者の割合	60.3%	39.7%																																												
給与所得者の割合	65.4%	34.6%																																												
非就業者の割合	59.7%	40.3%																																												
家事労働から収入を得ている割合	6.5%	98.5%																																												
収入を得ないで家事労働をしている割合	46.9%	53.1%																																												
収入	月収について、2022 年には、給与所得者の場合には男性が 7,919.2 Lps.、女性が 8,300 Lps.と女性の方が高かった。2021 年も同様の傾向を示し、女性の給与所得者の収入の方が高かった(図5)。一方、男性の方が給与所得者の割合が30%以上高いこと、失業率も女性の半分程度であることを考慮すると、全体では男性の方が収入を得ていると言える。 都市部・農村部、また、公的機関、民間企業、家庭内労働に分けてみると、細かい状況が浮かび上がる。月収の平均で見ると、男性の場合は都市部では 9,225.1 Lps.、農村部では 5,275.3 Lps.であるのに対して、女性では、それぞれ 7,770.4 Lps.と 4,283.8 Lps.であり、いずれも男性の月収の方が高かった。給与所得者の場合、都市部では男性が 10,086.4 Lps.、女性が 9,250.9 Lps.と男性の方が高い一方、農村部では男性 4,954.3Lps.、女性 5,643.9Lps.と女性の方が高い。都市部の給与所得者については、公的機関で働く女性の月給平均が 15,393.7 Lps.と男性よりも高く、この数字が女性の給与所得者の平均月収を引き上げた可能性が伺える。注目すべき点は、就労者に限ると、男性よりも女性の就学年数の方が長いことである。全体で見ると女性が9.0年間に比べて男性が7.8年であり、女性の方が収入の多い公的部門では、女性が13.7年、男性が11.9年であった。(図6)																																													

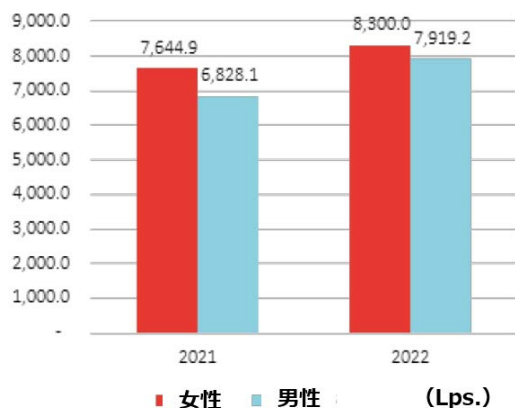


図 5：男女別でみる給与所得者の平均月収

女性					
カテゴリー	収入全国平均	給与所得者			
		給与所得者全体	公共セクター	民間セクター	家事労働収入
都市部	7,770.4	9,250.9	15,393.7	8,693.1	3,567.0
農村部	4,283.8	5,643.9	10,713.9	5,114.0	2,948.5
就学年数平均	9.0	10.2	13.7	10.0	6.9

男性					
カテゴリー	収入全国平均	給与所得者			
		給与所得者全体	公共セクター	民間セクター	家事労働収入
都市部	9,225.1	10,086.4	14,705.5	9,657.1	5,761.6
農村部	5,275.3	4,954.3	12,819.4	4,615.2	5,242.9
就学年数平均	7.8	8.0	11.9	7.8	5.5

図 6：男女別でみるセクターごとの月収 (Lps.)

預金

全国の口座数は 9,032,124 口座で、うち男性が所有しているのは 4,962,759 口座と、女性の 4,069,365 口座に比べて 20%以上多かった。一方、労働人口の一人当たりの預金口座数は、2022 年末の段階で女性が 2.46 口座に比べて、男性が 2.13 口座と女性の方が多かった。この傾向は 2018 年以降一貫している。また、男女ともに 2018 年から毎年一人当たり口座数は増加していた。労働人口を除くと、男性の一人当たり口座数の方が多いことが示唆される。(図 8)

平均預金残高については、男女ともに増加傾向にあるが、常に女性の方が多い。2022 年 12 月の段階では、女性の 30,368.0 Lps.に対して男性は 28,454.6 Lps.と、女性の方が 6.7%多かった(図 7)。地域別にみると、経済の中心地である Francisco Morazan 県と Cortés 県における口座数が圧倒的に多かった。全国 18 県のうち、女性の方が口座を多く持っているのは 7 県(Olancho 県、Valle 県、Colon 県、Intibucá 県、Yoro 県、Copán 県、Lempira 県)であった。これらの県では、海外や国内経済中心地で就労する親族から送金を受け取る目的などから女性が所有する口座数の方が多い可能性が考えられる。6 県のうち Lempira 県以外では、合計すると女性の方が男性よりも約 8%～20%前後預金残高が多かった。これは、国平均である 6.7%を大きく上回る。(図 9)

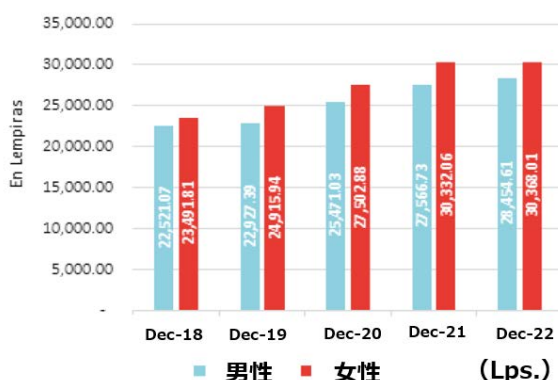


図 7：男女別でみる平均預金残高

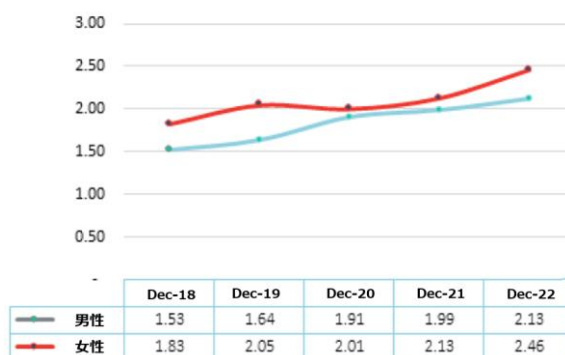


図 8：男女別でみる平均口座所有数

県	女性預金残高	男性預金残高	男女差額
Olancho	5,693.8	4,766.0	927.8
Valle	2,335.6	1,683.2	652.4
Colón	3,987.3	3,564.3	423.0
Intibucá	3,082.3	2,553.9	528.4
Yoro	5,927.1	5,475.4	451.7
Copán	7,983.9	7,331.3	652.7
Lempira	1,471.4	1,470.3	1.0

図 9：男女別でみる県ごとの合計預金残高（単位：100 万 Lps.）

融資

融資件数においては、これまで継続して男性の方が多かった。一方、2018 年には、男性の融資件数が女性より 17.4%多かったが、2022 年には 14.2%まで差が縮まった。（図 10）

融資タイプごとに見ると、マイクロクレジット（＝ビジネス向けの小規模融資のこと：MC）を除くと、女性への件数は 1 割以上少なかった。特に MC よりも融資金額の大きいビジネス向け融資では、男性に比べて女性への融資は 43.4%も少なかった。MC については、2018 年段階では男性への提供の方が数%多かったが、2020 年以降格段に増え、2022 年段階では 56%女性への融資件数の方が多くなった。（図 11）

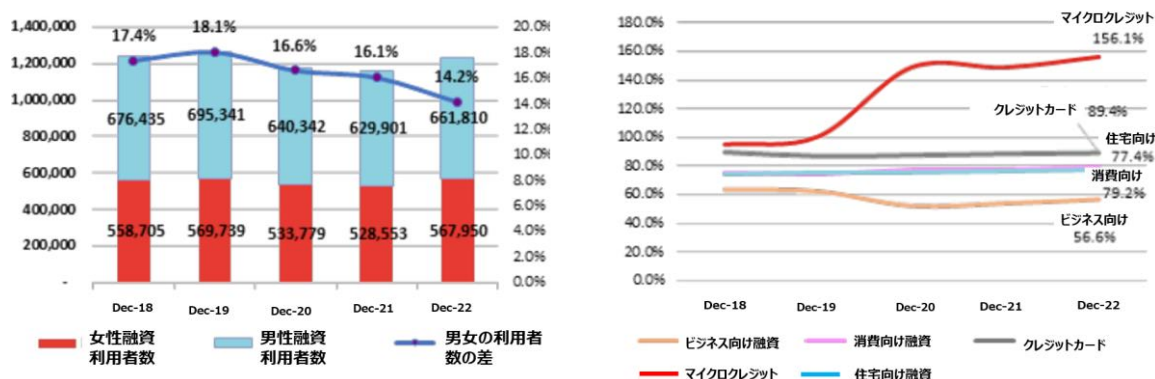


図 10：男女別でみる融資利用者数の推移 図 11：融資タイプ別にみる女性の融資利用割合（男性を 100 とした場合の割合）

成人のうち経済的アクティブ人口（労働人口）における融資利用者の割合は、2018 年以降、女性は約 30%前後、男性は 20%台後半で推移し、女性の方が高かった。Findex のデータと異なり女性の方が高い割合である理由は、無職かつ就労機会を探していない人々が分母に含まれないためであると考えられる。（図 12）

融資の金額については、5 種類の分類（ビジネス向け融資、消費、クレジットカード、MC、住宅）のいずれにおいても、男性の平均融資金額の方が大きかった。特にビジネス向け融資では、女性向けが 235,660Lps.であったのに対し、男性は 75%多い 412,167Lps.であった。（図 13）

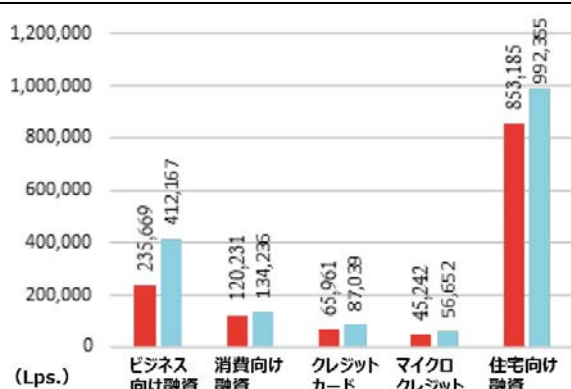
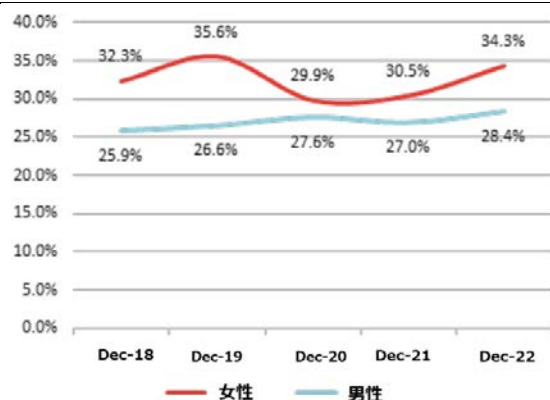


図 12：男女別でみる融資利用率の推移 図 13：男女別・融資タイプ別でみる平均融資金額

融資全体で見ると、2022 年には、金額ベースで融資全体の 62.7%が男性向け、37.3%のみが女性向けであった。融資全体における MC の割合のみ、女性向けの融資総額が大きいという結果であった。(図 14) ただし、図 13 で示したように、女性向け MC の平均融資金額は男性よりも約 20%小さいことが判明している。

融資の利率については、住宅向け融資とクレジットカードでは男女による違いはなかったが、その他の融資の分類では女性の方が高かった (MC で 2.4%差、消費向け融資では 3.8%差、ビジネス向け融資では 5.1%差)。(図 15)

一方、返済遅延率においては、いずれの融資の種類においても、女性の方が低かった (図 16)。信用力不足 (担保、保証人、収入、ビジネスの規模、ビジネスの経営年数) が影響している可能性もあるが、金融包摂や利用において女性が不当に不利益を受けていないか精査する必要がある。

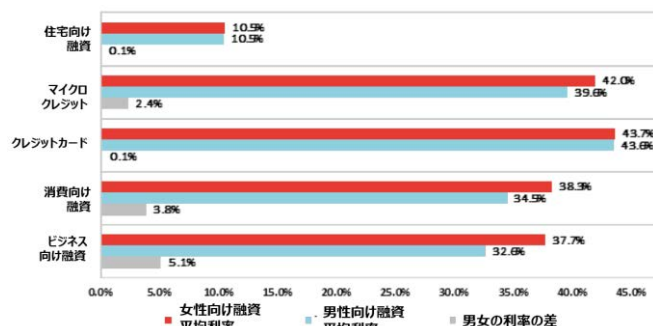
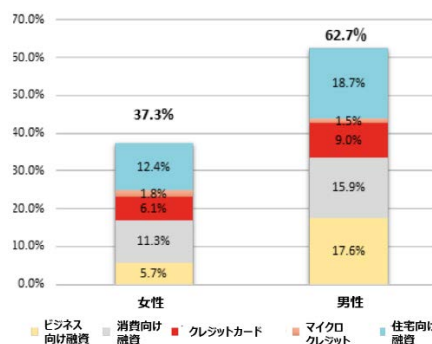


図 14：男女別・融資タイプ別で見る融資総額

図 15：男女別・融資タイプ別でみる平均利率

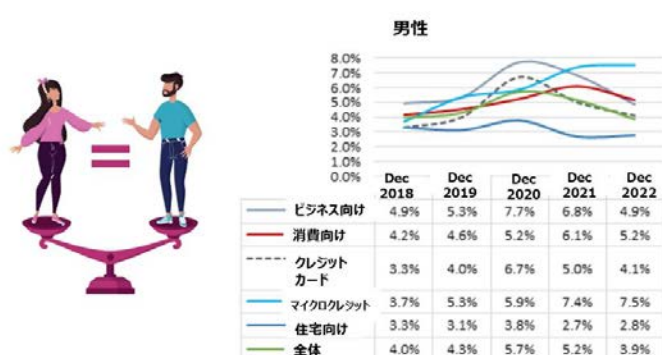
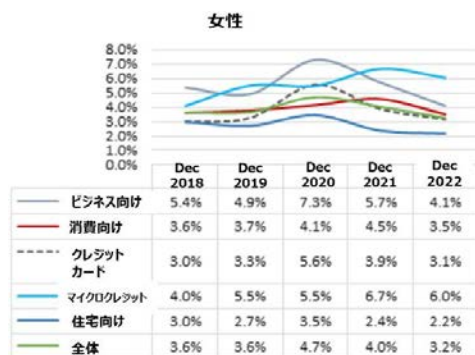
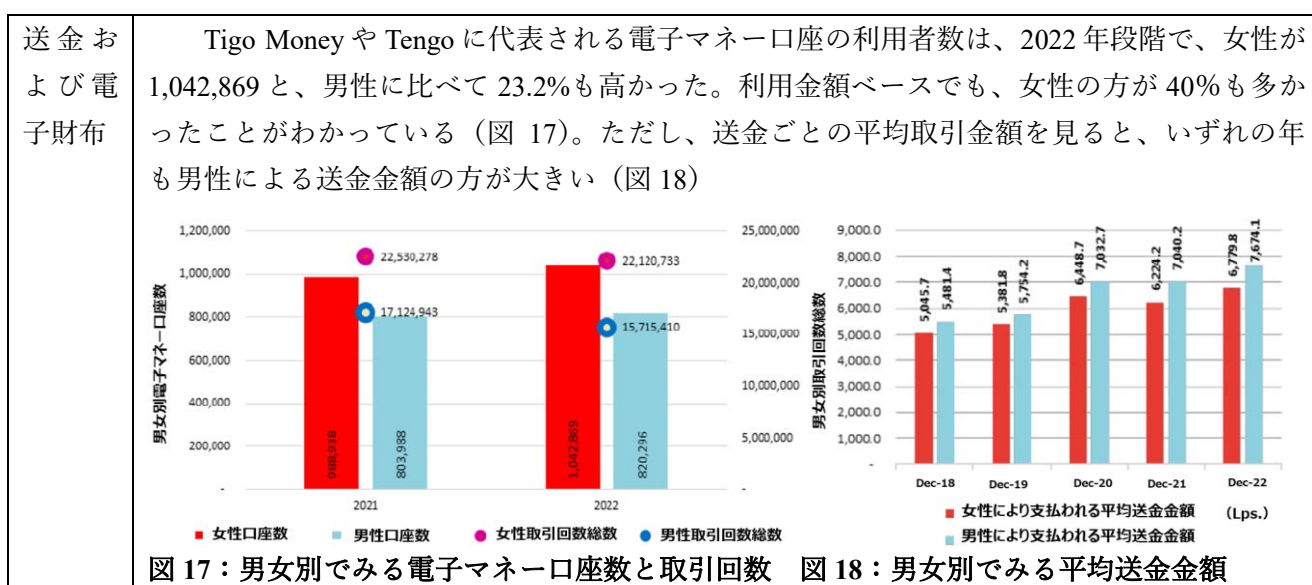


図 16：男女別・融資タイプ別に見る返済遅延率



(2) 金融包摂アライアンスによるホンジュラスの女性の金融包摂促進に向けた分析と提言³

以下、AFI が 2023 年 3 月に発表したホンジュラスの金融包摂に関するジェンダーギャップ分析の結果をまとめる。結論としては、規制監督上、明示的に女性が不利となる規制監督が実施されているわけではないが、経済、社会、文化、教育、居住地域等の様々な状況や、金融サービスプロバイダー側のバイアス等もあり、女性の金融包摂が十分に進んでいない現状が伺える。本報告書の元データの一部は CNBS が過去に発行した報告書であるため、前述の情報と多少重複するが、分析の根拠となるデータであるため、そのまま記載する。

【女性の金融包摂の状況】

- ・ Findex のデータによると、2011 年では女性は 15% しか銀行口座を所有していなかったが、2017 年にかけて口座保有率は 173% 増加した（男性は 2011 年に 26%、2017 年にかけて 92% 増加）。しかし同じく Findex によると、2017 年から 2021 年にかけて女性の口座所有率が 12% 減少するとの報告がある。理由は COVID-19 の流行と 2021 年に発生した自然災害（ハリケーン IOTA と ETA）の両方が、女性の金融利用に影響したことが反映したと考えられている。
- ・ ジェンダー格差是正に関し、過去 10 年間で大きな進捗があったものの、2021 年の絶対的な男女格差は 20% であり、多くの女性が銀行口座を持たず、金融サービスの恩恵を受けていない。その多くは失業中やインフォーマルセクターで働く低所得の女性である。
- ・ 金融機関を通じて貯蓄している女性は、男性よりも口座残高が約 6% 多く、強い貯蓄行動を示している。また 2020 年には女性の貯蓄者は 74.4% が 31 歳から 50 歳を占め、男性と比較し、若い層に多い（男性貯蓄者の 38.5% が 31 歳から 50 歳）。ホンジュラスの若い女性たちの間に根強い

³ AFI (2023), The Role Regulators Play in Closing the Financial Inclusion Gender Gap: A Case Study of Honduras

貯蓄文化があることは、金融機関にとってのチャンスであり、女性が事業のために貯蓄できるような適切な積立貯蓄商品が設計・提供される場合、男女格差を埋めることに役立つ。

- ・ 正式な金融機関から借入れをしているホンジュラス人はごくわずかで、女性は返済実績が高いが、借入ポートフォリオに占める割合は低い。Findex 2021 のデータによると、過去 12 か月で金融機関から借入れを行った女性は 8%と、男性の 13%に比べて低い。
- ・ 2020 年時点で正式な金融機関（商業銀行、金融会社、預金を取り扱うマイクロファイナンス機関）の借り手は 100 万人未満だが、うち 45.5%を女性が占めている。しかし金融システムで供与された融資総額の 36.5%しか受け取っていない。この傾向は、女性主導の中小企業にも当てはまり、銀行融資や与信枠を持っているのはわずか 33.7%で男女格差が 14.8%ある。CNBS によると、女性の借り手は男性に比べて不良債権率が一貫して低い。これは金融機関が女性を対象とした融資を強化する必要性を示している。現状では金融機関は市場機会を逃している。
- ・ 2020 年段階で、通信会社 Tigo 社が提供する電子マネー口座 Tigo Money は 106 万件で、その 55%を女性が所有し、Ficohsa 銀行系列の電子マネー口座 Tingo は 15.8 万件で、その 44%を女性が所有している。Tigo Money の電子マネー口座保有割合が男性よりも高いことは、女性へのデジタル・フィナンシャル・サービス（DFS）の有用性を示している⁴。また、ラテンアメリカ一般とは異なり、ホンジュラスの人々はピア・ツー・ピアの送金に電子マネー口座（Tigo Money・Tingo）を多用しており、請求書支払いやその他の第三者間取引が好調であるため、電子マネー口座の普及だけでなく、小売、請求書支払い、その他の第三者との取引における電子マネーの利用を拡大する機会もある。家計管理者としての女性は、ホンジュラスでこのような進化を実現するための重要な担い手となる可能性が高い。さらに、ホンジュラスでは全送金の 68%を女性が受け取っているが、これらの資金は現金で即座に支払われるため、金融包摂の促進には役立っていない。規制当局や民間セクターが主導して送金をデジタル化し、電子マネー口座や金融機関の口座に動員する取り組みは、女性の金融包摂に大きなプラスの影響を与える可能性がある。

【金融インフラ】

- ・ ホンジュラスの金融インフラは継続して銀行の支店が中心である。商業銀行が代理店を配備したのは、すでにサービスを提供している地域の密度を上げるためであり、代理店配備を可能にした法律は、女性の金融包摂の可能性をまだ広げていない。
- ・ 成人 10 万人当たりの銀行支店数は、AFI の中低所得国平均が 14.2 であるのに対し、ホンジュラスは 18.7 で、銀行代理店のネットワークは過去 4 年間で 4 倍に増加し、2016 年の 1,262 店から 2020 年には 5,230 店となった。しかし、金融サービス店舗の大半は、都市部の Cortés 県（24%）と Francisco Morazán 県（23%）にあり、農村部のカバー率は著しく低い。
- ・ 女性は多忙で、家庭内外で多くの責任を負っている。またジェンダーに基づく暴力（GBV）や

⁴ プロジェクトチーム補足：Tigo Money は主に国内の家族送金やビジネス上の送金に活用されるため、農村部における利用数も多い。一方、Tingo は都市部の利用者が大多数である。

犯罪のために、遠距離を移動することは困難なため、女性の金融サービスへのアクセスを可能にするには、多様で広範な代理店ネットワークが不可欠である。

【ICT インフラ】

- ・ CONATEL（国家通信委員会）が 2021 年に発表した情報によると、携帯電話回線数は 696 万回線、国家統計局（INE）のデータによると、携帯電話の普及率は 98%と高い。一方で、スマートフォンを所有しているのは人口の 3 分の 1 にすぎず、その主な理由は、高額な端末が低所得の一般家庭には手が届かないからである。普及率を高めるには、USSD（Unstructured Supplementary Service Data：携帯電話端末間でメッセージ交換ができる）、SMS、または双方向音声応答を使用して、シンプルな技術を実装する必要がある。
- ・ 2021 年時点で、女性の 56%、男性の 52%がインターネットを利用している。ブロードバンドサービスを利用できるのは人口の 20%に過ぎない。100MB のデータ通信に平均月収のほぼ 10%がかかるように、ホンジュラスのモバイル・データ料金は世界で最も高い部類に入る。モバイルインターネットとブロードバンドのコスト障壁を減らすことは、DFS を一般的なホンジュラス人にとってより身近で手頃なものにするための重要な政策分野である。

【身分証明インフラや税制登録】

- ・ ホンジュラスの国民身分証明制度は、全国個人登録によって管理されており、成人の約 98%が国民身分証明書を所持している。このことは、身分証明書の所有が女性の金融サービスへのアクセスを妨げることにゃなっていないことを意味する。それぞれの国民 ID には、バーコードとバイオメトリクスが埋め込まれているが、市場参加者が検証を行う際には、その特徴のほとんどは使用されていない。CNBS および政府は、金融サービスプロバイダーにバイオメトリクス識別を使用することを義務付ける規制を発行することができるが、デジタル ID に関する公的な議論は行われていない。
- ・ 金融機関は、納税登録簿（RTN）を通じて識別番号等の情報を確認している。電子マネーの場合、各プロバイダーのスマホアプリから身分証明書の写真をアップロードすることにより確認できる。しかし多くの MSME（特に零細・小企業）がホンジュラスの金融システムで把握されていない理由は、納税登録簿を取得していないという非正規性にあると思われる。
- ・ ビジネス口座や融資の利用には、RTN が求められ、未登録の MSME には利用できない。女性の中には、税金支払いを避けるため、また、国内に 5 か所しかない RTN 登録センターに行く時間と手間が避けられないため、登録していない人々が一定層いる。これは、金融サービスの利用への制限となっている可能性が指摘されている。事業登録手続きや RTN 登録を簡素化し、MSME の費用負担を軽減することで、事業登録する女性の数を増やすことが期待される。

【伝統的な銀行規制】

- ・ 2010 年、ホンジュラス政府は動産担保法を制定し、ホンジュラス国民が車や宝石などの資産をローンの担保として登録できるようにしたが、女性向け融資の利率は依然として非常に低い。女性の金融へのアクセスを増やすために、担保登録の認知度を高め、その有効性を高めるチャンスがある。
- ・ CNBS は、信用情報センター（Registro Central de Crédito）を運営しており公的に国民の信用情報を管理している。200 米ドル以上の融資のみが対象で、月末に更新される。現在の借入パタ

ーンに関する男女別データを容易に入手できる情報源であり、融資規模、利率、不良債権における一貫した男女差を記録できる。強調すべきことは、返済遅延が著しく少ないにもかかわらず、女性は男性よりも高い利率を支払っていることである。これは、返済能力にかかわらず女性や低所得の顧客に対する制度上の偏見が受け継がれているためである。女性市場により良いサービスを提供することの利点について、クレジット・プロバイダーにもっと喚起する機会がある。ローン・ポートフォリオが多様化し、返済率が向上することで、金融セクターの安定性が高められる。

【女性の経済参加、社会包摂、起業など】

- ・ ホンジュラスの女性は、他国の男女に比べて教育を修了する機会が少なく、ほとんどの場合、非正規部門で働き、自営業を営むことが多い。これらの要因は、必ずしも金融サービスへのアクセスや金融利用の障壁にはならないが、女性のニーズを効果的に満たすような規制政策や商品・サービスを設計するためには理解することが重要である。
- ・ ホンジュラスの女性の労働力率は、男性の労働力率よりも著しく低く（それぞれ 48%、75%）、低・中所得国の平均 51%よりも低く、働く女性の大半はインフォーマルセクターに住み（81%）、自営業に強く依存している（女性全体の 43%）。
- ・ 零細企業部門における女性の役割は大きい、MSME は男性優位の社会で苦闘している。非農業中小零細企業の 52%を女性が占め、その総数は 66,632 社にのぼる。女性が経営する事業のほとんどは小規模か零細だが、大多数は収益性が高く、自宅で経営されている（84%）。
- ・ 女性経営者は、根強い男性優位の環境の中で対等な立場で経営することに苦闘しており、それが業者、供給業者、同業者との関係に影響を与えている。
- ・ 女性はビジネス上の役割を軽視されがちであり、まともに相手にされなかったり、平等に扱われなかったりする。女性主導のビジネスは、事業許可、労働規制、汚職が男性よりも大きな障害になっている。また、女性は事業に対して野心的な目標を持っているが、構造的な障壁や否定的な社会的・文化的規範が足かせになっている。
- ・ ホンジュラスにおける女性の高等教育到達度は 2000 年以降倍増しているが、平均すると女性の教育到達度は同世代の男性より 1 年半から 2 年低い。主な原因は貧困で、女性が若い頃から家事や介護の責任を負うことを期待する文化的規範によるものである。農村部の女性は特に不利で、都市部の 9 年に比べ、学校教育を 6 年しか受けていないケースが目立つ。
- ・ 女性の教育や金融リテラシーの低下は、デジタル、非デジタルの両面で金融包摂にとって大きな障壁である。高等教育を受けた女性の 83%が銀行口座を持っているのに対して、初等教育までの女性は 3 分の 1 しか銀行口座を持っていない。このことは、政府による教育への投資と、制限的な社会的・文化的規範との闘いは、時間の経過とともに、より大きな金融包摂をもたらす可能性が高いことを示している。

【社会規範と性別】

- ・ ホンジュラスの法制度は、仕事、家庭、社会における女性を明確に制限するものではないが、社会規範や蔓延する暴力が女性の生活をより困難なものにしている。女性を家庭内虐待から守る法律や、それに基づいた国の行動計画があるにもかかわらず、ジェンダーに基づく暴力が蔓延している。
- ・ 犯罪やギャングに関連した暴力が多く、都市部でも農村部でも、女性が家の外を安全に移動し

たり、金融機関を利用したりする能力に影響を及ぼしている。

- ・ 女性機会均等法は、性別による融資のアクセスの差別を禁止しているが、実際には、金融機関の種類にもよるが、女性の融資利率は男性の利率より 1.9%～2.9%高い。これは CNBS が公表しているデータで女性向け返済遅延率が低いにもかかわらず生じており、金融システムに組み込まれたジェンダー・バイアスを示唆している可能性がある。この問題に取り組むことは、女性の融資へのアクセスを増やし、既存の融資ギャップを縮小するための重要な機会である。CNBS は金融エコシステムにおける役割を利用し、女性起業家や経営者に投資し、支援することで女性の教育到達度の向上を擁護し、女性の安全と平等を守ることが可能である。これは規制当局の職務外ではあるが、積極的な影響力を発揮できる分野である。

3.3. 公的機関や国際機関による金融包摂分野におけるジェンダー平等に向けた取り組みに

本節では、ホンジュラスにおいてジェンダー視点に基づいた金融包摂を促進するにあたって、関連する機関の情報と取り組みについて整理する。本プロジェクトにおける活動において、特に規制監督等マクロレベルの取り組みをするにあたって、継続的に意見交換をすることが望まれる。

組織名	取り組み
国家銀行保険委員会 (CNBS)	国家銀行保険委員会（CNBS）は、銀行を中心とした金融機関を規制監督する政府機関である。国の金融包摂を促進するための戦略の策定や促進、ならびに金融教育や顧客保護に関する取り組みを行っている。 <国家金融包摂戦略> ホンジュラスでは、第 1 次国家金融包摂戦略が 2014 年から 5 年間に渡って実施された。CNBS の担当者によると、当時の戦略の策定と実施に CNBS は関係してはいたが、当時は政権関係者が中心となって進めていたため、CNBS による関わりは限定的であった。また、モニタリング等も十分に行われたとは言えないとされる。 第 2 次国家金融包摂戦略は、CNBS が中心となって策定され、多くの関係機関を巻き込んで実施されることが予定されている。当初は、2023 年から 2025 年までの 3 年間で実施する予定であった。一方、2023 年 6 月に実施された CNBS の事業再編の影響により、現在は、2024 年に作成し 2025 年から 5 年間の予定で実施される方針である。戦略は AFI の支援を受け作成される予定である。第 2 次国家金融包摂戦略では、女性の金融包摂に関する取り組みも取り入れる方針である。 <女性の金融包摂に向けた取り組み> 国家金融包摂戦略に関する取り組みとは別に、2019 年より、カナダのトロントセンターの支援を受け、CNBS は「女性の金融包摂プログラム」を開始した。上述の通り、第 2 次国家金融包摂戦略では、女性の金融包摂に関する取り組みも組み込まれる予定である。 ・ 目的： 金融包摂上の男女格差を解消し、女性にとっての包括的な金融セクターの発展を促進することを目的としている。

	・ ジェンダーの視点による戦略： 本戦略は、監督官庁の政策や規制の枠組みに変化を導入するための最初のステップであり、監督機関は、監督、監視、分析およびその他の必要な機能を強化することにより、より包括的な金融システムの構成を促進する。 ・ 監督官庁の参加： CNBS の様々な内部部局の技術者は、ホンジュラスの女性が現行の金融サービスや商品をより利用しやすくなるよう、現行の規制枠組みを分析・見直す。 ・ プラットフォームの作成： INAM と Ciudad Mujer の連携により、男女の特徴に基づき、女性の条件や好み、制限に応じた金融商品とサービスの開発を推奨する調査を実施する。 同取組の一環として、前述の「金融システムにおける男女格差の分析」に関する報告書が定期的に発行されている。 <金融教育に関する取り組み> CNBS は 2012 年より金融教育に関する取り組みを開始した。2017 年からは、CNBS が推奨する金融教育の手法を導入した。CNBS に在籍する 15 人のマスター講師が金融機関や信組、それ以外の協力機関の職員に TOT 研修を実施し、研修を受講した講師が各機関の顧客等に研修を提供する。2017 年から合計 550 人以上に TOT を実施した。このうち約 200 人は前政権下の社会開発省（SEDIS）のファミリーガイド⁵であったが、政権交代により制度が解体された。よって、現在アクティブな講師は約 350 人である。新たな講師育成のための TOT は年間 3～4 回開催される。 CNBS の最終受益者向けの金融教育には、合計 1 週間前後を要する。テーマごとに分割して提供することも可能だが、例えば預金に関するテーマのみでも 7 時間が必要とされる。一回当たりの研修には最大 25 人が参加することができる。CNBS から研修を受けた講師は、年間 4 回（×最大 25 人）に金融教育を提供することが目標とされている（つまり、一人の講師が一月以上かけて、100 人にしか研修ができない）。研修の実施結果は、CNBS が運営するプラットフォームで共有することになっている。2017 年以降、合計 12,300 人に研修が実施された。2023 年には、9 月時点で合計 1,300 人が研修を受講した。研修参加者の男女比は当初は男女それぞれ半数程度としていたが、現在は女性が 6 割、男性が 4 割としている。 CNBS は金融教育に関する規制を 2022 年に発行し、CNBS 監督下の金融機関は、金融教育の提供が義務化されている。 CNBS は、上述の金融教育に加えて、以下の取り組みを実施している。 ・ 金融教育ウィークのイベントを毎年開催している。 ・ SMS（Whatsapp）を活用したショートビデオによる金融教育を試験的に提供してえる。ビデオを見た後にアンケートに回答する仕様となっている。これまで約 250 人が受講した。同パイロット研修は、農村金庫（Caja Rural）等と連携し、複数県で実施されている。
--	--

⁵ 前政権の政策「Programa Bono Vida Mejor」において活用されたパートタイムの地域リーダー。政治色があった。

	・ CNBS として家計管理アプリを提供している。⁶ なお、金融教育においては、個別具体的な商品の説明やプロモーションが禁止されている。CNBS が提供する金融教育手法では、デジタルリテラシーについては、顧客データ保護の観点の扱いに留まる。
SEMUIER (女性省)	・ 現政権の発足後、女性省 (la Secretaría de Estado en los Despachos de Asuntos de la Mujer : SEMUIER) を設立した。 ・ 国による女性に関する政策を効果的に実施し、行政全体でジェンダー主流化を確保し、差別や暴力のないすべての女性の平等な権利と完全な機会を促進し、ジェンダー格差を縮小することを目指している。2023 年中頃に完成した同省のウェブサイトからは、あまり活動の詳細は把握できない。 ・ 活動の詳細は不明だが、以下の部が設置されている：①女性の政治・民主主義参加促進部、②公共政策・ジェンダー主流化部、③女性・連帯経済部、④社会的責任に基づく官民連携促進部、⑤女性への暴力防止部、⑥健康・リプロダクティブ権利・健康的男性部、⑦国際・国内法令順守部、⑧少女と女性の社会的発展のためのトランスフォーマティブ教育部
Red Solidaria (ソリダリティ・ネットワーク)	・ 政府による貧困削減と社会統合の取り組み「Red Solidaria (ソリダリティ・ネットワーク) は、①教育指標の改善、②健康管理、③収入機会創出、④生活環境改善を目的とし、社会的保護、健康、教育、地域・人間力強化、インフラ・環境、収入機会の 6 つを軸とした活動を行うとされている。 ・ Red Solidaria と女性省の連携：11 月に女性省との連携協定を締結。ソリダリティ・ラウンドテーブル、農村金庫 (Caja Rural)、条件付き現金給付 (CCT) 支援により極貧困状態にある脆弱な女性に焦点を当てた活動を実施する。予算は SEDESOL や SENPRENDE が実施するプログラムから振り替えられる。 ・ CCT 給付は Red Solidaria の一環として行われ、参加世帯の所得を向上させ、外的ショック (気候、経済、健康) から保護することを目的としている⁷。 ➤ 保健分野：女性 (特に若い妊婦) と 0～6 歳の子どもに対する保健・栄養サービスの利用と供給を改善することを目的とした融資。 ➤ 教育分野：第 3 サイクル (7 年生から 9 年生) までの就学を促進することで、基礎教育サービスの利用と供給を増やすこと、14 歳から 19 歳までの若者を支援する総合的なサービスの利用・供給を拡大することを目的としている。
Ciudad Mujer (女性シティ)	・ 女性のエンパワーメントを支援する複数の公的機関によって提供される統合サービスプログラム。エルサルバドルのほか、ホンジュラス、メキシコ、パラグアイ、ドミニカ共和国、ボリビアで各国の実情とニーズに合わせて適応させる

⁶ ID 登録が必要なため外国人は使用できない。2023 年中頃にプロジェクト傭人を通じて使用したが、使い勝手に課題があった。

⁷ 行政命令 PCM-05-2022 で Vida Major の廃止することが 2022 年 4 月 6 日の官報で通達。PCM-08-2022 で 5 月 2 日に Red Solidaria に。閣僚合意 No. 036-2022 で 10 月 31 日に Red Solidaria により CCT が実施されることが通達された。

	ための支援を実施している。 ・ ホンジュラスは 2017 年から実施。6 か所（チョルテカ県サンマルコスデコロ ン、チョロマ市、テグシガルパ市、フティカルパ市、ラ・セイバ市、サン・ペ ドロ・スーラ市）にセンターがある。 ・ ホンジュラスの Ciudad Mujer では、公的機関が提供するサービスのネットワー クを通じて、経済的自立、リプロダクティブ・ヘルス、女性の権利保護や暴力 に対するケア、思春期のケア、コミュニティ教育、子どものケアに関するサー ビスを提供し、ホンジュラスの女性の生活環境の改善に寄与することを目指し ている。
UN Women	・ UN Women は、2018 年～2021 年までの 4 年間、女性・地域経済プログラム （MELYT I）を、グアテマラ、エルサルバドル、ホンジュラスの 3 か国で実施 した。ホンジュラスでは西部・中部・南部が該当地域であった。これらの 3 国 において、合計①約 6.5 億ドルの保証付き融資を MSME 向けに提供し、②6,500 人の女性がビジネススキルを向上し、2,604 人の女性が BDS を受けた。 ・ 同プログラム第 2 フェーズ（MELYT II）が、2023 年 2 月から 36 カ月間の予定 で、ルクセンブルクの資金協力によりホンジュラス・エルサルバドル・グアテ マラの 3 か国で実施中である。予算は 3 か国で 350 万 EUR である。 ・ MELYT II には、以下の 3 つの成果が設定されている：①地域の女性は、ビジネ ス、金融、デジタルツールやサービスへのアクセス、利用、質を向上する（約 75 万 EUR）、②女性への社会保護が強化され、経済的機会を活用できる暴力の ない環境を手に入れる（約 92 万 EUR）、③女性団体やネットワークによるアド ボカシーが強化・拡大される（約 82 万 EUR）。残りは運営費用。 ・ 現在 UN Women は女性の金融包摂の阻害要因に関する分析中である。共有可能 な時期になり次第、プロジェクトに資料が共有される。 ・ UN Women は、CNBS、FEHCACREL、ホンジュラスフィンテック協会、 REDMICROH（ホンジュラスマイクロファイナンス協会）と既に協力関係を構 築している。今後、CONSUCOOP、DGRV、FACACH にも協力打診予定であ る。CONSUCOOP に提案する内容等は、まだ具体的に検討されていない。 ・ UN Women として、ニーズに基づいて女性向けの金融サービス（融資、保険、 金融教育）を開発し、連合会に TOT を提供する予定である。その後、連合会か ら信組へ普及することが想定される。UN Women としては、C/P 機関の一部が 同じであることから、EDIFICA プロジェクトとの活動の重複を避けたいと考え ている。UN Women による金融教育手法や商品は 2024 年の早い段階に普及が開 始される予定である。適宜協力関係を模索しつつ、お互いの知見や手法につい て適宜情報や活用をする形を検討する。

3.4. 本プロジェクトが実施した市場調査からの示唆

本プロジェクトでは、2023 年の上半に信組および既存・潜在的な信組利用者に対する調査を行った。本節では、これらの調査のうち、ジェンダー視点に立った金融包摂に向けて役立つ示唆を示す。結果の要約を、以下の通り箇条書きにて示す。

信組利用者（回答者は融資利用者）	全国の 14 信組の組合員合計 681 人に対して、金融アクセスや利用に関するアンケートを行った。主に以下の状況が判明した。 ・ 女性は信組口座を好む傾向が高いが、男性は銀行口座も併用する傾向が見られた。男性の方が①給与を受け取りや、②オンラインバンキングによる ACH を活用した送金等のため、銀行口座も利用する傾向が高いと推測される。（特に都市部の高学歴層は銀行口座を好む傾向が見られた）。なお、20～30 代の男性はお金を口座に預けず家に置いておく傾向が見られた。 ・ 貯蓄の目的について、雇用機会の少なさからか、若年層は「起業・事業強化のため」という回答が多かった。30～40 代女性、40 代男性では、「子どもの教育資金のため」という回答が多かった。 ・ 融資利用目的としては、男性全般として住宅ローンの利用が、20 代男性では消費ローンが多かった。また、どの年齢層の女性も、小規模ビジネスの運転資金向け融資が多かった。男女で融資の利用目的が異なるのは、女性の雇用が限定的であること、出産や育児、家事等のケア労働⁸が理由となり女性の雇用が限定的であることが、信組や組合員への聞き取り結果から判明している。その結果、女性の方が起業を目指す傾向が強く、マイクロクレジットを中心とした信組のサービスを利用する傾向がある。 ・ 回答者に限ると、全体的にオンラインバンキングやモバイルバンキングの利用は限定的であった。これらのサービスについて、他の年齢層に比べると 20 代男性による利用が多かった。反対に 40 代以上では男女ともに利用率が低かった。 ・ 子供用口座の利用について、女性の方が積極的であった。 ・ 国際送金の受け取りは、都市部より農村部の方が受け取っている傾向があった。特に女性の方が受け取っている割合が大きい。男性が出稼ぎのために米国等に行き、女性が国内に残るという聞き取りや各種データの結果と合致する。収入の少ない層ほど国際送金を受け取っている傾向がある。データをまとめると、農村部の低所得者層の女性ほど、移民送金に頼っている傾向がある。
非信組利用者へのアンケートの要約	全国の 6 県 12 市の農村部、都市部において実施したアンケートを基に、金融アクセスや利用に関するアンケートを行った。416 人が回答し、主に以下の状況が判明した。 ・ 収入・貯蓄： ①金融サービス利用者の方が非利用者よりも、②男性の方が女性よりも、③都市部の方が農村部よりも、収入ならびに貯蓄額が多かった。 ・ 銀行利用者への質問： 金融サービス：融資や保険、デビットカード、ATM、オンラインバンキング、モバイルバンキングにおいては、男性の利用率の方が高く、預金口座や送金受け取りサービスの利用者は女性の方が多かった。預金口座について

⁸ 本文書では家事や育児、介護等の家庭内における無償でなされる労働をケア労働と定義する。

	は、普通預金口座以外の利用は皆無であった。オンラインバンキングやモバイルバンキングについては、特に女性および農村部の人々における利用率が低かった。 ・ 信組について： 信組へのアクセスが改善する場合、7 割以上が信組を活用したいと回答した。特に、農村部や女性では、利用したいという回答が多かった。 ・ 金融サービス利用において重視する点： 地域・性別にかかわらず、融資の利率や預金の安全性への優先度が高かった。一方、女性の方が送金の受け手になることが多いため、家族送金の受け取りやすさを重要していることが分かった（女性 15.8%、男性 9.8%）。 ・ 家計管理： 全体として、予算計画（約 37%）の設定、無駄な出費の削減（約 41%）、レシートの保管（24%）をする傾向はあった。一方、家計簿の作成や貯蓄目標を設定している回答者は男女ともに少なかった。家計管理については、男女ともに、また都市部・農村部にかかわらず、夫婦やパートナーとともに決定する（約 40%）、自分で実施する（約 30%）という回答者が多かった。若い世代では、親が管理しているケースも多かった。 ・ 非金融サービスへの需要： これらのサービスを受けたことがある回答者は非常に少なかった。その上で、受けた非金融サービスについて質問したところ、家計管理研修が約 63%、起業研修が約 45%、ビジネスアドバイス（約 32%）、ビジネス研修（約 25%）と続いた。特に家計管理研修や起業研修においては、女性の方が約 10%ずつ高かった。起業研修については、女性ならびに農村部において希望者が多く、女性・農村部の雇用労働に就く機会が少ないことが影響していると考えられる。ほとんどの回答者（約 72%）が対面研修を希望し、特に女性・農村部の人々（約 77%）で、その傾向が強かった。ビデオやオンラインによる研修の希望も約 15%程度あった。 ・ 回答者のうち、配偶者から外出のための許可が必要と回答したのは、男性が 3.1%だったのに対して女性は 16.2%であった。特に農村部女性は許可が必要であることが判明した。潜在的な女性の社会進出や金融包摂に向けた阻害要因となりえる。
地域聞き取り調査の要約	全国の 7 県 14 市の農村部、都市部において、金融包摂の阻害要因等について聞き取り調査を行った。主に以下の状況が判明した。 <家計管理> ・ 家族やパートナーと共同で実施している場合が大半だが、送金だけで生活している世帯では、送金者が決定を下すことが多い。 ・ 家族やパートナーと共同で家計管理をする場合でも、ケア労働を担っている女性の方が家庭内の出費について、より理解しているため、女性が管理する傾向がある。 ・ 夫婦で暮らしている場合は意思決定に平等性があるが、シングルマザーの場合は女性が一人で意思決定をする。 <金融アクセスや利用> ・ 女性の方が担保等の確保が難しい。男性の方が担保となる資産を有する傾向がある。特に土地所有権が男性に集中する傾向がある。一方、担保さえあれば女性でも借りられるというコメントも多々得られた。（示唆：銀行を中心に担保が重視され

	るケースが多く、動産を含む代替的な保証や審査基準が十分活用されていない。) ・ 主に農村部において、金融機関の支店や代理店が存在すれば使いたい、居住する市や地域にはアクセスポイントが少ない（あるいは無い）。 ・ Tigo Money や金融代理店のサービス利用者は主婦、民間企業従業員、公的機関従業員、学生など様々だが、女性の利用者の方が多い。属性としては、シングルマザー、子どもが遠方で働いている母親、パートナーから送金してもらっている失業中の女性、海外送金を受け取る女性があげられる。子どもから仕送りを受ける高齢者や失業者など比較的貧しい層が送金を受ける傾向がある。 ・ 米国へ移民した男性が戻らないことや、男性家族が移民したことでホンジュラス国内では世帯主が女性になることから、主に送金受取を目的とした金融サービス利用者に女性が多くなっていると考えられる。女性の金融サービスへのアクセスはあるものの、利用が送金受取に限られ、主な消費目的は家計消費であった。 ・ 農村部ではマチスモ（男性優位主義）が根強いことから、預金口座の所有が男性に限られる場合もある。またケア労働が女性に集中しやすいため、女性の雇用および家庭の収入増加の機会が失われている。このことが女性の金融サービスへのアクセスに影響している可能性がある。Cortés 県では、この地域のマキラドーラ企業（保税地区の工場）の労働文化に影響され、男女ともに比較的平等な条件を作り出しているという意見が聞かれた。専業主婦であることを強要していた過去のマチスモな文化的障壁は減ってきている。同地域では、現在は金融アクセスへの男女差はないというコメントが聞かれた。Choluteca 県の農産加工業が発展した地域では、融資は男性、貯蓄は女性の利用が多いという。またアクセスに制限はないが、送金や振込の利用では女性の利用率の方が高い。同地域の農産加工業では、男性よりも女性の雇用を必要としていることから、銀行の利用は 60%が女性、40%が男性。信組はそれぞれ 50%。（示唆：地域に経済的機会が生まれると女性の経済進出や金融包摂の促進が見られる。） <その他> ・ ある農村地域では、地域のマチスモが強く、女性の識字率も低い。同地域の生産系協同組合では、女性組合員たちに仕事を依頼すると、夫の許可を得なければならないので参加したがない女性が目立つ。
--	---

4. ジェンダー視点に立ったプロジェクトの実施にむけて

これまでの分析から、ジェンダーに基づく金融包摂に向けた規制上の阻害要因は、直接的には今のところ見当たっていない。むしろ、金融サービスの提供においては、男女差別につながるサービスの提供は禁止されている。特に信用組合セクターでは、男女平等に向けた取り組みが積極的に行われることが義務づけられている。また、さらなる女性の金融包摂の状況の改善に向けて、銀行等を監督する CNBS は、阻害要因となる規制上の課題がないか継続的に分析し必要に応じて改善する方針を示している。本プロジェクトにおいても、信組セクターにおける女性の金融包摂促進に向けた規制上の課題が発見された際には、連合会と協力の上、CONSUCOOP に改善に向けた働きかけを行う。

一方、低所得者層や農村部における女性、シングルマザーを含む女性家長世帯等の脆弱性が高い状

況におかれた女性の金融包摂について、様々な阻害要因があることが指摘されているのは、前章でまとめた通りである。これらの現状については、本プロジェクトが実施した調査においても一定程度同様の傾向が確認された。このような状況の中、本プロジェクトでは、以下のような課題に焦点を当て、対応することを検討する。また、関連した指標案についても以下のように記載する。

課題	対応策（全ての対策案がプロジェクトによって対応されるわけではないことに注意。）	指標案
女性の信用力の不足	● 担保が少ない・無い層、信用力が低い層でも、必要かつ妥当な場合には金融サービスを利用しやすい仕組みを構築する。（例：マイクロクレジットの審査を適切に行う仕組みの導入や職員能力を強化する、預金履歴を含めた代替的手法を使った信用力測定、リース、Solidarity Group 型マイクロクレジットなど。金融教育や起業・ビジネス研修と合わせて実施する手法も候補として挙げられる。） ● 女性の方が高負担（例えば高利息）で金融商品を利用している状況の是正を目指す。（少なくとも同一のサービスを利用する場合には、同一の条件で利用できるようにサービスの内容や提供方法における差を是正する。）	以下の指標案のうち、いずれかを検討する。 ● 指標案①：連合会とともに開発・普及するマイクロクレジットや金融教育の手法は、女性の金融アクセスの促進や、男女間の金融サービス利用における差の是正につながるようにする。 ● 女性の金融アクセスの促進や、男女間の金融サービス利用における差の是正につながるようにする金融サービス、あるいは非金融サービスが信用組合により X 個以上開発あるいは改善される。
①雇用機会の不足（男性と比べて少ない。男性に比べてケア労働の負担が大きいことも影響） ②金融・デジタルリテラシーの課題 ③金融サービスへの物理的・心理的・経済的な金融アクセス・利用に向けた課題	● 金融教育の開発と提供において、セグメントごとの状況に応じた実施方法や内容を検討する。 ● ACTIVO モデルの応用： 脆弱性が高い状況におかれた層の女性が、家計管理や生計向上に向けた活動を積極的に行えるように構成された研修を開発・提供する。（主に金融教育） ● デジタルリテラシー向上に関する内容を金融教育に含む。 ● 信組による代理店サービス提供に向けた取り組み。	● 指標：非金融サービス（主に金融教育）の開発においては、セグメントに応じた内容や提供方法が検討され反映される。（特に低所得者層、女性家長世帯やシングルマザー世帯、農村部の女性のセグメントに重点を置く。） ● 課題③のうち、物理的・経済的課題への対応は、上述の指標案にて対応。
ジェンダーの視点に基づいたサービス開発や提供が不足している。	● パイロット活動においては、顧客中心主義に基づいたサービス開発・改良・提供がされる。その一環でジェンダーの視点に基づいた組合員のサービスの内容や提供方法に関するニーズ分析を行う。また、モニタリングにおいてもジェンダーの視点からの改良を前提としたフィードバックを得られる構造とする。 ● ガイドラインにジェンダーの視点に立った金融包摂に関する項目を加え、連合会を通じて加盟信組に普及する。	● 指標：「金融包摂を通じた生計向上に関するガイドライン」には、「ジェンダー視点に立った金融包摂」に関する項目を含む。 ● 顧客中心主義の手法に基づくサービス開発・提供においては、ジェンダー視点を意識した開発や提供、モニタリング・サイクルとする。

規制監督におけるジェンダーの視点の不足（	● 現状の信組の規制監督は、必ずしも女性が不利になるわけではない。一方、ジェンダー視点に立ったサービス開発・提供の促進に資する改良等を必要に応じて実施する。例えば、動産を担保にした融資の提供や、マイクロリースなど、信用力が少ない層でも融資を利用できるよう、信組に対する情報伝達を行う。 ● 女性の金融包摂を促進することが判明しているサービス（例えば代理店）については、信組が積極的に提供を開始できるよう振興する。そのために必要であれば規制や規則を改定する。 ● 納税登録簿（RTN）等、必要ではあるが取得に困難が伴う制度については、取得を容易にする等の対策を促す。 ● 信組へのアンケート（46 信組回答）では、21.7%のみがジェンダーに関する KPI⁹を有すると回答した。サービス提供や経営戦略において、女性の利用者に関する目標値を設定する。	● 左記のように、ジェンダーに基づいた金融包摂上の課題が規制・監督上の理由によって制限されていることが判明した場合、規制の改革や対策を促す。 ● 指標上は、成果 1 の「信用組合向けの規制及び監督が金融包摂に向けて適切に強化される、あるいは、適切に機能する事例 X 件以上形成される。」に含まれる。
-----------------------------	---	--

⁹ ジェンダーに関する KPI を有するという回答に詳細を聞き取りしたところ、組合員、理事会や職員における女性の割合に加えて、預金や融資の女性の利用率、研修へ女性の参加率等、デジタルサービスの利用率に関する指標が主に挙げられた。

Término de Referencia para expresión de interés en participar como Cooperativa de Ahorro y Crédito piloto del Proyecto EDIFICA

09 de mayo de 2023

1. Introducción sobre el proyecto

El Proyecto EDIFICA tiene como objetivo mejorar la capacidad y la calidad de vida de usuarios actuales y potenciales de las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CACs) para el desarrollo local y económico en Honduras a través de la inclusión financiera y la educación financiera en Honduras.

El Proyecto EDIFICA está implementándose por JICA (Agencia de Cooperación Internacional de Japón), CONSUCOOP, FACACH y FEHCACREL, con una duración de cinco (5) años desde octubre de 2022 hasta noviembre de 2027. El Proyecto EDIFICA significa el “Proyecto para la **E**conomía y el **D**esarrollo con la **I**nclusión **F**inanciera a través de las **C**ooperativas de **A**horro y **C**rédito)”.

Durante este período, el Proyecto realiza varias actividades por medio del “Proyecto piloto” con cinco (5) CACs a seleccionarse, principalmente a mediados del 2023 hasta 2025. El proceso inicia con esta convocatoria para las CACs sobre su interés en participación, y se seleccionarán las cinco (5) CACs piloto a mediados de junio de 2023, seguidas por las actividades introductorias en la segunda mitad del mismo año.

El Proyecto EDIFICA espera recibir la expresión de interés de las CACs en participar en las actividades del Proyecto, aspiramos que conjuntamente promovamos la inclusión financiera y el desarrollo inclusivo del país.

2. Actividades con el Proyecto EDIFICA

En proyectos piloto, se realizarán diferentes actividades. En esta sección, se describe la información básica de las actividades piloto del Proyecto.

<Desarrollo de servicio financiero o no financiero>

La actividad principal es el desarrollo de servicio financiero o no financiero con cada una de las cinco (5) CACs seleccionadas con *la metodología de enfoque centrado al usuario*, la cual se usa como proceso del desarrollo y mejora de servicios para conocer bien la demanda y necesidad de sus usuarios actuales y potenciales.

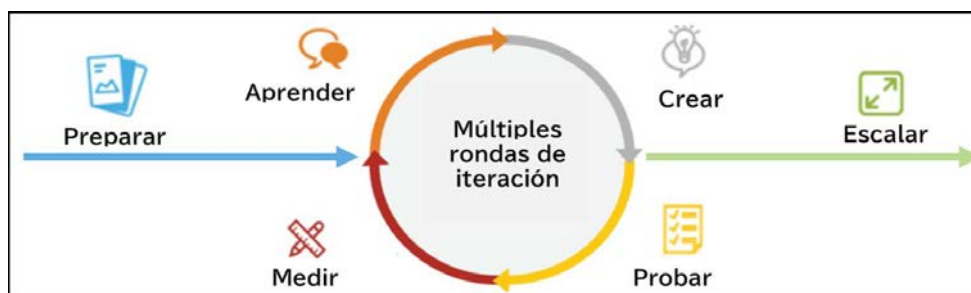


Figura: Imagen de la metodología de enfoque centrado al usuario

El número de servicio a desarrollarse con cada CAC será uno (1). El detalle de servicio financiero o no financiero depende de la demanda y necesidad de cada CAC y sus afiliados actuales y/o potenciales. El análisis de demanda y necesidad se realizará conjuntamente entre cada CAC seleccionada y el equipo del Proyecto. El contenido del desarrollo podría ser una combinación de servicio financiero y no financiero, mejora de acceso, etc. Aunque haya posibilidad que el componente de digitalización se incluya, esto depende del resultado del análisis de la demanda y la necesidad de cada CAC y sus afiliados. El análisis de la demanda y necesidad es una parte de las actividades del Proyecto, y es un proceso continuo que requiere la participación y contribución de la CAC.

Aunque el detalle del servicio para el desarrollo se decidirá en el transcurso de la implementación de las actividades, para el objetivo de la selección, se evaluará el reconocimiento del problema y desafíos por parte de la CAC solicitante sobre la situación actual de su CAC y sus afiliados, y la idea, de qué medidas y nuevos servicios consideran oportuno introducir para resolver la situación, promover inclusión financiera y servir al desarrollo local económico y social.

<Mejora de administración, operación y/o mercadeo>

Aparte del desarrollo de servicio financiero o no financiero, se discutirá entre cada CAC seleccionada y el equipo del Proyecto sobre la necesidad de mejora de administración, operación y mercadeo para posible mejora en estos temas. Las actividades relacionadas a esto pudrían ser colectivo u individual dependiendo de la discusión .

<Insumo>

Las actividades se realizarán con cada CAC seleccionada junto con el equipo del Proyecto. El insumo principal del equipo del Proyecto es asistencia técnica, y la participación de los oficiales de cada CAC es sumamente importante para realizar las actividades necesarias.

Cuando haya necesidad de algún insumo tecnológico, la manera de compartir el costo será discutido, aunque el posible insumo tecnológico depende del resultado del análisis de la demanda y la necesidad para resolver problemas o desafíos enfrentados por la CAC y sus afiliados actuales y potenciales.

3. Proceso de selección de las cinco (5) CACs y las primeras actividades

En la siguiente tabla se presenta La agenda para la selección de las CACs piloto que participen en el Proyecto EDIFICA. ¡Esperamos su interés y comunicación!

Acción	Fecha estimada	Nota
Publicación de la convocatoria y comienzo de recibir el formulario llenado	En la semana de 8 de mayo de 2023	Cuando tenga preguntas sobre esta convocatoria, su comunicación debe ser al siguiente correo electrónico: proyectoedificahn@gmail.com
Cierre para recibir el formulario	El lunes 29 de mayo al mediodía de 2023	El formulario se debe enviar al siguiente correo electrónico: proyectoedificahn@gmail.com
La comunicación sobre el resultado para las CACS que entregan el formulario	Mediado de junio 2023	Se les comunicará vía correo electrónico.
La Primera reunión online	Mediado de junio o inicio de julio 2023	Se realizará una reunión online introductoria sobre la agenda de actividades que se realizarán con las CACs seleccionadas.
Actividades introductorias	Desde mediados de julio 2023	La actividad introductoria incluye un viaje a otro país para conocer buenas prácticas de inclusión. Se invitará Un/a representante de cada CAC seleccionada en el viaje.
Actividades principales	Entre 2024 y 2025	Algunas actividades se podrían comenzar en los últimos meses de 2023

4. Elegibilidad de las CACs para la participación

Estos son condiciones de la elegibilidad para participar en proyectos piloto.

- Tener intención de promover inclusión financiera y lograr desarrollo local económico y social a través de sus servicios e actividades sociales
- Estar afiliado en FACACH o FEHCACREL
- Tener un mínimo de 5,000 afiliados
- El % de mujeres dentro de los afiliados adultos de la CAC sea más de 40%
- El % de morosidad promedio de los préstamos a partir de 90 días sea menor o igual al 12 % al final de 2022, o menor o igual al 15% si tiene constituida la reserva de crédito según la regulación.
- El % de capital institucional sobre el activo total de la CAC sea igual o mayor del 8 % al final de 2022.
- ROA (el % de rentabilidad sobre el activo total) de la CAC sea igual o mayor del 0.0%.
- La junta directiva de la CAC este de acuerdo en esta aplicación y la participación en las actividades del Proyecto EDIFICA.
- La CAC este de acuerdo de compartir su experiencia con el proyecto a otras CACs
- Las CACs abiertas y cerradas pueden mostrar su interés de participación

5. Criterios de la selección

Se realizarán la evaluación de la información presentada por cada CAC interesada de la manera siguiente para la selección de las CACs piloto

5.1. Información general para la selección

Para seleccionar las cinco (5) CACs piloto justamente con oportunidad para diferente tamaño de cooperativas y departamentos, se fijan las siguientes medidas:

Número de afiliados	Por lo menos una CAC de cada uno de los siguientes tamaños se incluirán: (1) Más de 50,000 afiliados (2) Entre 20,000 y 49,999 afiliados (3) Entre 5,000 y 19,999 afiliados
Ubicación de la CAC	• Cooperativa de cualquier departamento puede expresar su interés en su participación. • Por lo menos una CAC de los departamentos de Intibucá y Lempira será seleccionada.

5.2. Criterios que se evalúan según la información presentada en el formato

Para seleccionar las cinco (5) CACs piloto justamente con oportunidad para diferentes tamaños de cooperativas y departamentos, se fijan las siguientes medidas:

Criterio A: Análisis de los segmentos de los afiliados de la CAC (1)
• A1. ¿Cuáles son los segmentos principales de los afiliados de la CAC? • A2. ¿A qué segmentos de afiliados existentes y potenciales quiere dirigirse la CAC con el proyecto piloto con JICA con mira de inclusión financiera y desarrollo local?
Criterio B: Análisis actual de la CAC y de los segmentos de la CAC (2)
• B1. ¿Qué retos tienen los segmentos mencionados en “A2” en sus vidas y en sus economías? • B2. ¿Cuáles son los desafíos y barreras que enfrenta el segmento “A2” para el acceso y uso de servicios financieros? • B3. ¿A qué retos se enfrenta la CAC en atender y prestar servicios a los socios actuales y potenciales de “A2”? • B4. ¿Cuáles son los desafíos y las áreas de mejoras en la operación de la CAC?
Criterio C: Servicios que le gustaría desarrollar junto con el proyecto EDIFICA para resolver el problema ¿De qué manera pretende mejorar o resolver los problemas indicados en el análisis de la situación actual, anterior en las actividades con el Proyecto piloto? Describa las propuestas de desarrollo/mejora de los servicios financieros y no financieros con cada uno de los siguientes aspectos: <u>i) segmento objetivo</u> <u>ii) problema o reto a resolver</u> <u>iii) servicio propuesto para resolver el problema</u> <u>Notas 1:</u> Para C1 a C4, si considera oportuno incluir la digitalización, podría incluirse en la propuesta. No obstante, no se restarán puntos, aunque no se incluye la propuesta relativa a la digitalización. <u>Notas 2:</u> Si el desarrollo o la prestación de servicios requiere la cooperación de organismos externos, se incluyen también los socios propuestos.
• C1. Propuestas relacionadas con el desarrollo o mejora de servicios financieros en el proyecto piloto • C2. Propuestas relacionadas con el desarrollo o la mejora de servicios NO financieros en el proyecto piloto

• C3. Propuestas relacionadas con las medidas de mejora al acceso y atención al servicio a sus afiliados existentes y potenciales: • C4. otras ideas de desarrollo de servicio financiero o no financiero, si hay
Criterio D: Áreas de mejora en términos de operaciones actuales En cuanto a las operaciones de su CAC, describa las áreas que le gustaría mejorar junto con el proyecto. Por favor, escriba retos y ideas de mejora para cada uno de D1-D4
• D1. Mejoras de operaciones de su CAC: • D2. Digitalización de operaciones de su CAC: • D3. Mejora del análisis de las demandas y necesidades de los usuarios existentes y potenciales de su CAC: • D4. Mejora de estrategia de la gestión de su CAC:
Criterio E: Equipo del desarrollo de servicios de la CAC para el Proyecto piloto
• E1. Describa la composición de los miembros del equipo de desarrollo con el proyecto piloto (nombres y cargos, funciones propuestas en el equipo de desarrollo. • E2. ¿Qué grado de participación pueden comprometerse los miembros del equipo de desarrollo? ¿Cómo el equipo puede participar en las actividades piloto?
Criterio F: Iniciativas de igualdad de género de la CAC
• F1. Describa en qué está trabajando actualmente para lograr la igualdad de género. Describa también las actividades a desarrollarse por el comité de género. • F2. Describa si hay elementos de igualdad de género o enfoque en género en las propuestas de desarrollo o mejora que desea abordar en su proyecto piloto. Describa también cómo considerará la igualdad de género en el proceso de desarrollo.
Criterio G: Pregunta de referencia
• ¿Cuál es la diferencia de su cooperativa en comparación con otras cooperativas

¡El Proyecto EDIFICA espera recibir su expresión de su interés con el formato de la aplicación hasta el mediodía del lunes 29 de mayo del corriente año! Muchas gracias por su atención e interés.

Fin

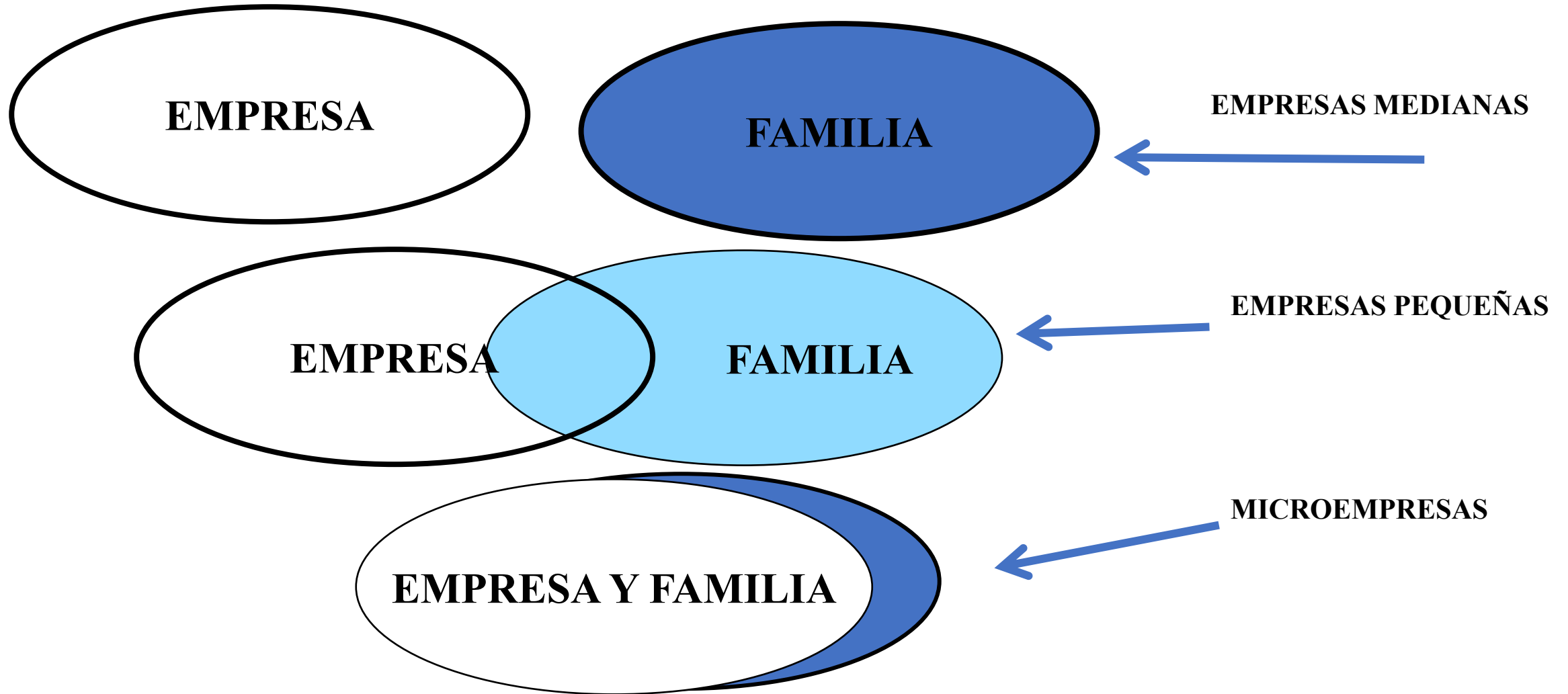
PROYECTO EDIFICA

Ideas y Ejemplos de Mejores Prácticas de FINANZAS INCLUSIVAS

QUE ES FINANZA INCLUSIVA

- La Finanza Inclusiva es definida como la promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a servicios y productos financieros formales y la ampliación de su uso a todos los segmentos de la sociedad, mediante la aplicación de enfoques innovadores
- Características de los usuarios de las finanzas inclusivas:
 - ✓ Nivel de ingreso bajo;
 - ✓ No disponen de garantías reales para respaldar un crédito
 - ✓ Viven en la informalidad, no pueden justificar sus ingresos;
 - ✓ En general, no tienen acceso a productos y servicios financieros formales;
 - ✓ Pagan tasa de interés usuraria por el financiamiento obtenido de la usura;
 - ✓ Es propietario de una actividad económica pequeña y que opera en el sector urbano o en el sector rural.

El Análisis de la Unidad Económica Familiar de los usuarios de las finanzas inclusivas



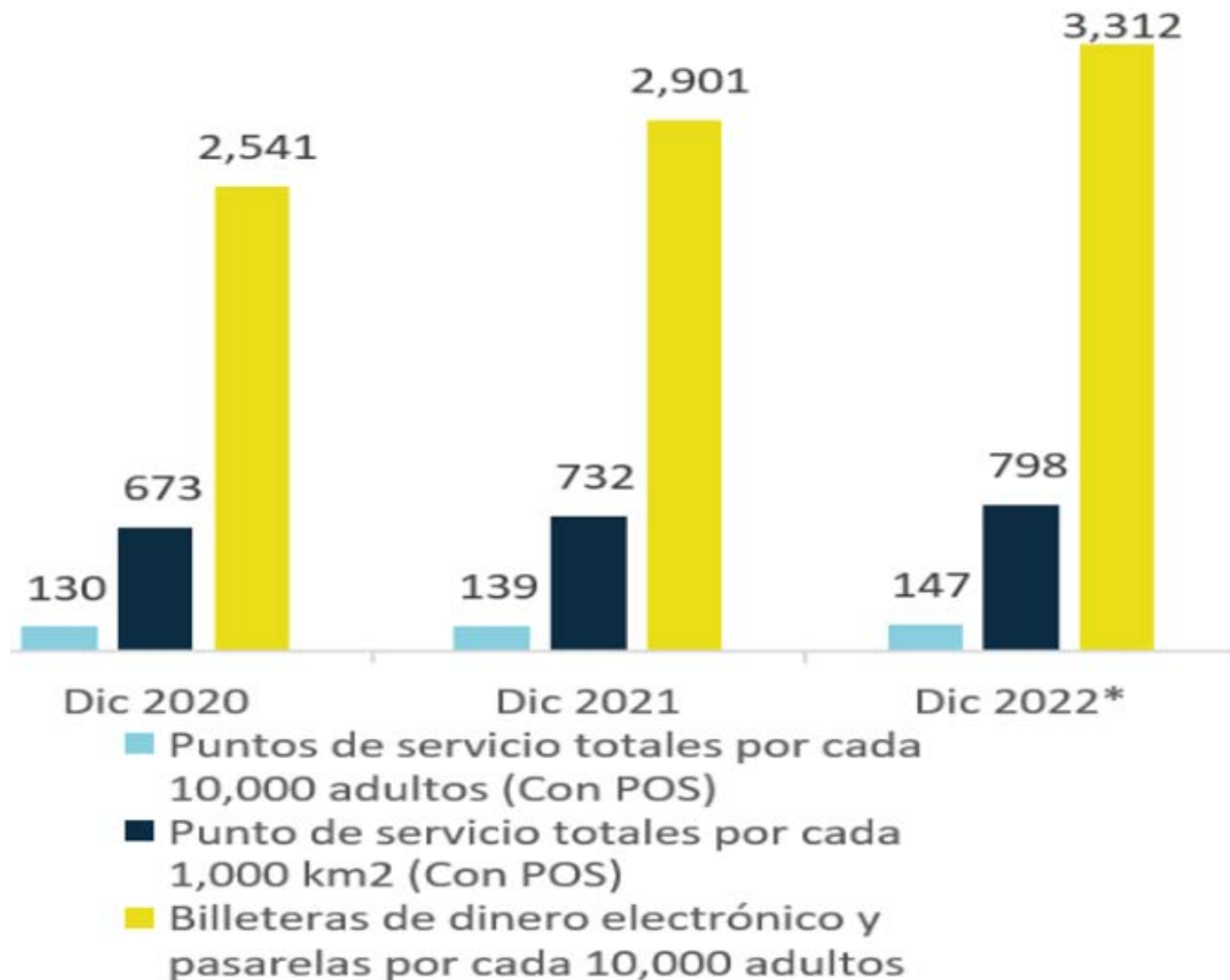
Dimensión del Mercado de Finanzas Inclusivas en Honduras

- Según el último informe del FINDEX del Banco Mundial , el país tiene uno de los niveles más bajos de inclusión financiera en América Latina, el cual refleja que únicamente alrededor de 30% de la población mantiene una cuenta formal en una institución financiera formal, y que solo un 9.7% ha manejado un crédito.
- El PEA 2022: 4.071.227 de habitantes
- Ocupado No Asalariados:1.683.644 es el mercado potencial

Acceso a Créditos del Sistema Financiero de Honduras:



Indicadores significativos de inclusión financiera



Fuente:CNBS

Proyecto EDIFICA

BARRERAS A LA INCLUSIÓN FINANCIERA

- Hay cuatro principales barreras para la inclusión financiera, que son:
 - Barrera económica: los costos para el usuario,
 - Barrera sicológica: temor, el nivel de confianza y auto-estima bajo, etc,
 - Barrera Logistica: la distancia para acceder a los servicios y
 - Otros: los trámites burocráticos, que en muchos casos son exigencias regulatorias de los países.
- Se tiene una visión multidimensional para verificar los avances en la inclusión financiera que es el:
- uso de los servicios,
- las barreras y
- los niveles de acceso (oferta adecuada) que tienen las personas a los servicios.

Ventajas de la Metodología de Finanzas Inclusivas para las COOPERATIVAS

- Aumento de cartera de clientes en forma masiva;
- Liderar el mercado financiero en el largo plazo;
- Atomización de la Cartera de Créditos y dispersión de riesgos;
- Mejorar la productividad de los Oficiales de Créditos;
- Introducir la cultura de la morosidad “cero” en la COOPERATIVA;
- Tener acceso a financiamiento y cooperación técnica de organismos internacionales y del sector público;
- Mejorar la responsabilidad social de la COOPERATIVA;
- Incorporar un negocio seguro de mediano y largo plazo.

FACTORES CLAVE PARA EL ÉXITO DE LAS FINANZAS INCLUSIVAS

- Apoyo de los directivos de la Cooperativa y que forme parte de los objetivos estatégicos;
- Implementar bien la metodología de finanzas inclusivas, validada internacionalmente con las mejores prácticas;
- Disponer de un Programa Informático adecuado para la gestión de las finanzas inclusivas;
- Disponer de oficiales de finanzas inclusivas bien capacitados con la metodología;
- Digitalización de todos los procesos de la metodología (ejemplo: usar tablet para el desarrollo del Plan de Negocios y análisis de riesgos de la propuesta de financiamiento, etc.)

METODOLOGÍAS DE MICROFINANZAS

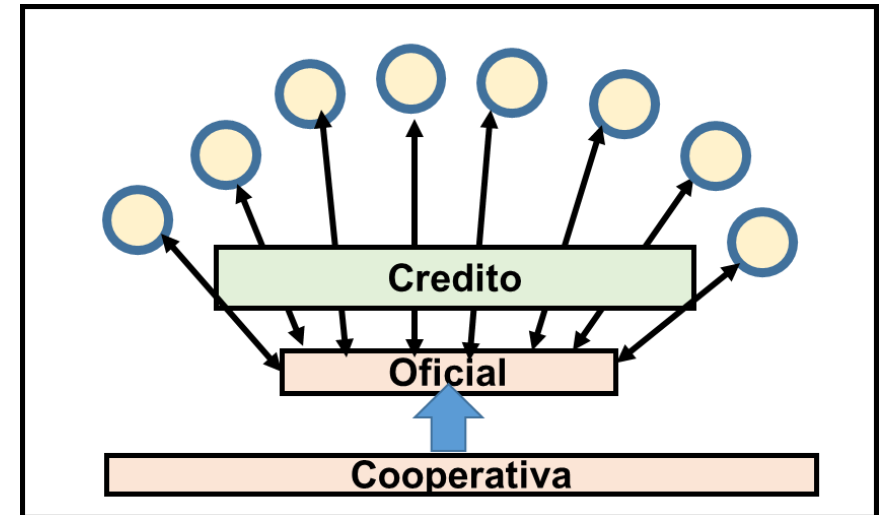


METODOLOGÍAS DE FINANZAS INCLUSIVAS

- Microcrditos (creditos individuales, grupo solidario, bancas comunales, etc.) y sus metodologías
- Otros tipos de microfianza (ahorro, pensasion, seguro, financiamiento a cadena de valor.)

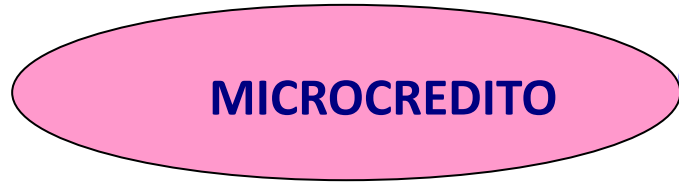
METODOLOGÍA DE CRÉDITOS INDIVIDUALES

- La metodología de créditos individuales es la colocación de productos y servicios financieros inclusivos y sostenibles en forma individual a personas de bajo ingreso, que pueden respaldar con su patrimonio personal y su capacidad de pago individual, y que tiene una actividad económica en el sector urbano o rural



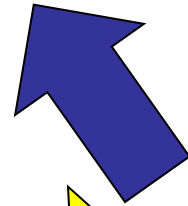
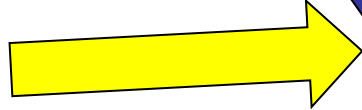
Cuenta complementaria

Crédito campaña



Cuenta externa

Cuenta Interna



Actividades y otros

Ahorro Programado

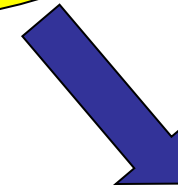
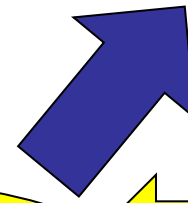
Ahorro Voluntario



Capitalizacion



OFICIALES DE CRÉDITOS



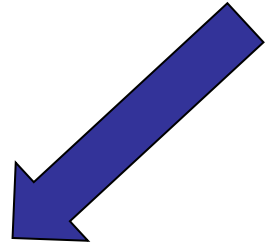
Gestión Empresarial

Salud



Bienestar
Familiar

Educación Financiera

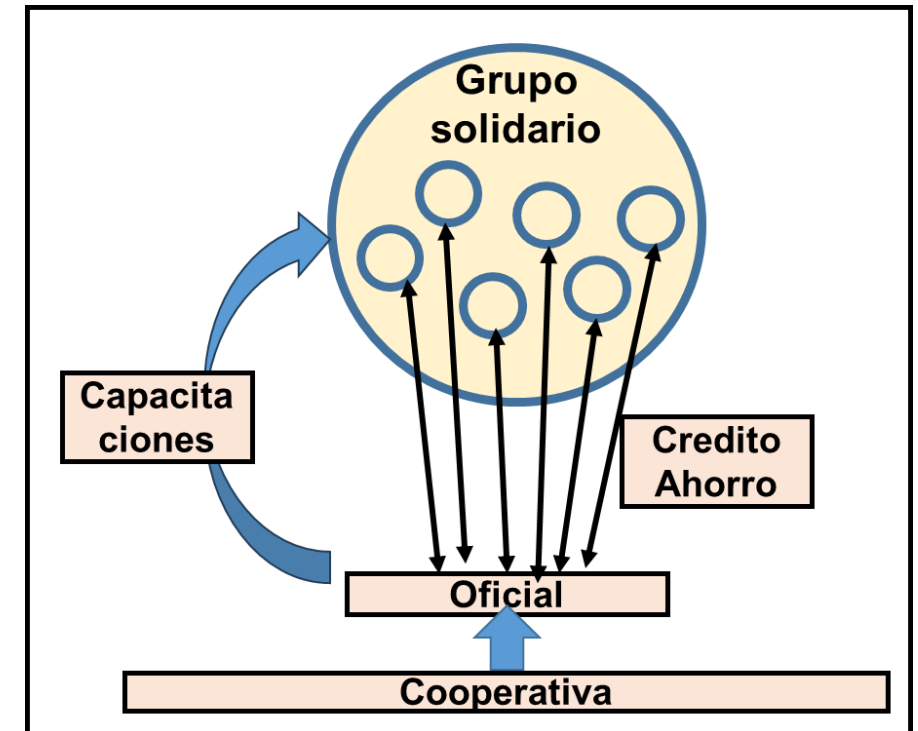


**Seguros (Cobertura de Canasta protegida,
Discapacidad Laboral y Sepelio)**



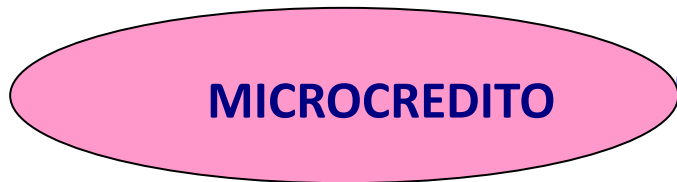
METODOLOGÍA DE CRÉDITOS GRUPALES

- La metodología de créditos individuales es la colocación de productos y servicios financieros inclusivos y sostenibles en forma grupal (3 a 7) a personas de bajo ingreso, que se garantizan solidariamente, y que cada integrante del grupo, tiene una actividad económica, y que operan normalmente en el sector urbano y rural, en los mercados municipales y sectores marginales



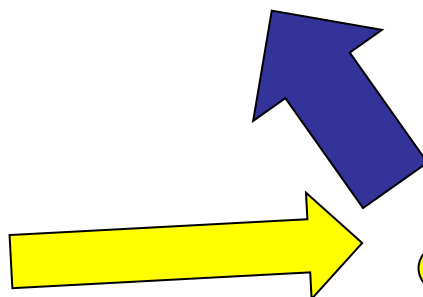
Cuenta complementaria

Crédito campaña



Cuenta externa

Cuenta Interna



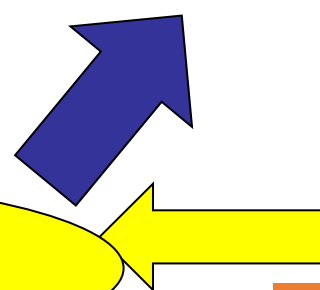
Ahorro Programado

Ahorro Voluntario



Actividades y otros

Capitalizacion



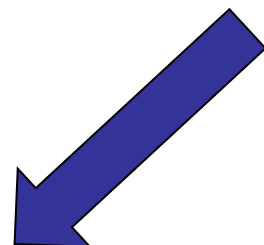
Gestión Empresarial

Salud

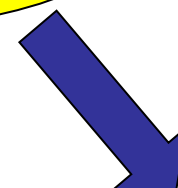


Bienestar
Familiar

Educación Financiera

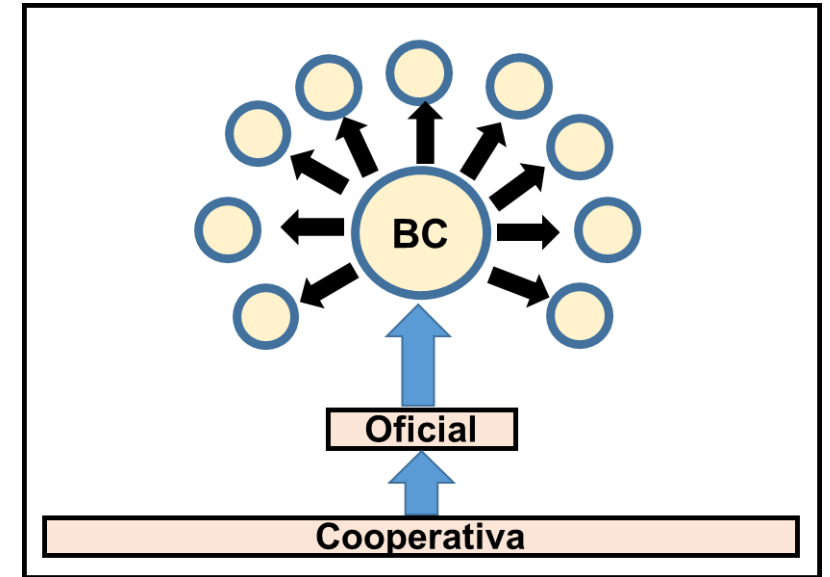


**Seguros (Cobertura de Canasta protegida,
Discapacidad Laboral y Sepelio)**



Metodología de Bancas Comunales

- La metodología de Bancas Comunales, es la colocación de productos y servicios financieros inclusivos y sostenibles en forma grupal (15 a 30) a personas de bajo ingreso, que se garantizan solidariamente, y que cada integrante del grupo, tiene una actividad económica o no, y que operan normalmente en sectores rurales.

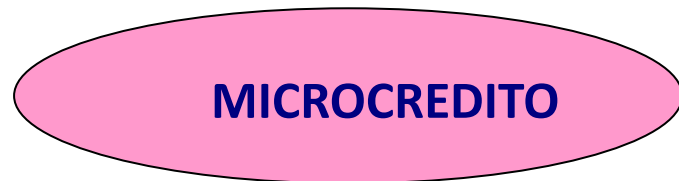


Cuenta complementaria

Crédito campaña

Ahorro Programado

Ahorro Voluntario



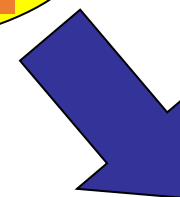
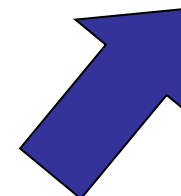
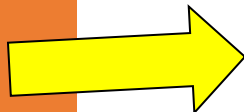
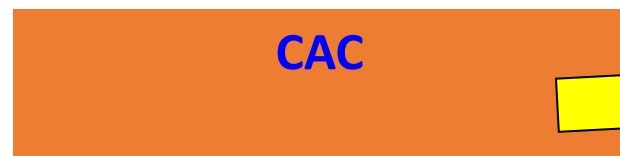
Cuenta externa



Cuenta Interna

Actividades y otros

Capitalizacion



Gestión Empresarial

Salud



Bienestar Familiar

Educación Financiera

Gestión de Bancas Comunales



Capacitación a Directores de la Banca

Seguros (Cobertura de Canasta protegida, Discapacidad Laboral y Sepelio)

EL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN DE OFICIALES DE CRÉDITOS DE LAS FINANZAS INCLUSIVAS

- Gestión de Promoción
- Elaboración de plan de negocios
- Gestión de análisis de riesgos de los créditos
- Gestión de Desembolsos de créditos
- Gestión de seguimiento
- Gestión de recuperación
- Gestión de morosidad

PLAN DE CAPACITACIÓN DE LA METODOLOGÍA DE FINANZAS INCLUSIVAS



Productos y Servicios de Finanzas Inclusivas

- FINANCIAMIENTOS DE:

- Capital de trabajo
- Activo Fijo
- Agropecuario
- Emergencia
- Tarjeta de Crédito
- Línea de crédito
- Sobregiros
- Activo fijo
- Microleasing
- Microfactoraje
- Microfranquicia
- Vivienda Productiva

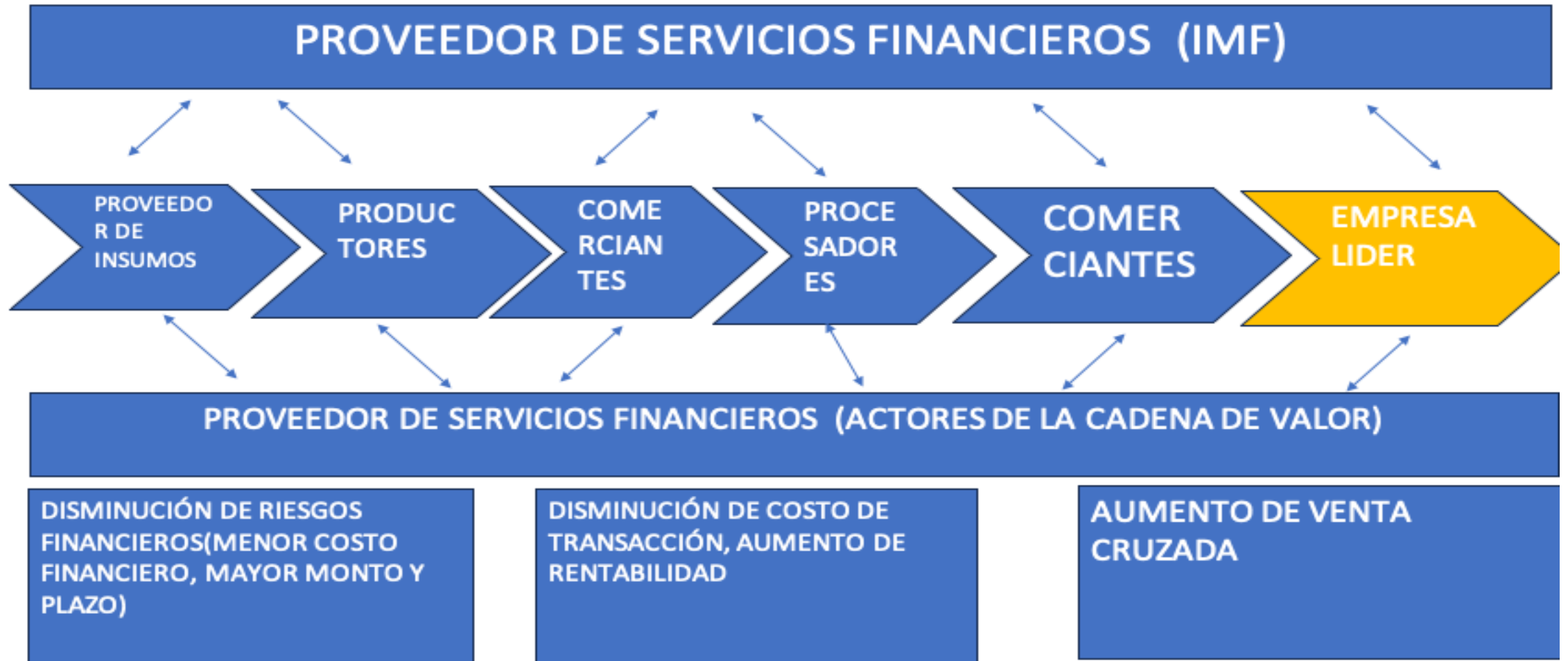
- Microahorro
- Microseguro
- Micropensiones
- Tarjeta de Débito
- Corresponsales no bancarios
- Remesas
- Billetera electrónica
- Banca Móvil(Smartphone)

FINANCIAMIENTO DE CADENA DE VALOR (FCV)

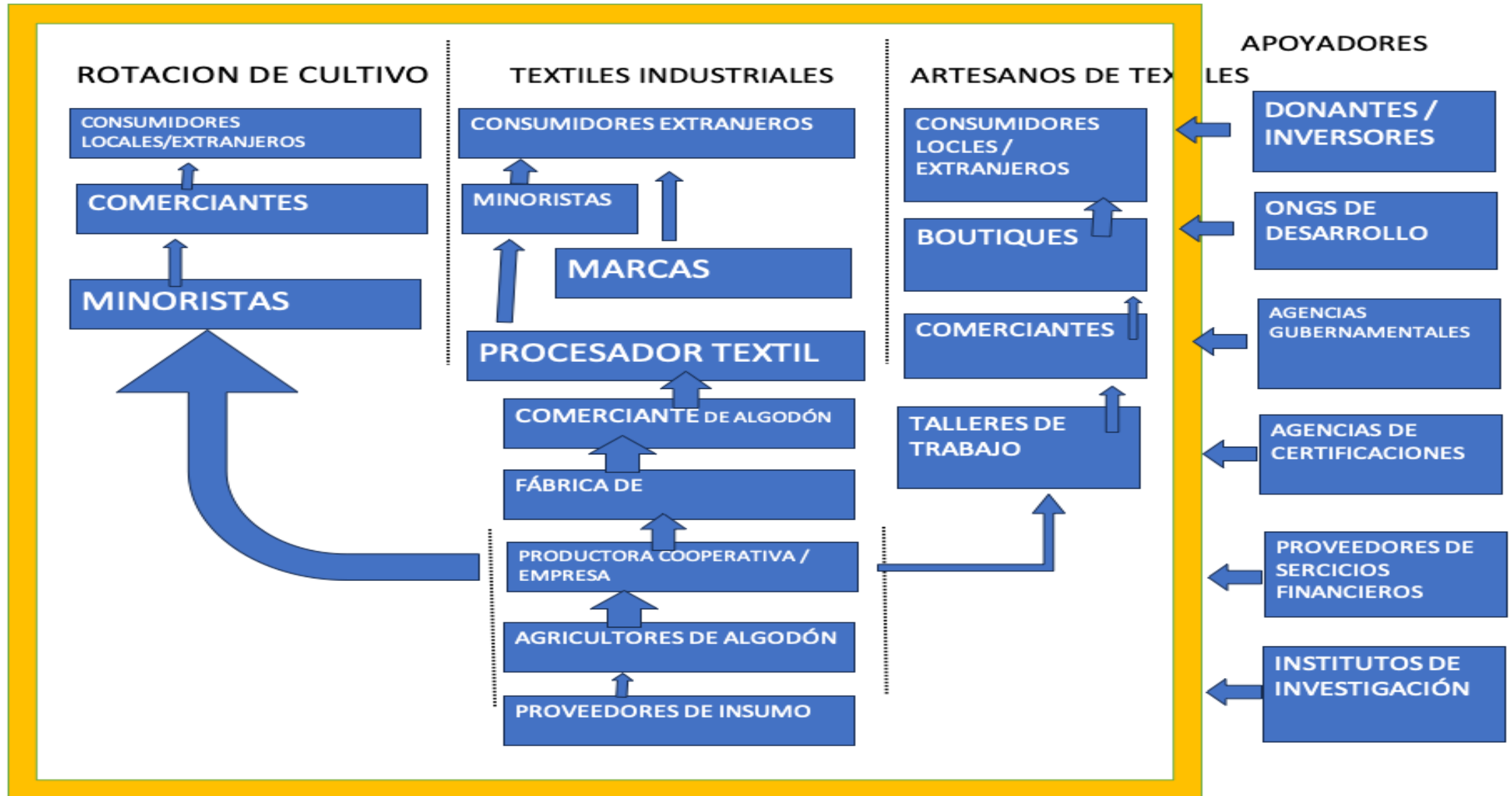
Numerosos instrumentos financieros se utilizan en FCV; podemos clasificarlos en cinco grupos:

- ❖ **Financiación de productos:** La financiación de productos incluye instrumentos como crédito comercial, crédito de proveedores de insumos, crédito de empresas de marketing y financiación de empresas líderes
- ❖ **Financiación de cuentas por cobrar:** El financiamiento de cuentas por cobrar se refiere al financiamiento de cuentas por cobrar comerciales, factoring y forfaiting
- ❖ **Colateralización de activos físicos:** La garantía de activos físicos incluye recibos de depósito, acuerdos de recompra (repos) y arrendamiento financiero (compra de arrendamiento).
- ❖ **Productos de mitigación de riesgos:** Los productos de mitigación de riesgos en FCV son principalmente seguros, contratos a plazo y futuros.
- ❖ **Mejoras financieras:** Las mejoras financieras finalmente incluyen instrumentos de titulización, garantías de préstamos y financiación de empresas conjuntas
- ❖ **Los servicios financieros y no financieros digitales,** en particular, han ayudado a que el FVC agrícola sea más eficiente.

Financiamiento de Cadena de Valor por las CACs

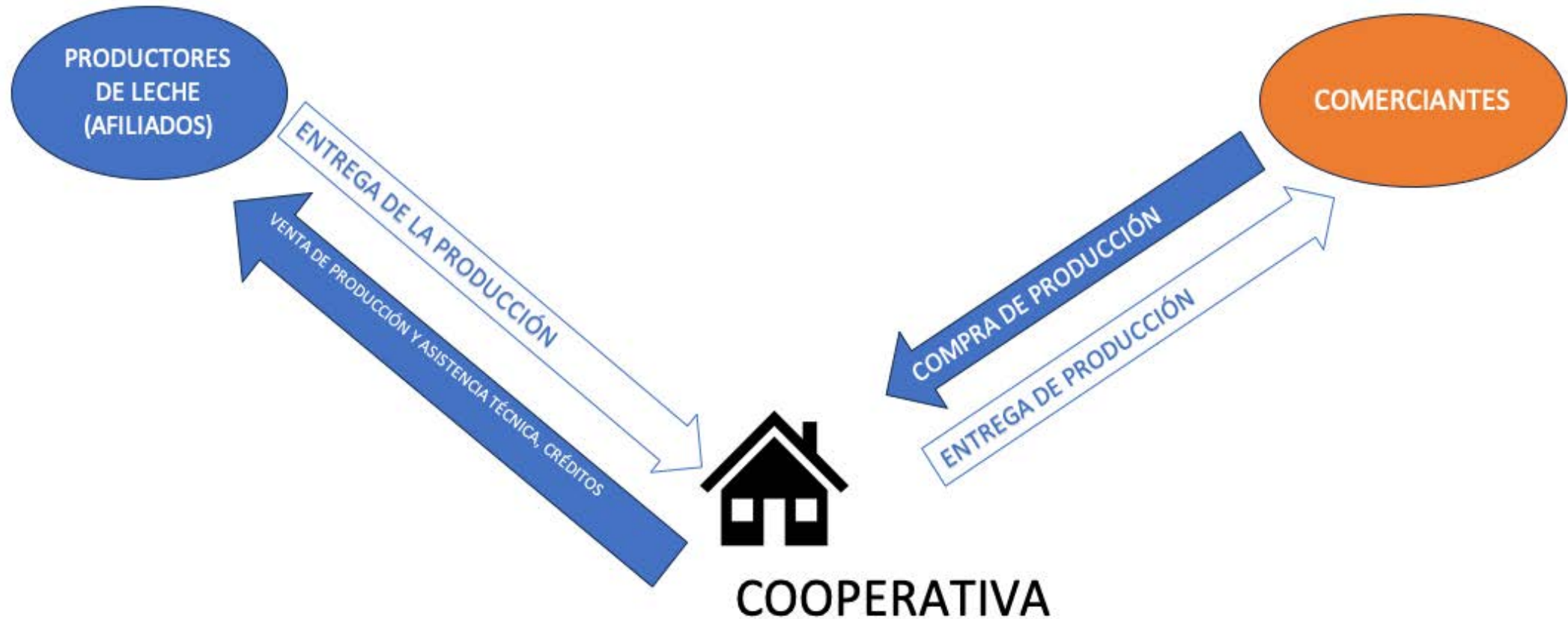


EJEMPLOS DE FINANCIAMIENTO DE CADENA DE VALOR DE LECHE



Ejemplo (Una parte de la pagina anterior)

- Financiamiento de la cadena de valor de leche



Ejemplo de Finanza de Cadena de Valor: MICROLEASING

Definición

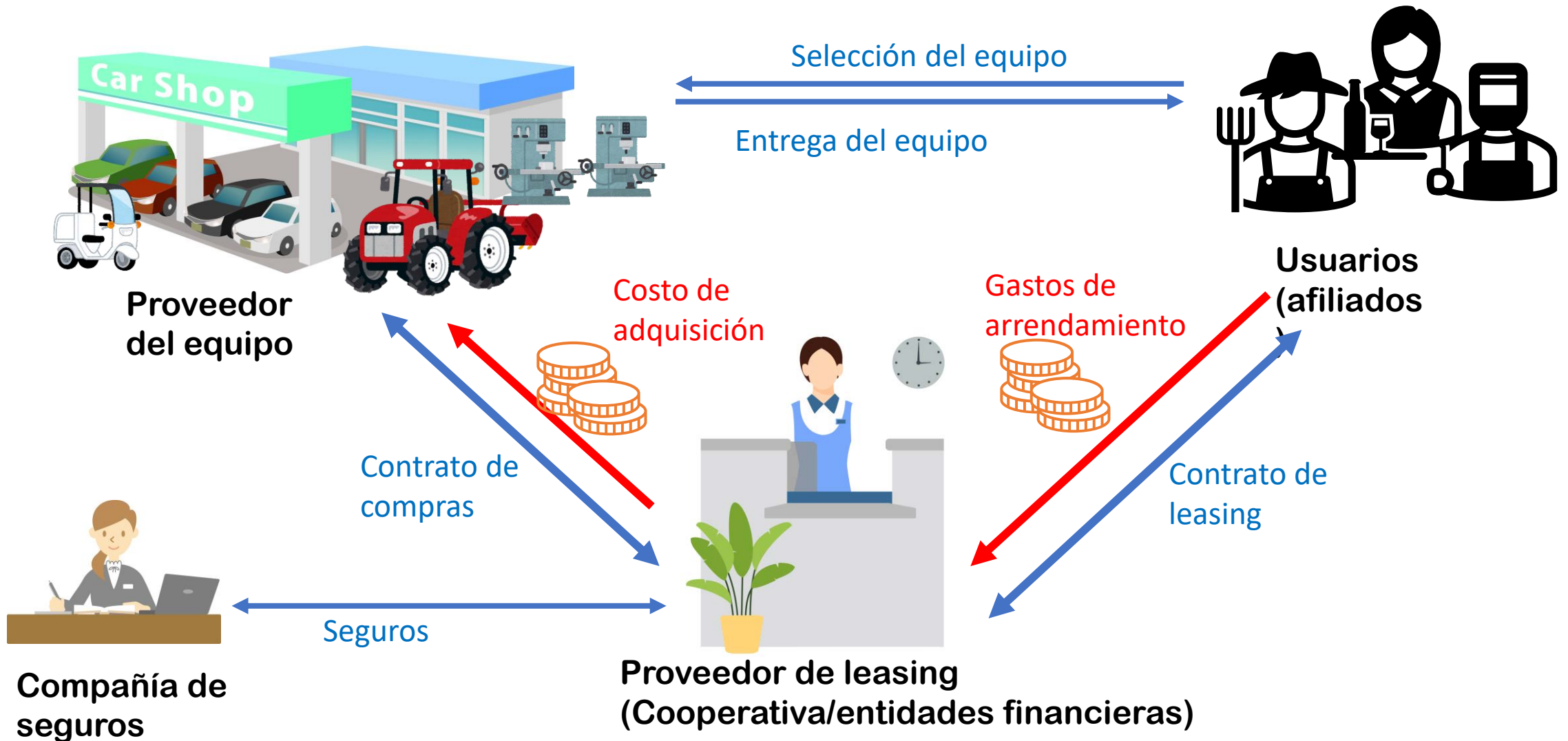
- Arrendamiento con compra (Leasing financiero) es un contrato de arrendamiento con un acuerdo de venta y transferencia de propiedad una vez que se realiza el pago completo (generalmente en cuotas con intereses), si el cliente desea comprar el bien o bien cerrar un nuevo contrato de arrendamiento devolviendo a la empresa la primera bien.
- El financista retiene la propiedad de los bienes hasta que se realiza el pago completo, lo que facilita la recuperación de los bienes si no se realiza el pago, al tiempo que permite que las agroindustrias y los agricultores usen y compren maquinaria, vehículos y otros artículos costosos necesarios para la producción agrícola (tractores, cosechadoras, implementos de arado, equipos de ordeño, etc.) sin exigir la garantía que de otro modo se necesitaría para tal compra.

Ejemplo de Finanzas de Cadena de Valor: MICROLEASING

Ventajas para las Microempresas

- Acceso a Activo Fijo para aumentar la producción y mejorar la productividad, y mejor rentabilidad;
- Utilizar el activo arrendado como garantía de la operación;
- Evitar gastos de depreciaciones de Activo Fijo
- Posibilidad de renovar el Activo Fijo en un tiempo corto;
- Evitar el despojo de un elevado capital para invertir en activo fijo, y pagar solamente una pequeña cuota.

Esquema de LEASING



Ejemplo de Finanzas de cadena de valor: MICROFACTORAJE

Definición

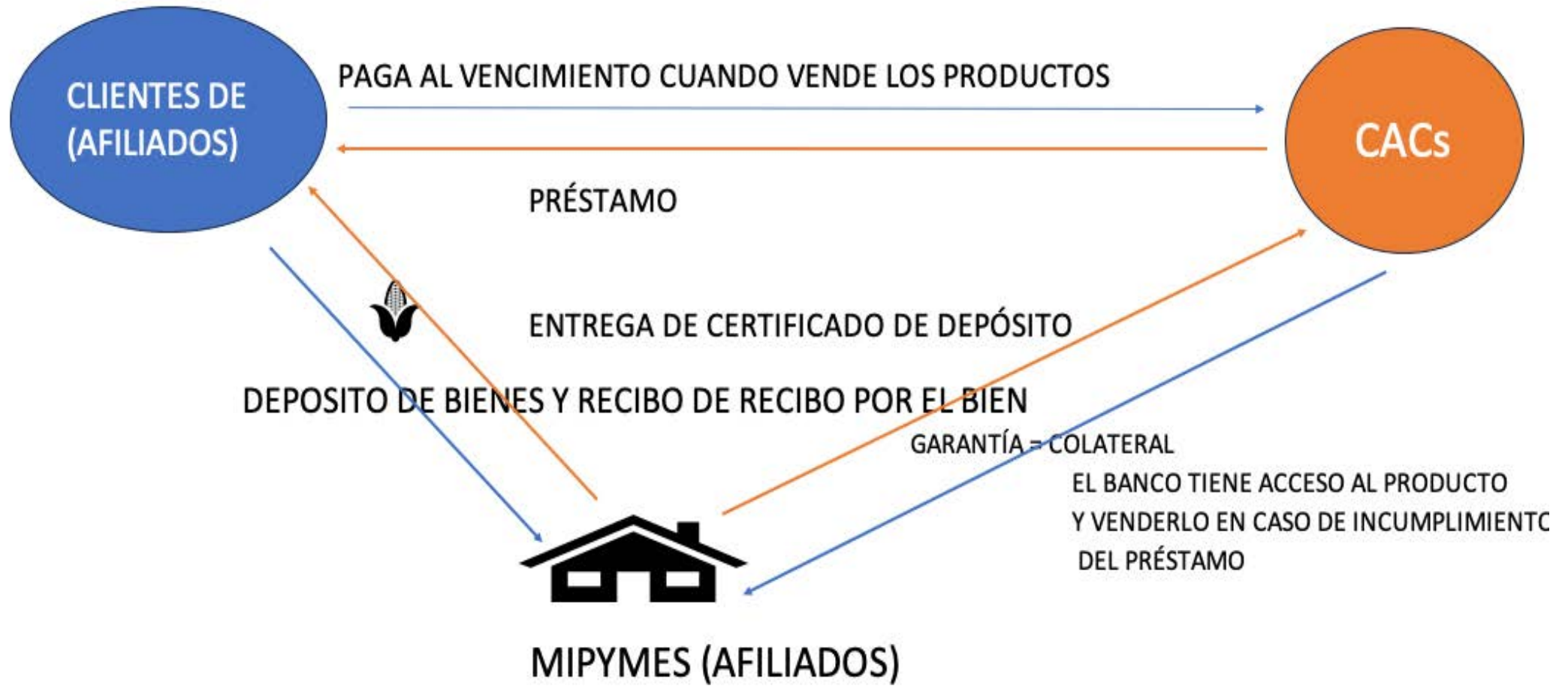
- El factoraje es una transacción financiera mediante la cual una empresa vende sus cuentas por cobrar o contratos de compraventa de bienes a descuento a una agencia especializada, denominada factor. El factor paga a la empresa el valor nominal menos el descuento del factor y cobra las cuentas por cobrar a su vencimiento.
- El factoraje acelera la rotación del capital de trabajo y brinda protección contra el riesgo crediticio, la contabilización de cuentas por cobrar y servicios de cobro de facturas. Es útil para adelantar financiamiento para insumos o ventas de productos crudos y procesados que se venden a compradores confiables.

Ejemplo de finanza de cadena de valor: MICROFACTORAJE

Ventajas para las Microempresas

- Poder utilizar la cartera de créditos de clientes para acceder a capital de trabajo en condiciones más adecuada;
- Mayor rotación del capital de trabajo, que implica mayor rentabilidad;
- Formalización de las operaciones del negocio;
- Evitar la morosidad de la Cartera de Créditos;
- Evitar gestiones de cobros y conflictos con los clientes

MICROFACTORAJE



Ejemplo de finanza de cadena de valor: SISTEMA DE RECIBO DEL ALMACÉN

Definición

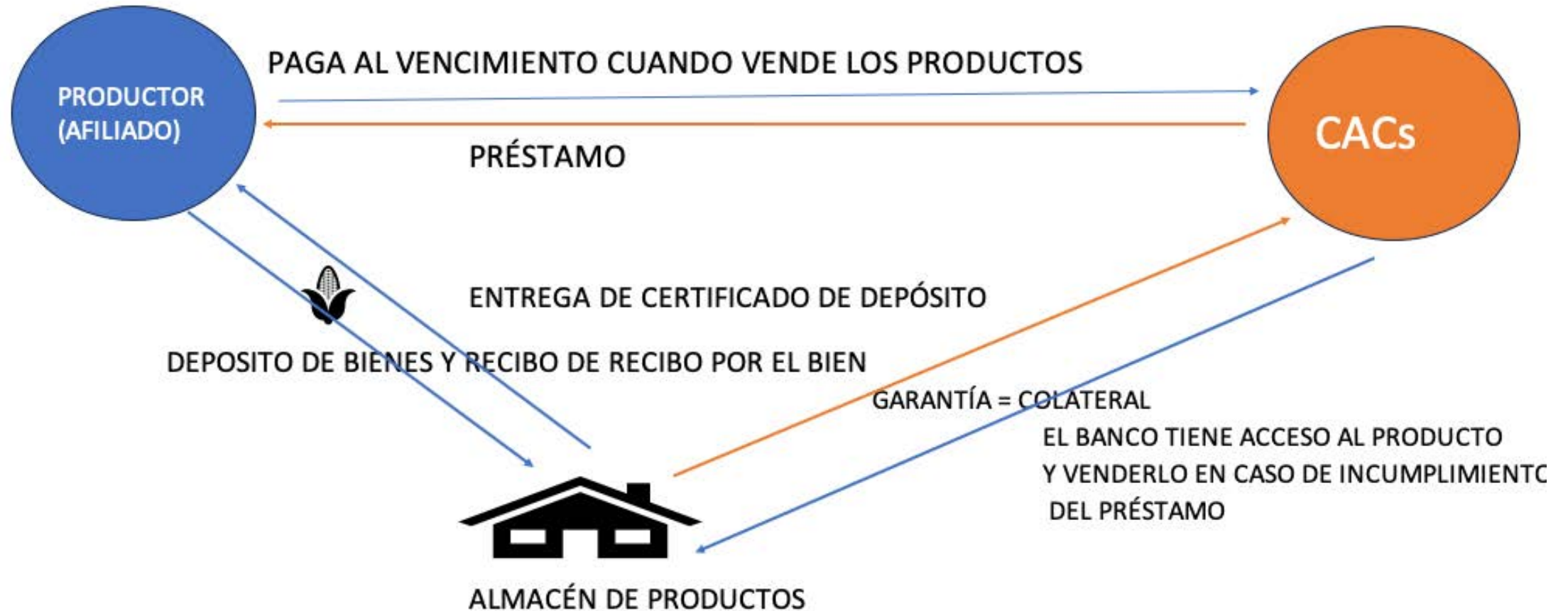
- Los esquemas de **recibos de ALMACÉN** involucran a tres actores: los agricultores u otras empresas de la cadena de valor depositan sus productos/mercancías (en la agricultura normalmente se aplica a granos, café, arroz, cacao, etc.) y reciben un **recibo de un depósito certificado**. **El recibo se puede utilizar como garantía para acceder a un préstamo de instituciones financieras de terceros contra la seguridad de los bienes en un almacén controlado de forma independiente**. Dichos sistemas aseguran la calidad del inventario y permiten a los vendedores conservar los productos y tener la oportunidad de vender a un precio más alto durante la temporada baja o en otra fecha posterior. En caso de incumplimiento, la institución financiera puede activar el recibo y vender los bienes/productos almacenados.

Ejemplo de finanza de cadena de valor: SISTEMA DE RECIBIO DE ALMACÉN

Ventajas para las Microempresas

- Mejorar el precio de venta de la producción;
- Obtener capital de trabajo o liquidez sin vender la producción;
- Poder comprar materias primas o insumos, sin vender la producción;
- Disponer de garantías para obtener financiamiento

Ejemplo del SISTEMA DE RECIBIO DE ALMACÉN



Ejemplo de Finanza de Cadena de Valor: MICROFRANQUICIA

Definición

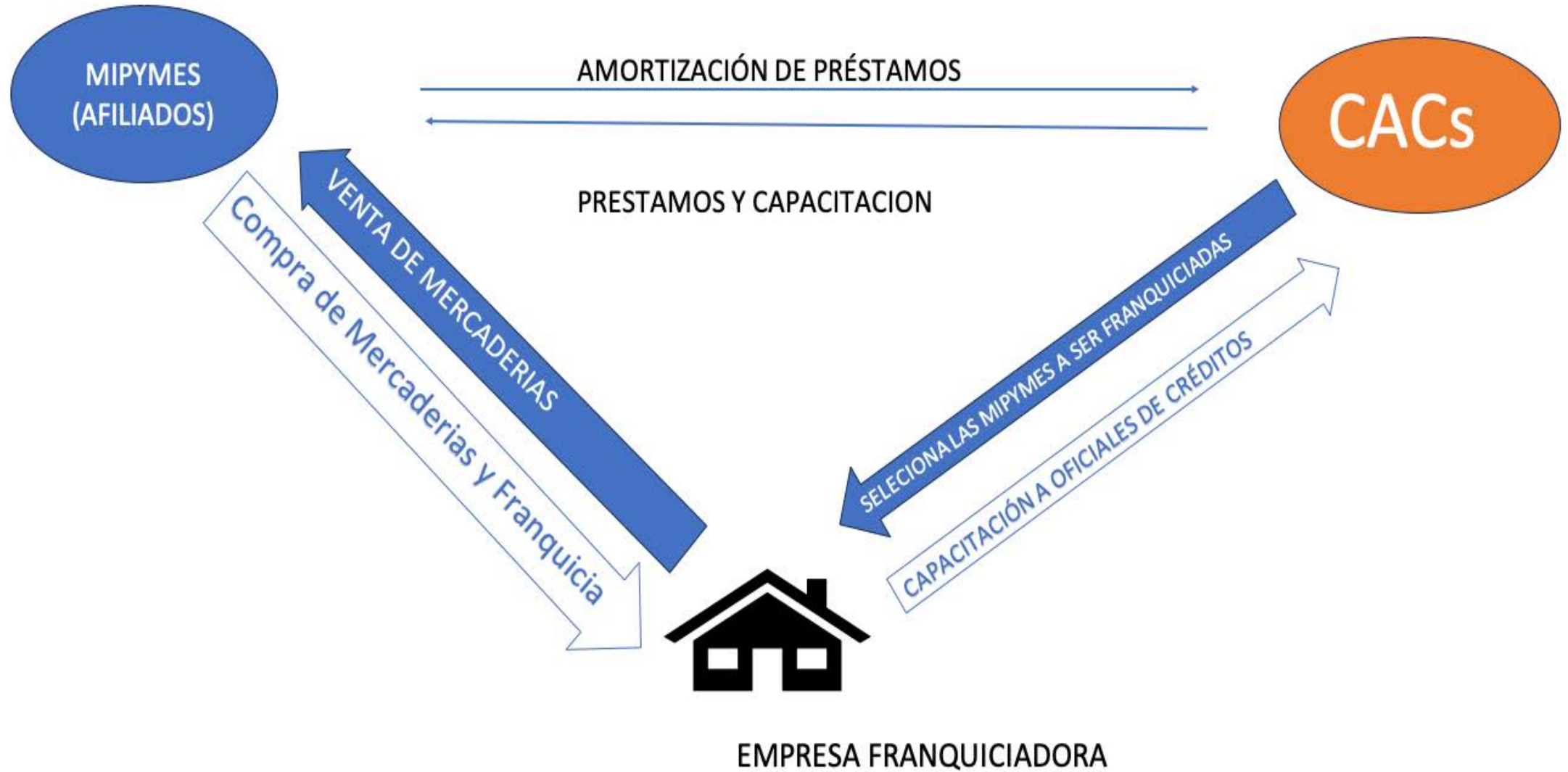
- Una microfranquicia representa una oportunidad para aquellos socios emprendedores que quieren tener su propio negocio, pero desean disminuir su riesgo al manejar una empresa cuyo modelo de negocio está comprobado.
- También les puede resultar atractivo a raíz de que inician el negocio acompañado por el franquiciador, quien les guía sobre los aspectos que deben seguir y no lo hacen solos, como normalmente sucede en un emprendimiento totalmente propio.
- Una microfranquicia funciona como una franquicia común, aunque tiene algunas diferencias.
- En primer lugar, hay un franquiciador, que es una persona física o jurídica dueña de los derechos y comercialización de los productos y servicios de una marca.
- Por otro lado, está el franquiciado, a quien se le otorga la franquicia y que comercia los bienes o servicios obtenidos por medio de este modelo. El franquiciado debe cumplir con los lineamientos establecidos por el franquiciador.

Ejemplo de Finanza de Cadena de Valor: MICROFRANQUICIA

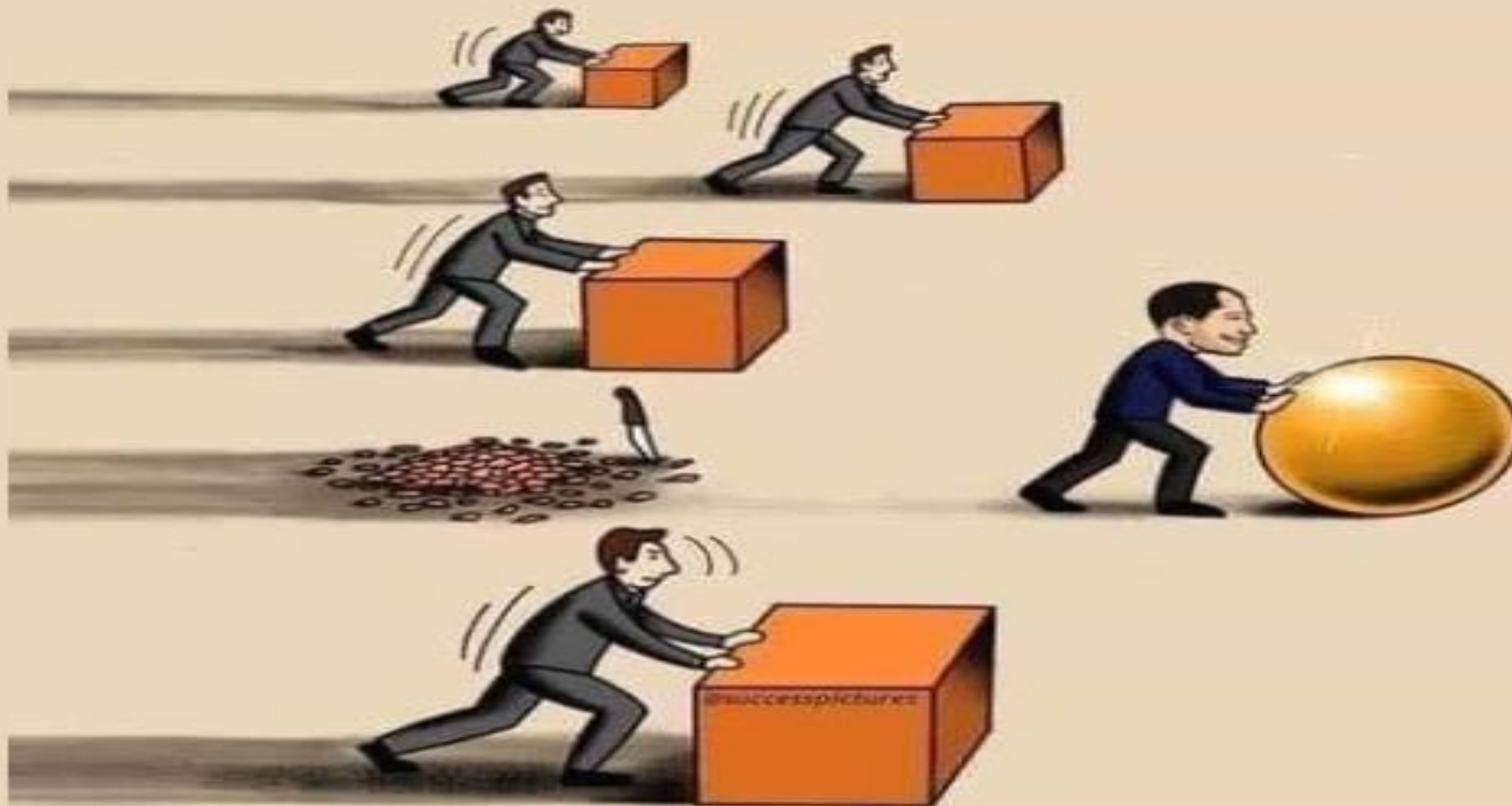
Ventajas para las Microempresas

- Acceder a un modelo de negocio exitoso con una pequeña inversión;
- Disminuir riesgos de quiebra del negocio;
- Aumentar la competitividad y las ventas en el corto plazo;
- Adquirir asistencia técnica y capacitación del Franquiciador al Franquiciado
- Mejorar la comercialización del negocio

MICROFRANQUICIA



¿Para que Inventar la Rueda?



**No sólo trabajes duro,
también hazlo con
inteligencia.**

Proyecto EDIFICA

Proyecto para la Economía y el Desarrollo con la Inclusión
Financiera a través de las Cooperativas de Ahorro y Crédito

Enfoque Centrado en el Usuario (ECU)

Julio 2023

“Qué es el Enfoque Centrado en el Usuario?”

- Es una metodología que se llama “Customer Centricity o Customer Centric Approach” en inglés. El CGAP (una organización relevante a Banco Mundial) lo promueve con diversas guías, herramientas y casos.
 - El [link](#) es del guía en español
 - El [link](#) de la página especial del enfoque en inglés. (Mucha más información en inglés).
- Para servir a sus afiliados actuales o nuevos satisfaciendo sus necesidades y mejorar sus economía y la calidad de vida, **es recomendado tener la cultura de “Enfoque centrado en el usuario” en su organización** y continuamente refleja las necesidades y demanda de la población de su zona.
- El enfoque funciona muy bien tanto para sus usuarios actuales y potenciales. Especialmente para el segmento de la base de la pirámide, es importante entender muy bien las barreras para inclusión financiera, social y económica porque sus organizaciones necesitan acercar a ellos con servicios adecuados a esta población.

Panorama del Enfoque Centrado en el Usuario (ECU)

Casa de entidades con el enfoque centrado en el usuario



Aprender de los usuarios

Descubra sus necesidades y comportamientos



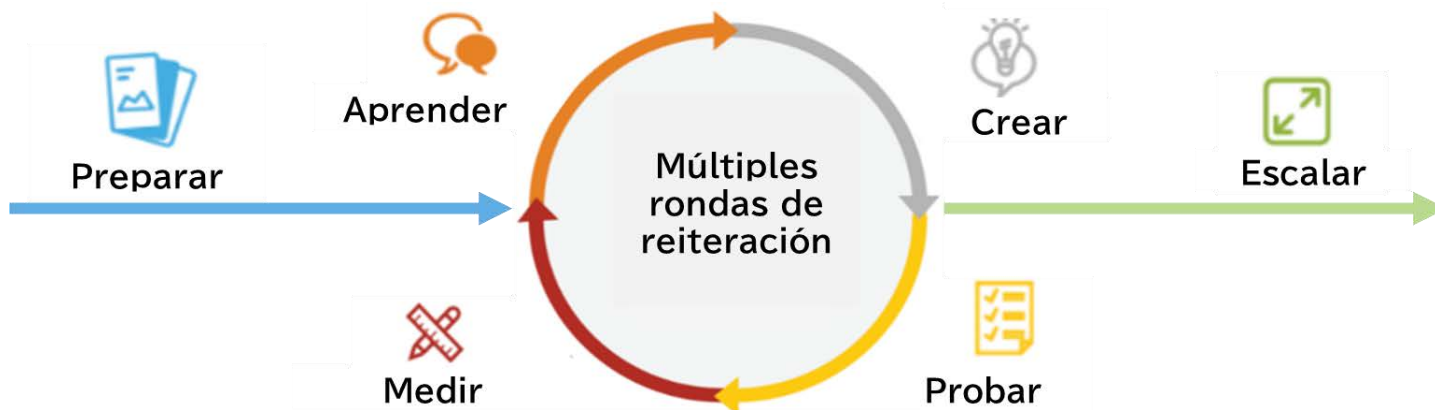
Diseñar soluciones

Productos y experiencias orientados al usuario



Organizarse con el enfoque

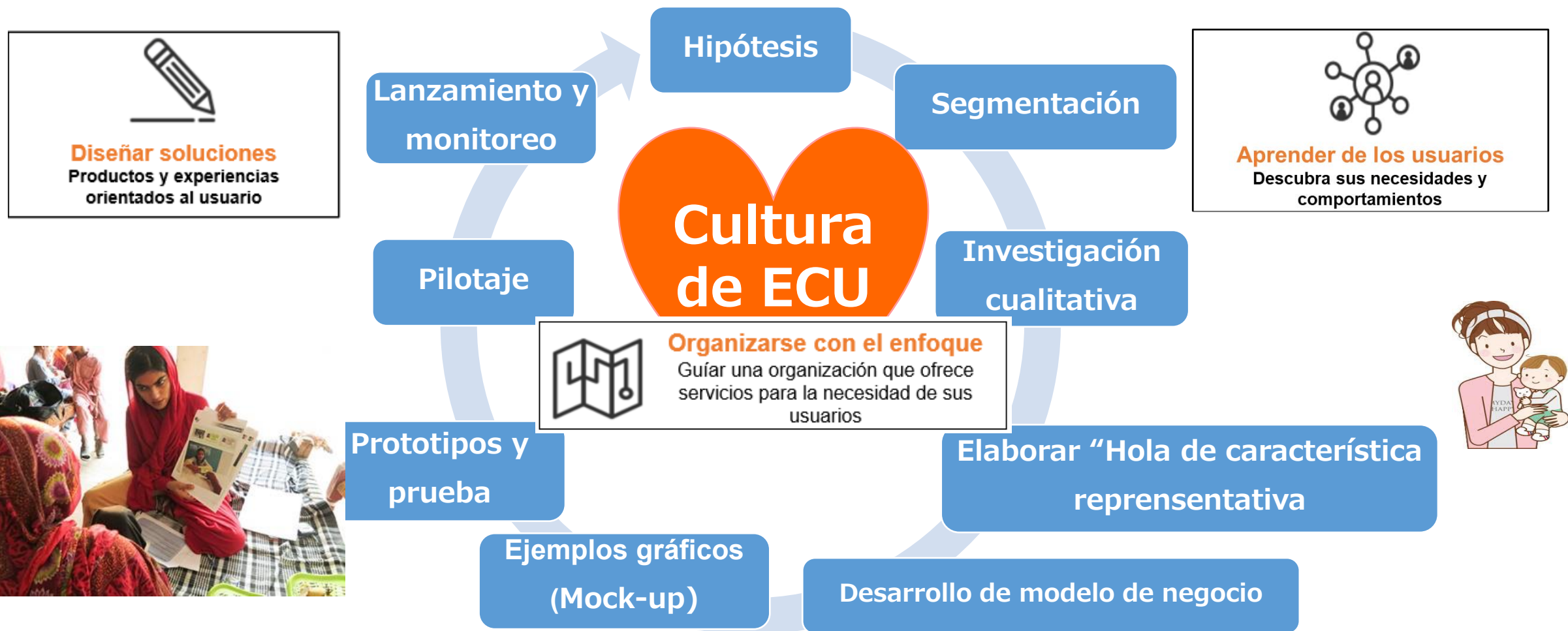
Guiar una organización que ofrece servicios para la necesidad de sus usuarios



Hay tres conceptos importantes al enfoque. Uno es **aprender del usuario**, seguido por **el diseño de soluciones** y, como base, la **organización para ofrecer servicios centrado al usuario**. Las organizaciones deben combinar todos los factores para crear una verdadera organización "centrada al usuario".

Flujo de actividades con el enfoque centrado en el usuario

Las actividades basadas en el Enfoque pueden seguir un flujo común; sin embargo, no es necesario incluir todas las actividades y pueda ser flexible: Las organizaciones pueden personalizar sus actividades según su situación. También es importante que las organizaciones fomenten una cultura con el enfoque dentro de su organización. Sin esa cultura, las actividades pueden no dar resultados.



Paso 1: Segmentación de usuario



Aprender de los usuarios
Descubra sus necesidades y comportamientos

La segmentación le ayuda a comprender mejor a sus usuarios actuales y nuevos, así como sus distintas necesidades y deseos. A partir de la información sobre los usuarios, analice los segmentos de sus usuarios en función de distintas variables. Verá que su organización atiende a múltiples segmentos y excluye a determinados segmentos.



Demografía

- Edad,
- Ubicación
- Sexo
- Alfabetización
- Ingresos / Economía
- Educación
- Tiene cuenta bancaria
- Tiene monedero móvil
- Otros



Estilo de Vida

- Emprendedor
- Ama de casa
- Situación laboral
- Frecuencia de ingreso
- Tiempo (Ocupado / relajado, etc)
- Responsabilidad
- conectividad con la sociedad
- Otros



Comportamiento

- Uso alto / bajo de servicio financieros (préstamo, ahorro)
- Actividades de compra frecuentes / escasas
- Uso alto / bajo de equipos digitales
- Uso alto / bajo de teléfono móvil
- Otros puntos



Actitudes

- Asumidor de riesgos /adverso al riesgo
- Optimista / aspiracional
- Valora / desprecia las normas sociales
- Abierto / reacio a aprender nuevas tecnologías
- Probable / improbable que reaccione a las promociones
- Valora/desprecia la comodidad y la rapidez
- Tiene barreras emocionales para utilizar la tecnología móvil

Paso 2: Selección de segmentos

Una vez analizados los segmentos en función de sus objetivos empresariales, elija aquellos a los que desea dirigirse. El grupo objetivo puede ser el que ya atiende o un segmento totalmente nuevo.

Ejemplo de segmento de usuarios Características

Demografía	Estilo de Vida	Comportamiento	Actitudes
•Mujeres •Edad 20-40 •Vive en SR de Copán •Vive con marido e hijos •Tiene cuenta en una CAC •Tiene teléfono inteligente	•Emprendedora •Muy ocupada con el trabajo y las tareas domésticas •Alta responsabilidad en la gestión de las finanzas domésticas	•Bajo uso de préstamos y ahorros •Frecuentes actividades de compra •Baja alfabetización digital •Bajo conocimiento del dinero	•Valora las normas sociales •Abierto a las nuevas tecnologías •Propensos a reaccionar ante las promociones



Vamos a seleccionar tentativamente este segmento de usuarios.

Paso 3: Investigación cualitativa

El siguiente paso es recopilar información cualitativa del grupo destinatario. Hay muchas formas de llevar a cabo una investigación cualitativa rápida y barata.



Diferentes tipos de Investigación cualitativa

- Encuestas
- Entrevistas en profundidad
- Grupos focales de discusión
- Seguimiento del personal de primera línea

Etc..

Posibles preguntas para las entrevistas sobre vidas/necesidades financieras

- "¿Cuáles son tus sueños y aspiraciones?"
- "Cuando necesitas dinero, ¿cómo lo consigues?"
- "¿Cómo ahorras tu dinero? ¿Con qué frecuencia?"
- "¿Cómo planificas el flujo de caja de tu negocio / hogar?"
- "¿Cómo decide a qué institución financiera recurrir?"
- "¿Qué dificultades ha encontrado para acceder y utilizar los servicios financieros?"
- "¿De qué servicios financieros dispone actualmente?"
- "¿Qué recomendaciones sobre servicios financieros ha recibido de amigos o familiares?"

Paso 3: Investigación cualitativa



Otras investigaciones cualitativas informales y poco costosas pueden ser las siguientes. Al principio, hay que tener coraje para iniciar este tipo de ejercicios, pero al cabo de un tiempo, empezará a resultar natural para usted y su personal.

Café con sus usuarios

Inicie conversaciones improvisadas con un grupo de usuarios mientras visitan su sucursal. Es una forma estupenda de conocer su experiencia sin tener que recurrir a la logística de un grupo de discusión formal.



Seguir al personal de primera línea

El acompañamiento es una técnica básica de observación que permite conocer de forma discreta una experiencia desde la perspectiva de un solo usuario. Seguir a un miembro del personal de primera línea le ayudará a descubrir pautas e ideas sobre la interacción entre el personal y los usuarios.

Cliente Misterioso/oculto

El cliente misterioso (o oculto) es una forma rápida y sencilla de obtener una visión imparcial de la experiencia del usuario en su empresa o en la de la competencia. A menudo permite comprender mejor los puntos débiles de los que has oído hablar pero que no has llegado a comprender.

Step 4: Elaboración de “**Persona de usuarios**”

(Hoja de carastaristicas representativas del segmento)



El resultado de la investigación cualitativa puede reflejarse en personas. Crear personas en lugar de basarse en tablas y gráficos ayuda a digerir las características más importantes del segmento. Prepare ejemplos de cosas que estos usuarios podrían decir si hablara con ellos. Las citas reales e ilustrativas dan vida a los segmentos.

Ms. Xxx's Persona

Edad:
Sexo:
Estado civil:
Número/Edad de los hijos:
Lugar de residencia:



Profesión:
Ingresos anuales:
Nivel de estudios:
Otros:

Valores y metas

Metas (Sueños): "En el futuro, xxx quiere...".
Valores: "xxx se compromete a..." "XXX considera importante hacer ---."

Comportamiento financiero

Hábitos y rituales: "xxx pide prestado regularmente / ahorra en..."

RETOS Y DESAFÍOS

Retos: "xxx tiene retos en ..."
Desafíos: "xxx tiene desafíos en --."

Perfil Financiero

Ingresos mensuales:
Fuente de ingresos:
Gastos mensuales:
Patrones/tendencia de ingreso y gasto:
Préstamos:
Ahorro:
Seguros:
Remesas:
Otros

Paso 4: Mapeo del recorrido del usuario



Aprender de los usuarios
Descubre sus necesidades y
comportamientos

- También puede preparar un mapeo del recorrido del cliente para conocer la evaluación por sus usuarios para cada paso, e identificar en que puntos necesitan mejorarse. Puede usar esto para mejorar la experiencia de sus clientes en las etapas de AIDA, y también retención de sus usuarios.
- Se puede usar esto flexiblemente en combinación del recorrido de sus oficiales, agentes, etc.

Conocer los
servicios

Decidir comprar
los servicios

Comprar los
servicios

Pagar para los
servicios

Usar los
servicios

Después de usar
los servicios



¿Cómo?



¿Cómo?



¿Cómo?



¿Cómo?



¿Cómo?



¿Cómo?

¿Pensamiento?

¿Pensamiento?

¿Pensamiento?

¿Pensamiento?

¿Pensamiento?

¿Pensamiento?

Ideas para mejora

Ideas para mejora

Ideas para mejora

Ideas para mejora

Ideas para mejora

Ideas para mejora

Etapas de AIDA (Atención -> Interés -> Deseo -> Acción)

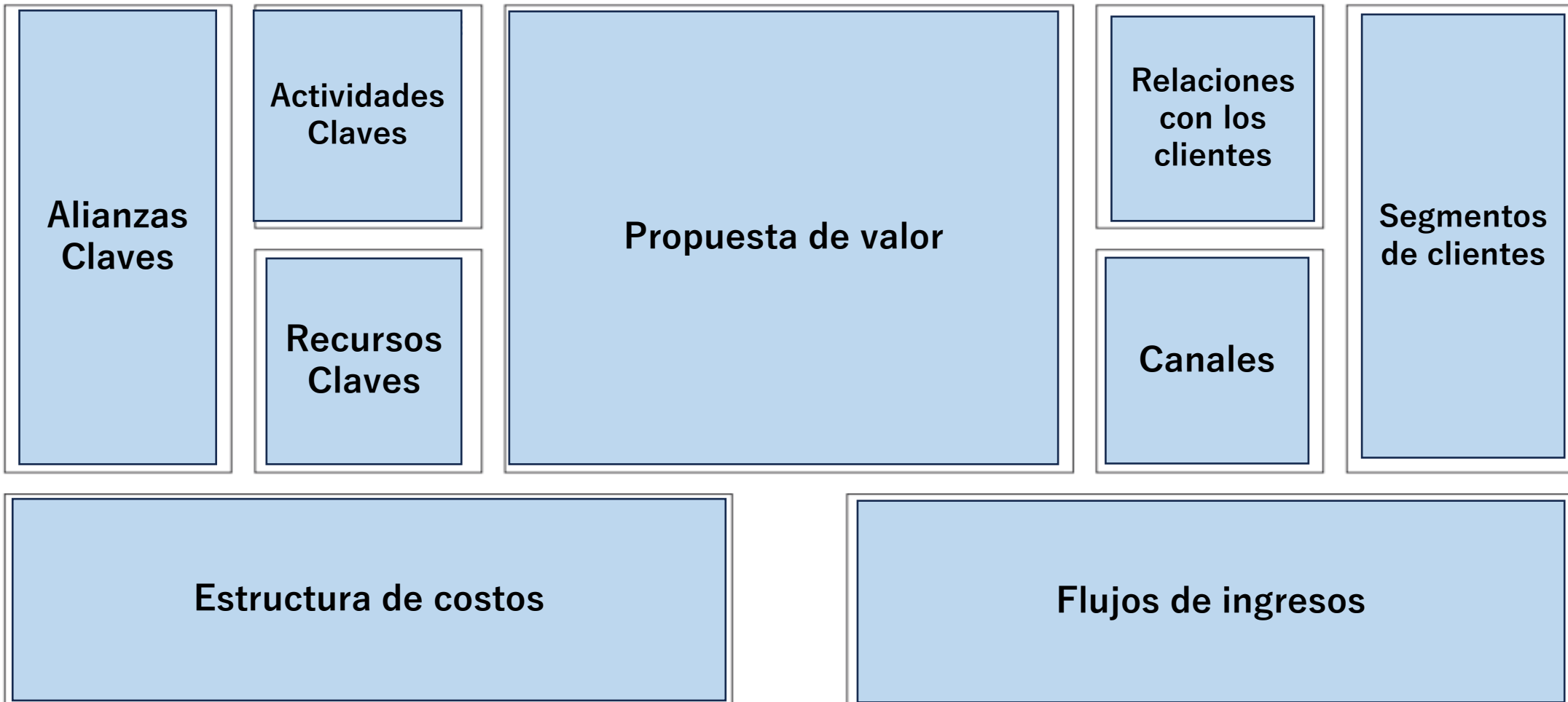
Ejemplo: un recorrido de usuarios de una microfinanciera sobre el préstamo

	Conocer los servicios	Aplicación y aprobación	Desembolso	Colección de pago	Nuevo crédito
Acción por usuarios	Confidencial				
Pensamientos de usuarios actuales sobre credito	Confidencial				
Pensamientos en general por Thoughts de usuarios actuales	Confidencial				

Paso 5: Desarrollo del modelo de negocio



- Tras la investigación y el análisis, es esencial reflexionar sobre cada uno de los factores empresariales para obtener una imagen completa de su negocio. Así nos aseguramos de que se tienen en cuenta todos los factores empresariales necesarios.
- Un ejemplo de las herramientas es **“lienzo de modelo de negocio: LMN (Business Model Canvas)”**



Paso 5: Desarrollo del modelo de negocio



Diseñar soluciones
Productos y experiencias
orientados al usuario

Ejemplo de LMN de Nespresso

Fuente: Sustainable Business Model The Triple Layered Business Model Canvas



Paso 6: ejemplos de como mostrar ideas

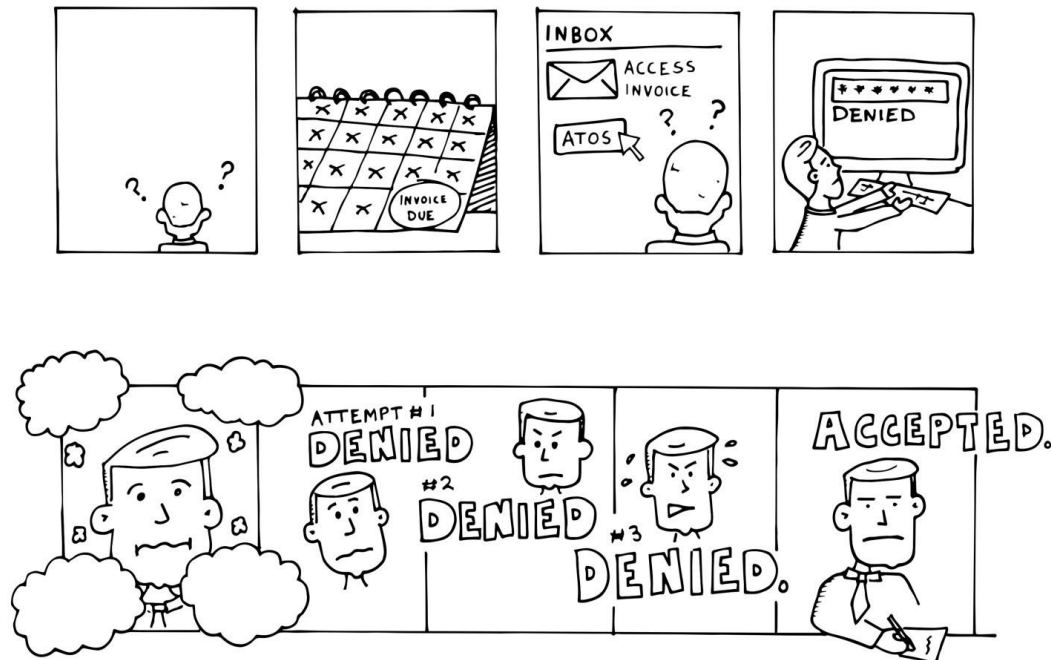


Diseñar soluciones
Productos y experiencias
orientados al usuario

Pueden mostrar sus ideas de manera rápida y tangible en diferentes formas.
Mantenga debates basados en representaciones sencillas de baja fidelidad que pueden adoptar la forma de bosquejos, graficos de historia (storyboard) o escenarios de juegos de rol.

Ejemplos de graficos (story board)

Mala experiencia del usuario



El valor del producto desde el punto de vista del usuario



Paso 7: Prototipos y pruebas



El prototipo de un servicio puede empezar en papel antes de gastar tiempo y dinero en desarrollarlo. No hay que tener miedo a poner prototipos en papel de nuestros conceptos delante de los usuarios. Múltiples iteraciones de pruebas y correcciones en el camino le dará el productos listos en el final.

Características del producto prototipo (préstamo, ahorro, seguro, etc.)

Monto:

Período:

Precio:

Canal de entrega:

Atención al usuario:

Punto de contacto (humano y no humano):

Valor para el usuario:

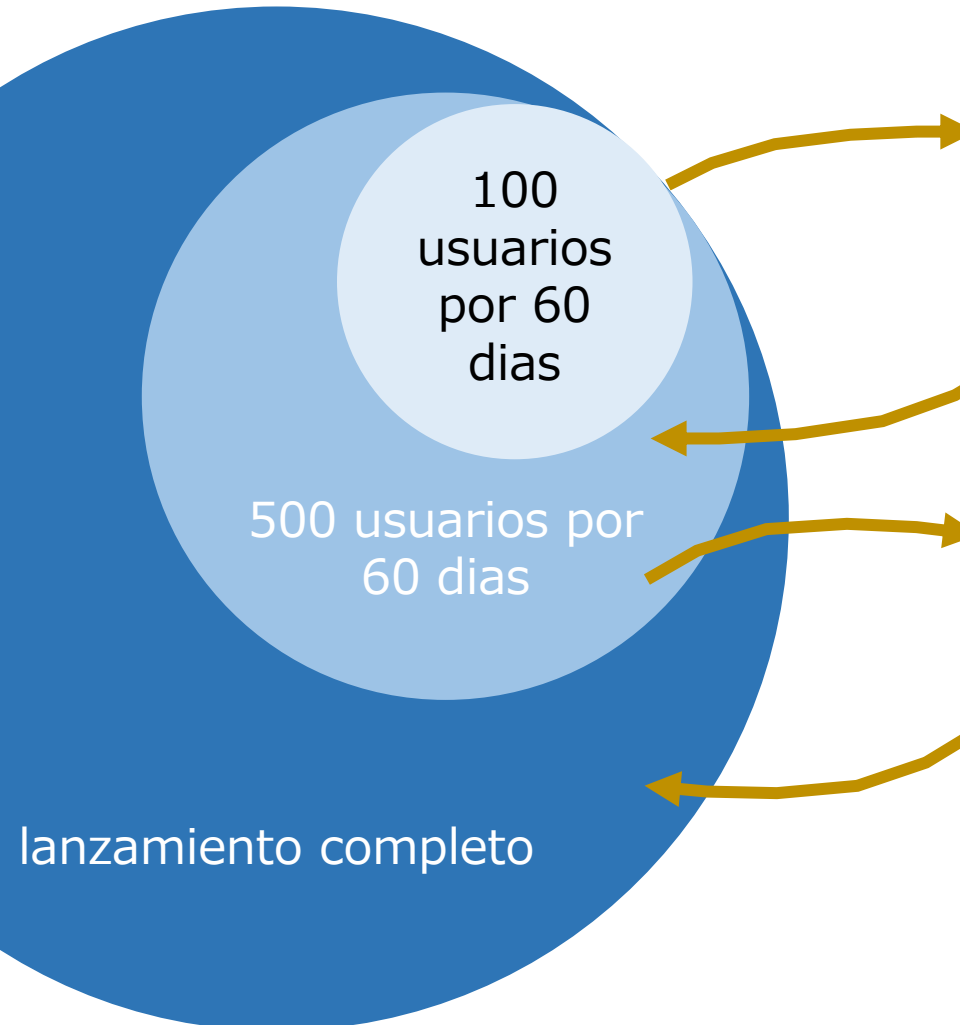


Paso 8: Pilotaje / Mini-pilotaje



Diseñar soluciones
Productos y experiencias
orientados al usuario

El pilotaje o el minipilotaje proporcionan periodos de prueba cruciales antes de lanzar su producto al mundo. Su solución está lista para ser probada de forma relativamente sencilla con el fin de obtener información sobre su rendimiento natural con los usuarios.



1. Visite a los usuarios varios días después del lanzamiento o llámelos por teléfono.
2. Utilice la información para perfeccionar el producto y, a continuación, vuelva a lanzarlo a un grupo más amplio.
3. Después de la primera prueba piloto, puede lanzarse el producto al mercado, pero pueden pasar meses o un par de años hasta que se estabilice.

*Cifras son solo ejemplo

Paso 8: Pilotaje / Mini-pilotaje



Debe haber claridad en las métricas para medir sus resultados y cumplir sus objetivos. Las métricas le ayudarán a perfeccionar y convertir un proyecto piloto en una oferta aplicable.

Ejemplos de métricas o indicadores

Para microcréditos

Ratio de aprobación de préstamos

(Número de préstamos aprobados / número de solicitudes de préstamo)

Plazo de desembolso del préstamo

(Número de días desde la solicitud del cliente hasta el desembolso)

Para microahorros

Ratio de ahorradores

(Número total ahorradores / total usuarios)

Volumen de ahorro por usuario

(Volumen total de ahorro / número de ahorradores)

Para microseguros

Ratio de renovación

(Usuarios renovados / Usuarios totales)

Plazo de tramitación de las solicitudes

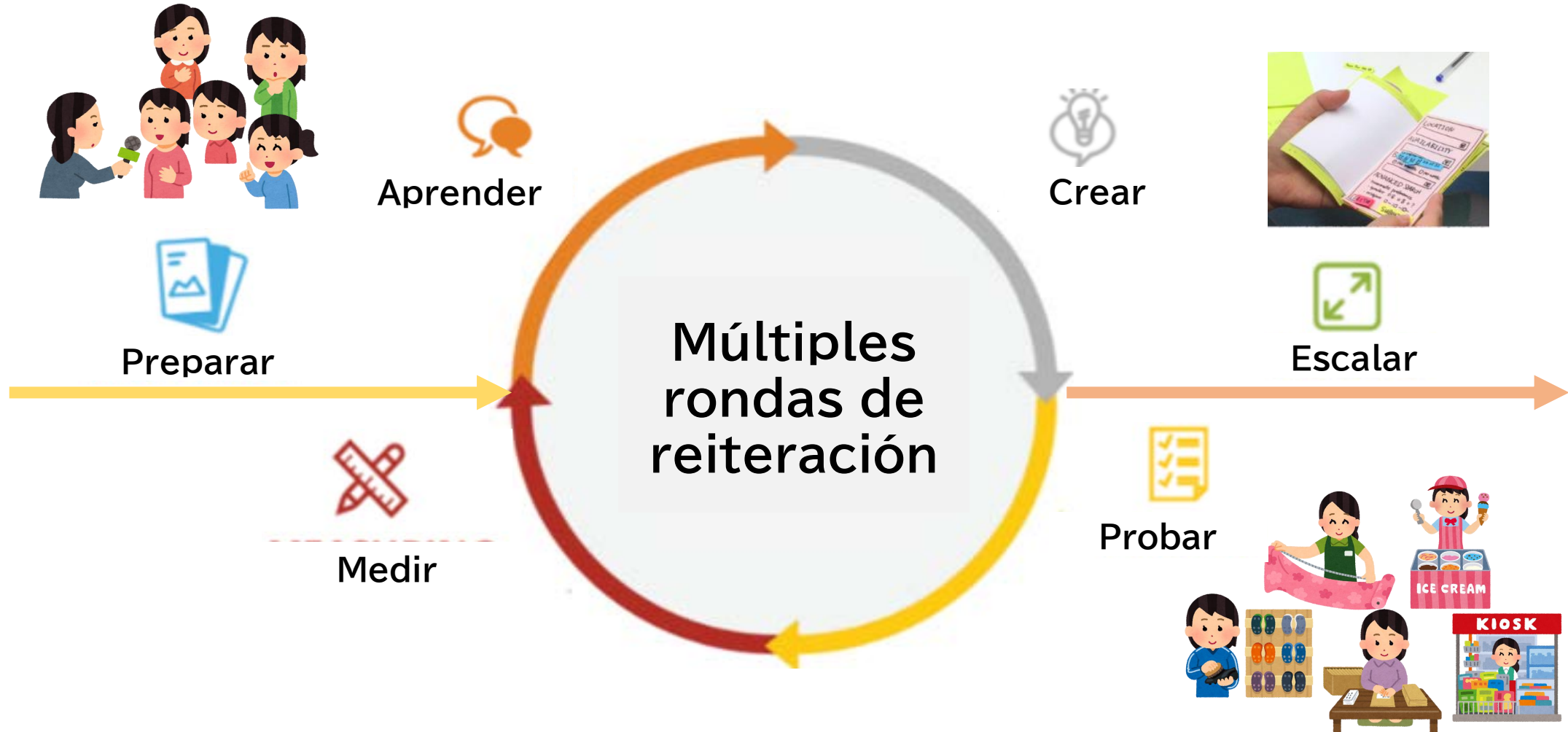
(Número de días desde la solicitud del cliente hasta el pago)

Paso 9: Lanzamiento y seguimiento

Una vez que se sienta cómodo con el nuevo producto, láncelo a un público amplio. Tenga en cuenta que este proceso es continuo y nunca termina.

**Aprender de los usuarios**
Descubra sus necesidades y comportamientos

**Diseñar soluciones**
Productos y experiencias orientados al usuario



Claves para institucionalizar el enfoque



Organizarse con el enfoque

Guiar una organización que ofrece servicios para la necesidad de sus usuarios

**Cultura
del ECU**

- ✓ Liderazgo comprometido
- ✓ Cultura orientada al usuario
- ✓ Empoderamiento de los empleados



Estrategia



Cultura



Estructura

Para adoptar un modelo de negocio centrado en el usuario, es necesario realizar cambios

¿Cómo se crea una cultura centrada en el usuario?

Las actividades de la ECU corren el riesgo de fracasar si no se fomenta adecuadamente la cultura de la ECU dentro de su organización. Hay un par de puntos claves que una organización puede tener en cuenta para crear esta cultura, además de la decisión clara de la directiva y la gerencia para introducir la metodología.



Identificar a un Campeón de ECU



Organizarse con el enfoque

Guiar una organización que ofrece servicios para la necesidad de sus usuarios

Un campeón es alguien que puede influir en los departamentos y unidades clave para que avancen en la dirección de centrarse en el usuario. Idealmente esta persona esté un nivel bajo del gerente general

ECU es muy importante para nuestra organización y nuestros usuarios. ¡Comunicaré a todos los actores importantes de la organización para servir mejor a nuestros usuarios con servicios que satisfagan sus necesidades basadas en el enfoque!

Mostrar ejemplos y buenas prácticas es una buena forma de convencer a su organización



Influencia

Junta directiva
Gerente General

Influencia

Los jefes de diferente
departamentos y
sección

Influencia

Los oficiales en las oficinas y
campo

Crear un Comité sobre Usuarios

= es el equipo de desarrollo de actividades piloto

El Comité sobre Usuarios es el órgano de la organización que garantiza que los problemas y retos de los usuarios se identifiquen y resuelvan de la manera más oportuna y eficaz. Se recomienda que el comité se reúna al menos una vez al mes.

Jefe de
marketing

Más usuarios se
enfrentan a estas
dificultades.
¿Cómo podemos
ayudarles?

Jefe de
finanzas

¿Cuáles deben
ser nuestros
indicadores de
usuario?

Personal de nivel
medio de marketing

personal de
la oficina con
atención al
cliente



Implementar programas de “inmersión”

Todos los empleados de una organización centrado en el usuario deben aprovechar la empatía para mejorar la relación con sus afiliados. El personal de su organización debe ser capaz de interactuar con los usuarios en el campo y con el resto del personal que interactúa habitualmente con los usuarios.



Hola. Soy XXX
de la
cooperativa A
¿Puedo hacerle
un par de
preguntas
sobre usted?

Algunas organizaciones obligan a los líderes y responsables de la toma de decisiones de la organización a entrevistar al menos a 10 usuarios actuales y/o potenciales cada mes.

Otras organizaciones hacen que los empleados recién contratados pasen una semana conviviendo con un usuario típico.

Casa de entidades con el enfoque centrado en el usuario



Aprender de los usuarios

Descubra sus necesidades y comportamientos



Diseñar soluciones

Productos y experiencias orientados al usuario



Organizarse con el enfoque

Guiar una organización que ofrece servicios para la necesidad de sus usuarios



Conclusión

Usaremos flexiblemente el enfoque y sus herramientas en actividades piloto para desarrollar o mejorar servicios para satisfacer las necesidades de sus usuarios actuales y potenciales para mayor inclusión financiera y el desarrollo local y económico a través de sus cooperativas



Muchas Gracias

Modelo ACTIVO

Ahorro, Cuenta Financiera, Trabajo e
Ingreso para la Vida Optimizada

Proyecto para el Mejoramiento de la Vida y la Elevación del Nivel de
Subsistencia de los Hogares Beneficiarios de Transferencias Monetarias
Condicionadas a través de su Inclusión Financiera
(Proyecto ACTIVO)

別添資料7



Julio 2023

Contenidos de la presentación

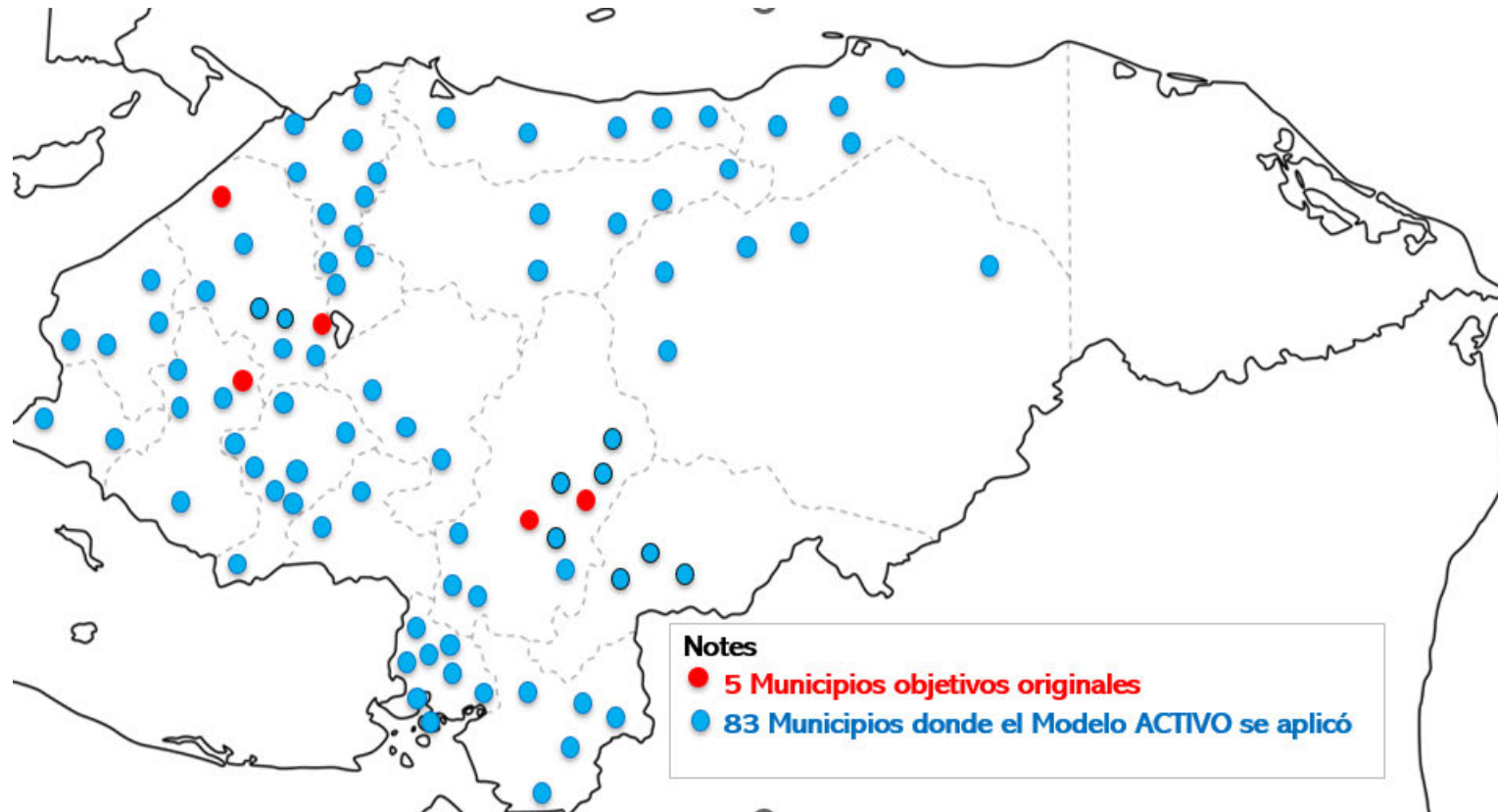
1. **Resumen del Modelo ACTIVO**
2. **Componentes temáticos del Modelo ACTIVO, incluyendo la Educación Financiera**
3. **Conclusiones**

Tema 1

Resumen del Modelo ACTIVO

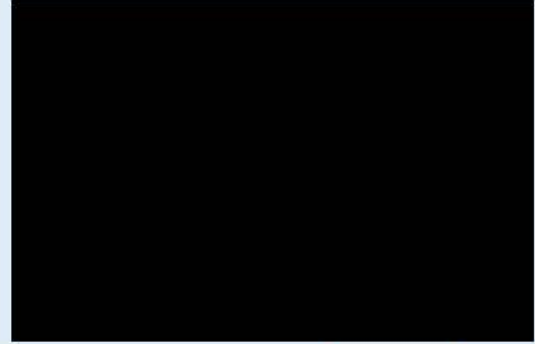
Información general del Modelo ACTIVO

El Modelo ACTIVO se había desarrollado, como método sistemático para que la gente en la extrema pobreza pueda mejorar su situación económica sustentablemente mediante la inclusión financiera, en el marco del Proyecto de la cooperación japonesa, ejecutado entre el mes febrero 2015 y el mes abril 2020, en diversas partes del país, con la participación de diferentes cooperativas, tales como ELGA, SanMarqueña, Talanga, Pinalejo, Sagrada Familia, etc. gracias al acompañamiento de CONSUCOOP y las federaciones.



¿Qué es el Modelo ACTIVO?

Educación financiera



Primer paso;
Introducir la
contabilidad
del hogar

Capacitación sobre el emprendimiento



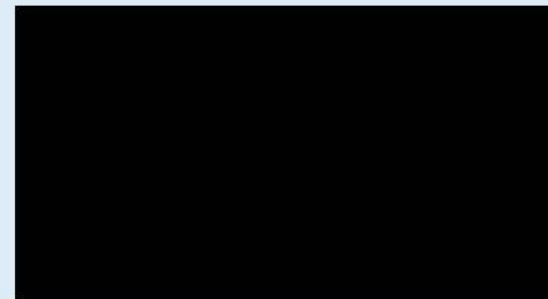
Segundo paso;
Ahorrar en la
cuenta
financiera

Promover la apertura de la cuenta



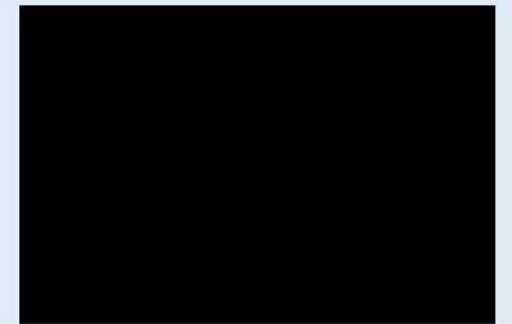
Tercer paso;
Aumentar
medidas para
conseguir el
ingreso

Ofrecer el microcrédito



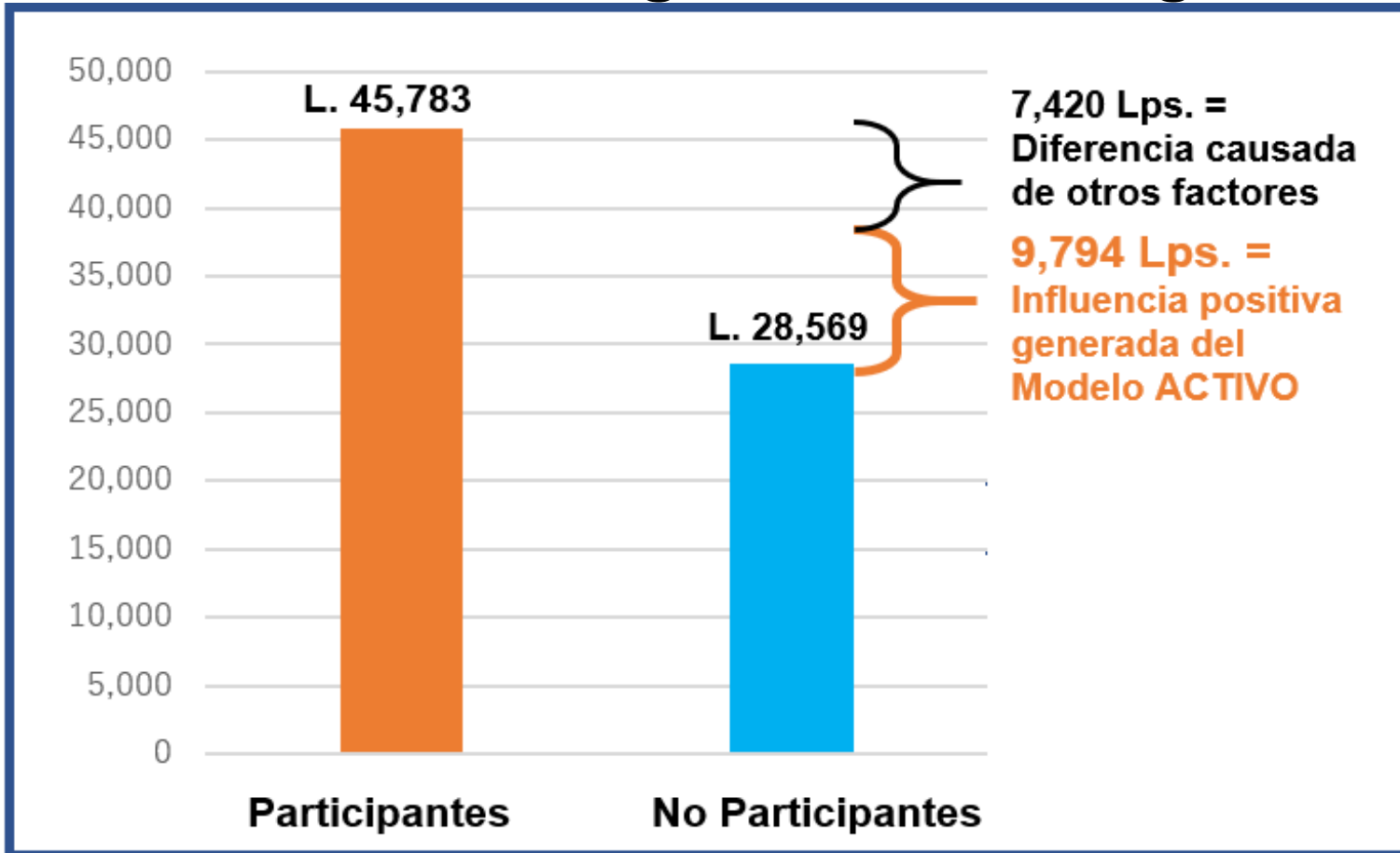
**Graduación de
la extrema
pobreza**

Promover el acceso al mercado

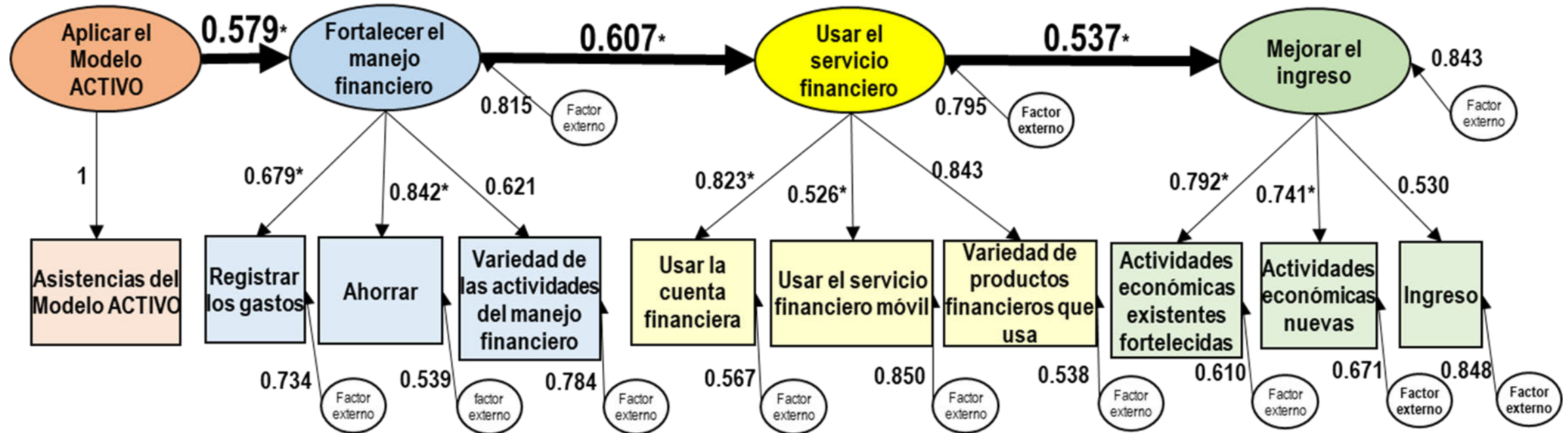


Impacto del Modelo ACTIVO sobre el ingreso del hogar

Promedio de ingreso de los hogares



Relaciones causa y efecto entre las actividades del Modelo ACTIVO



Análisis basado en 1423 hogares muestras

El análisis de ecuaciones estructurales se aplicó para identificar las relaciones causa y efecto entre diferentes componentes del Modelo ACTIVO.

Considerando el resultado del análisis dibujado arriba, se puede decir que el fortalecimiento de manejo financieros del hogar había promovido el uso apropiado de servicio financiero y la mejora del ingreso, en los hogares participantes en la aplicación del Modelo ACTIVO.

(Información de referencia)

Línea de tiempo del Proyecto ACTIVO con el sector de cooperativas de ahorro y crédito

2015



Primeros acercamientos entre el sector cooperativas y el Proyecto Activo



2017

Representantes de CONSUCOOP y FACACH participaron en la pasantía Paraguay. Se iniciaron los procesos de capacitación a los asesores técnicos con el tema de microcréditos, mediante FACACH.



2019

Se organizó el taller con FEHCACREL sobre el Modelo ACTIVO.



2016



Las cooperativas participaron en pasantía organizada por el Proyecto ACTIVO en El Salvador y Paraguay, para observar las prácticas de educación financiera, billetera electrónica, etc, y luego, desarrollaron actividades relacionadas al Modelo ACTIVO



2018

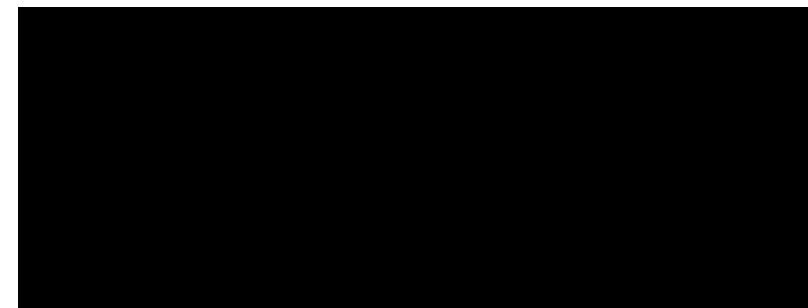


Diferentes cooperativas participaron en los seminarios sobre el Modelo ACTIVO.

2020



Seguimiento en metodologías de microcrédito y educación financiera en las cooperativas afiliadas de las federaciones



Tema 2

Componentes temáticos del Modelo ACTIVO, incluyendo la educación financiera

Componente 1 del Modelo ACTIVO

Educación financiera

Introducción: ¡Ahorramos para nuestro futuro!

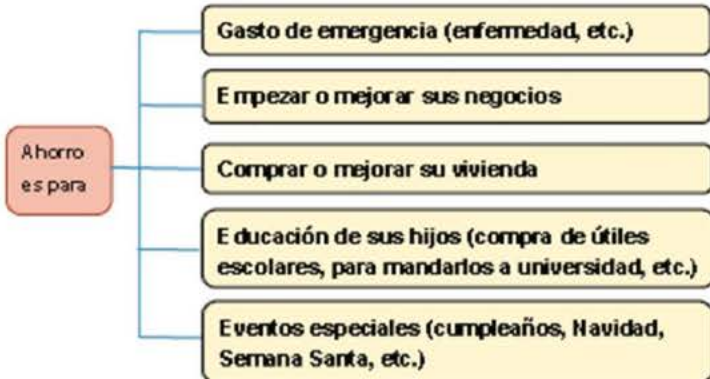
(1) ¿Qué podemos lograr por el ahorro?

Ejemplos: Con el ahorro, me gustaría

- ✓ ampliar la huerta familiar
- ✓ comprar cochinitos para mi negocio.
- ✓ empezar un negocio de vender baleada para escuelas.
- ✓ estudiar computadora
- ✓ comprar la comida, aun cuando no tengo el ingreso
- ✓ tener Lps. 1,000.00 siempre para cuando algún miembro de mi familia se enferme.
- ✓ comprar zapatos nuevos para mi hijo.
- ✓ mandar mi hija al colegio



Ahorro es lo que se guarda para su futuro.



La educación financiera del Modelo ACTIVO se caracteriza de los siguientes.

- (1) Promover las prácticas (en cuanto a presupuesto familiar y plan de ahorro) más que fortalecer los conocimientos financieros
- (2) Articular los temas financieros a las actividades económicas (emprendimiento y mercadeo)

El Modelo hace hincapié en generar “Cambios”, más que fortalecer “Conocimientos”.



Registro de Gastos (3)	
Fecha	Monto
<i>08/10/2016</i>	
<i>Comida</i>	<i>\$7.200</i>
<i>Transporte</i>	<i>\$1.000</i>
<i>Zapatos</i>	<i>\$1.700</i>
<i>Gastos en total</i>	<i>\$9.900</i>
<i>Medicinas</i>	<i>\$1.500</i>
<i>Pago de los Comproedores</i>	<i>\$1.500</i>
TOTAL	
BALANCE MENSUAL	
(Ingresos en total - Gastos en total)	

Comparación (balance) de ingresos y gastos mensuales	
Ingresos	Gastos

Componente 2 del Modelo ACTIVO

Fomento de emprendimiento y mercadeo

Las actividades en base al Modelo ACTIVO incluyen;

- (1) Capacitaciones sobre el emprendimiento, incluyendo temas vocacionales, plan de negocio, manejo de recursos financieros para el negocio, contabilidad administrativa, mercadeo, etc.
- (2) Asistencia para el acceso de emprendedores al mercado

Es importante que los participantes usen eficientemente el dinero ahorrado y/o el fondo financiado de la cooperativa, para sus actividades económicas y productivas.

En caso del negocio conjunto



	Ta	Su	Ma
Contribucion / Unidad	100 L	40 L	11 L
Tasa de contribucion	50%	50%	55%
Factor Limitante (Horas de trabajo)	8 horas	4 horas	1 hora
Contribución / Hora de trabajo	12,5 L	10 L	11 L

Aunque el mantel tiene la tasa más alta de contribución, tapiz puede generar la mayor contribución por una hora de producción.

Exhibición con la forma triangular

Ejemplo



Imagen



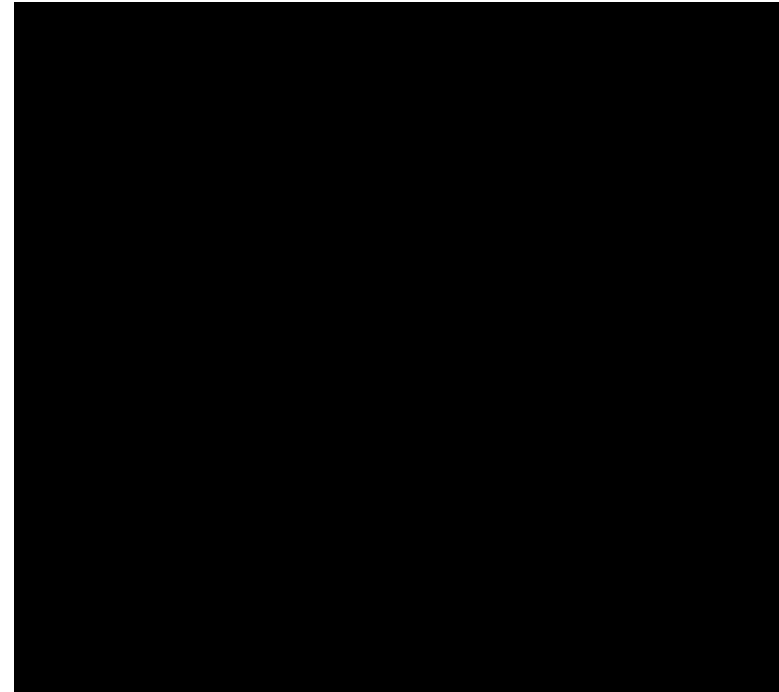
La forma triangular genera la impresión positiva en términos de formalidad. Se puede parecer que los productos sean sanos y seguros.

Componente 3 del Modelo ACTIVO

Suministro de productos financieros inclusivos



**Productos financieros que fomentan
la cultura de ahorro**



**Productos financieros que fomentan
las actividades económicas,
productivas y comerciales**

Tema 3

Conclusiones

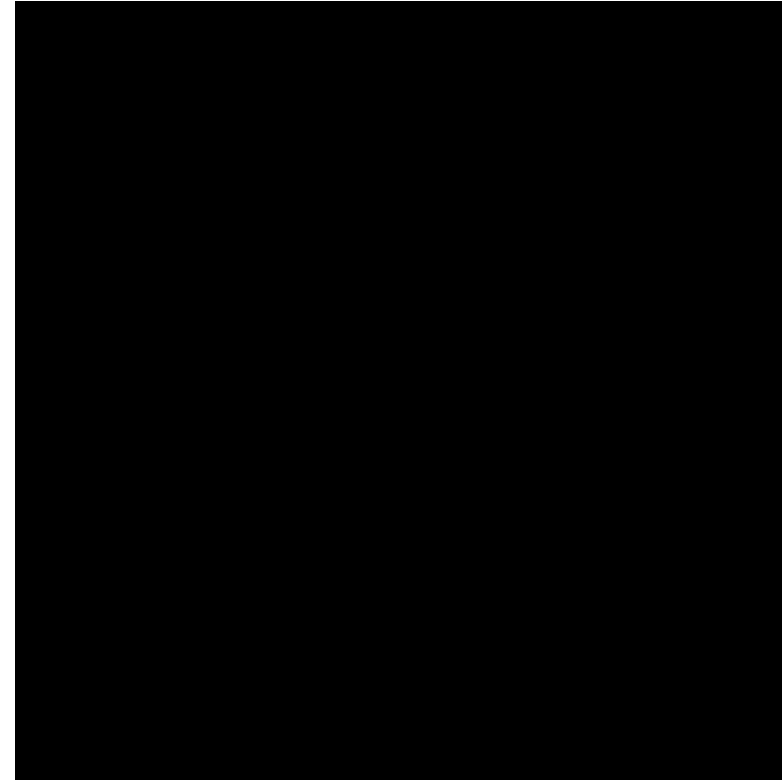
Factores que pueden promover los cambios de comportamiento de los participantes, mediante el fortalecimiento de capacidad y habilidad financiera

7 factores claves	Casos en el Modelo ACTIVO
Realizar las actividades al tiempo oportuno	Los 3 pasos del Modelo ACTIVO, (i) introducir contabilidad del hogar, (ii) ahorrar y (iii) emprender, habían promovido los cambios, mediante la intervención al tiempo oportuno, en el orden probado efectivo.
Aprender a través de las prácticas (<i>learning by doing</i>)	Las herramientas del Modelo ACTIVO, tales como el registro de gastos, la meta de ahorros, el plan de negocio, etc., son para que la gente aprenda mediante las prácticas.
Empujar (Empujón, Nudge)	En el Modelo ACTIVO se habían desarrollado las capacitaciones repetidas veces para que la gente no se olvide de asuntos importantes, y se aplicó diversos mecanismos a “empujar” a los participantes para cambio de comportamiento
Aplicación de lecciones y experiencias	Las lecciones aprendidas de las prácticas del pasado deberán aplicarse en las actividades a desarrollar a partir del hoy en adelante. Este concepto se había aplicado en el Modelo ACTIVO.
Desarrollar actividades de manera divertida	Los participantes del Modelo ACTIVO participaron en las capacitaciones, divirtiendo las conversaciones con los otros participantes.
Custimizar, Adoptar y adaptar	Los facilitadores locales habían aplicado el método del Modelo ACTIVO flexiblemente, de manera adaptada a la realidad de los participantes en cada una de diferentes zonas.
Desarrollar actividades, utilizando recursos sociales	En el Modelo ACTIVO, los lideres comunitarios apoyaron la aplicación del mismo.

Factores que promueve el cambio (1)

Realizar Oportunamente (Teachable Moment)

Los 3 pasos del Modelo ACTIVO, (i) introducir contabilidad del hogar, (ii) ahorrar y (iii) emprender, habían promovido los cambios, mediante las actividades realizadas al tiempo oportuno.

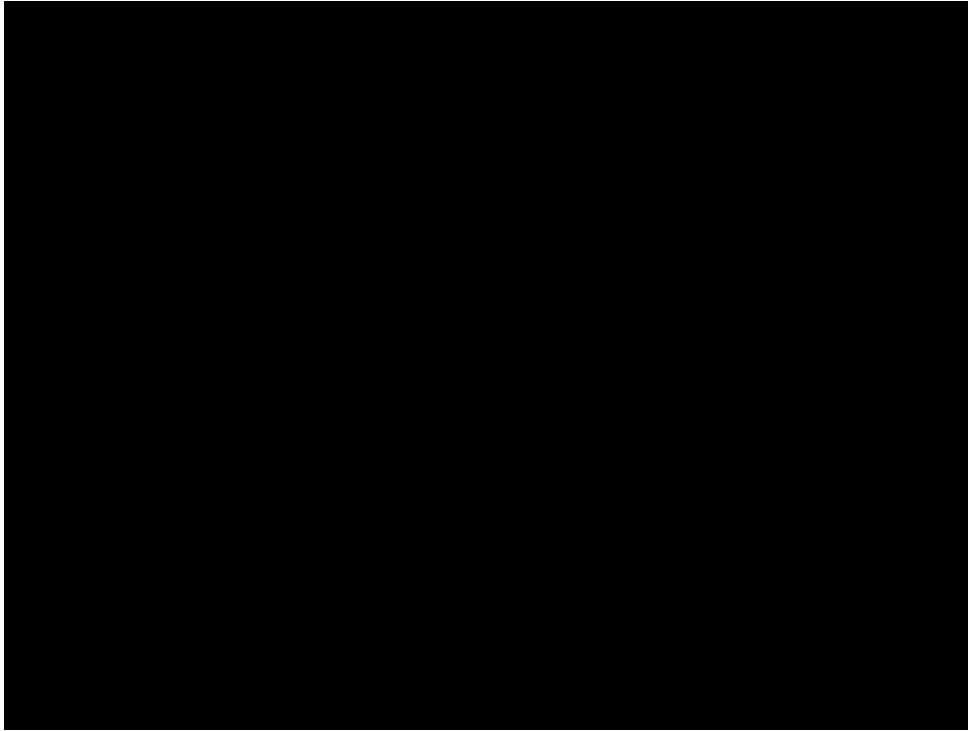


Capacitación de emprendimiento realizada de manera coherente a la educación financiera

Factores que promueve el cambio (2)

Aprender, mediante las prácticas (**Aprendiendo haciendo / *learning by doing***)

Las herramientas del Modelo ACTIVO, tales como el registro de gastos, la meta de ahorros, el plan de negocio, etc., son para que la gente aprenda mediante las prácticas.



Prácticas de la venta



Desarrollo de chachito para ahorrar

Factores que promueve el cambio (3)

Teoría de nudge / empujón con mecanismos para cambio de comportamiento

En el Modelo ACTIVO se habían desarrollado las capacitaciones repetidas veces para que la gente no se olvide de asuntos importantes. También diferentes mecanismos para empujar actividades y cambios de comportamiento (por ejemplo, apoyo de líderes, aprendizaje grupales, visita oportuna de personas claves, etc.

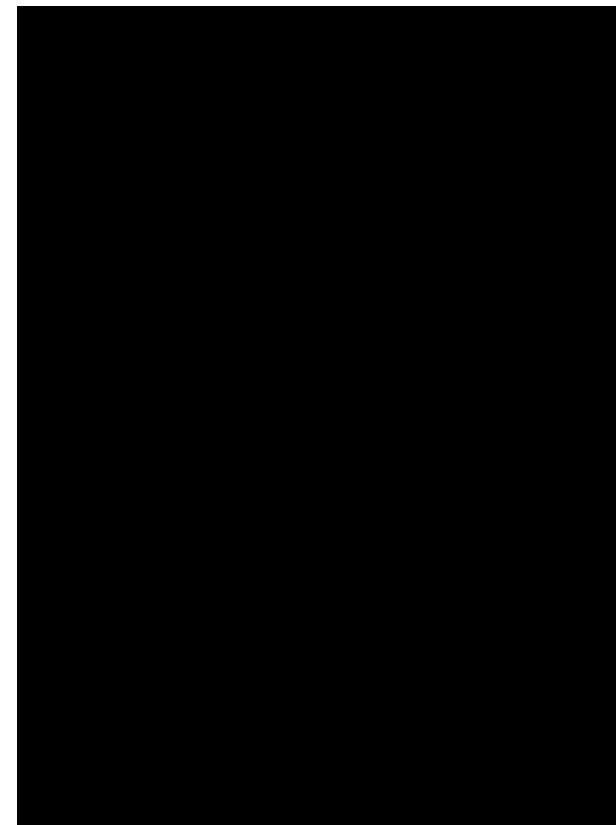
The image shows two pages of a handwritten document. The left page is titled 'Registro de Gastos (2)' and contains a table with columns for 'Fecha', 'Detalle de Gastos', and 'Monto'. The right page is titled 'Comparación (balance) de ingresos y gastos mensuales' and contains a table with columns for 'Ingresos' and 'Gastos'.

Fecha	Detalle de Gastos	Monto
02/19	Utileros escolares	
19	un total de	3,500
	Gastos en Merienda escolar en 3 alumnos de un mes	1600
	Compromiso de Aula un total de	1150
	por un escolar y 2 de Colegio para papelería y otros pequeños	
	Gastos de aparato de limpieza un total de	200

Fecha	Detalle de Gastos	Monto
02/19	Gastos alimentos	5000
02/19	Servicios básicos	550
02/19	Gastos Materia prima	4000
	Leña	500
	Otros gastos	500
TOTAL BALANCE MENSUAL (Ingresos en total - Gastos en total)		

Comparación (balance) de ingresos y gastos mensuales	
Ingresos	Gastos
Mes de 02/19	en total
Ingreso de 10,000	Gastos de el mes
utileros y 11,000	de feb
tamales y 1500	un monto
otros ayuda 1000	16,000
Ingresos en Total 13,500	Gastos en Total
Balance (Montos ahorrados)	

Registro de gastos



Monitoreo

Factores que promueve el cambio (4)

Aplicar lecciones y experiencias (Rules of Thumb)

Las lecciones aprendidas de las prácticas del pasado deberán aplicarse en las actividades a desarrollar a partir del hoy en adelante. Este concepto se había aplicado en el Modelo ACTIVO.

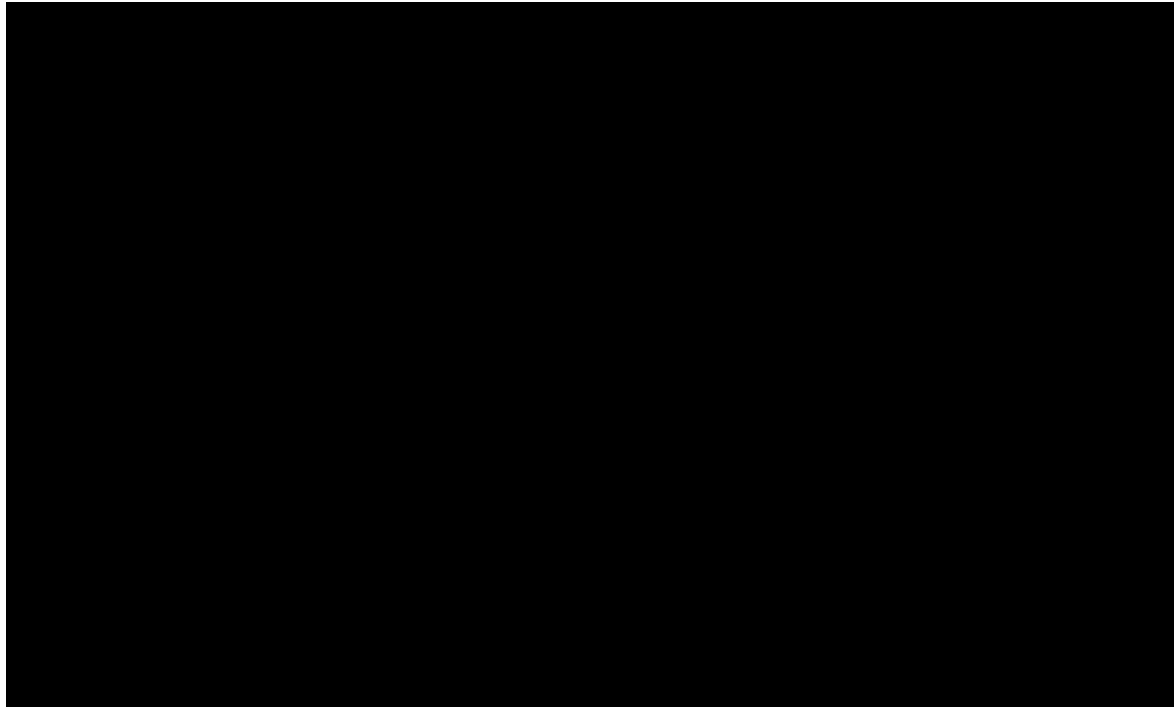


Taller para analizar las lecciones y aplicarlas en próximas actividades

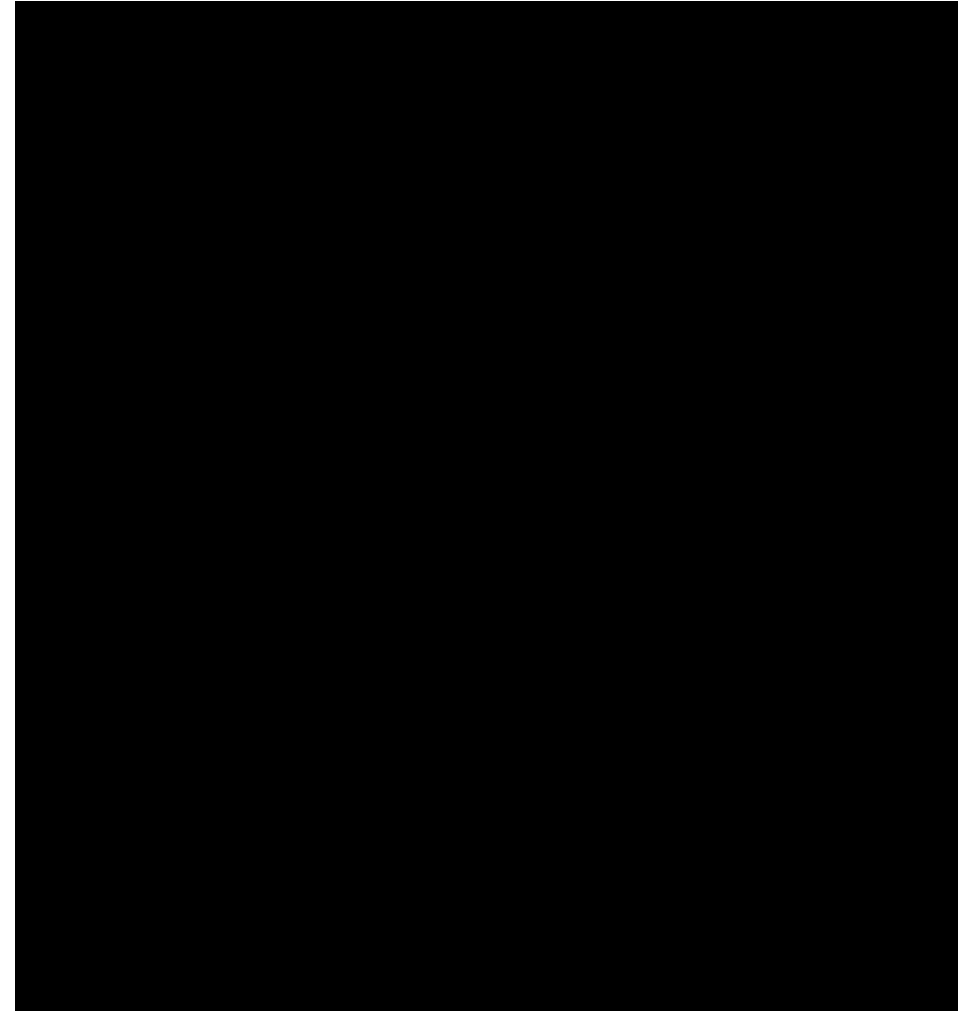
Factores que promueve el cambio (5)

Divertir las actividades (Maiké it Fun)

Los participantes del Modelo ACTIVO participaron en las capacitaciones, divirtiéndose las conversaciones con los otros participantes.



Participantes divirtiéndose a las actividades del Proyecto

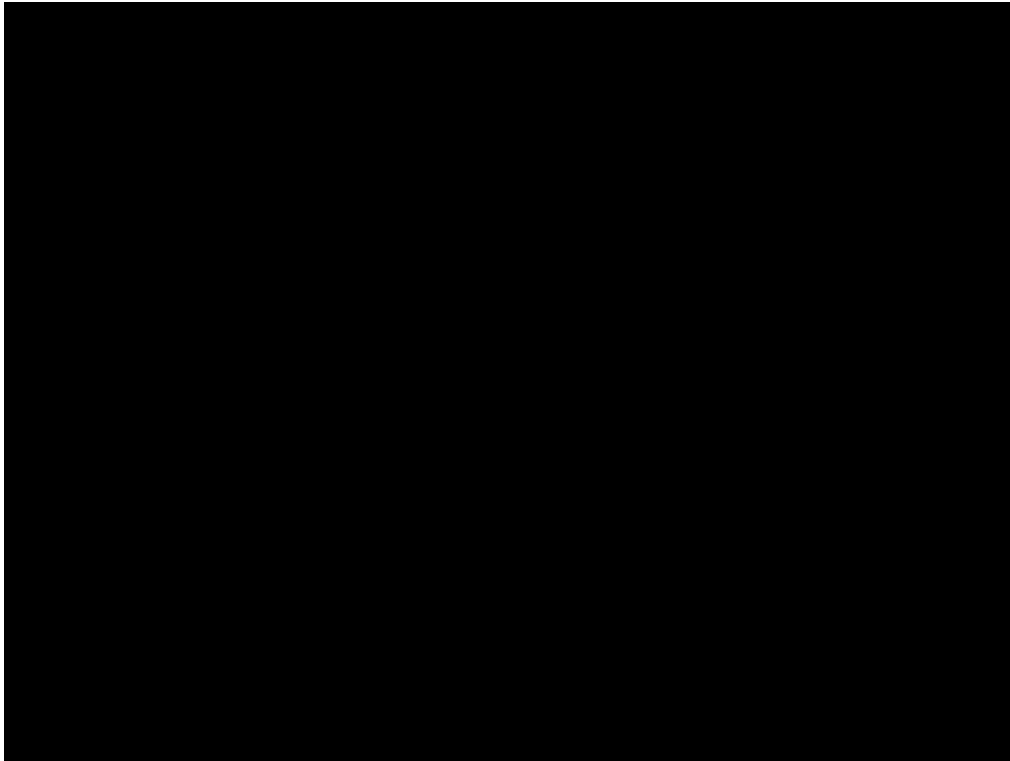


Capacitación de bisutería

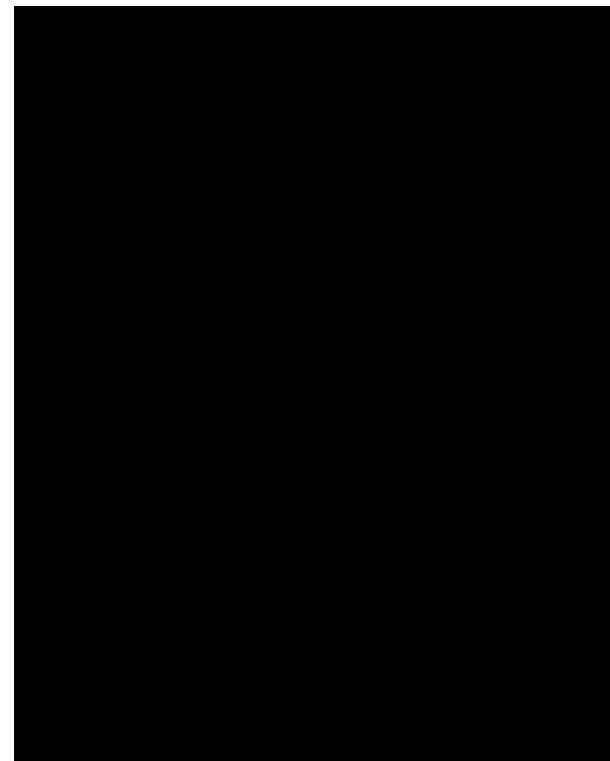
Factores que promueve el cambio (7)

Desarrollar actividades, utilizando los recursos sociales (Maiké it soial)

En el Modelo ACTIVO, los líderes comunitarios apoyaron la aplicación del mismo, y la municipalidad ofrecieron sus recursos para implementarlo.



Sistema riego ofreciéndose de la municipalidad



Asesoramiento del líder comunitario

Tema 4

Conclusiones

Resumen de láminas anteriores

Mejora continua y sustentable de actividades económicas y financieras de los participantes (afiliados)



Aplicabilidad del Modelo ACTIVO



El Modelo ACTIVO, que se había desarrollado y aplicado por diferentes entidades públicas y financieras, se podrán aplicar de las cooperativas de ahorro y crédito, aun después del cierre del Proyecto ACTIVO, en las siguientes áreas.

Educación financiera	• Plan de ahorros por hogares • Presupuesto familiar y contabilidad del hogar • Educación financiera y económica para microemprendedores y microempresarios, incluyendo plan de negocio, manejo de recursos financieros, contabilidad administrativa, mercadeo, etc.
Servicios financieros	• Microcréditos • Promoción de ahorros
Otros	• Coordinación interinstitucional con la municipalidad y otros

Materiales del Modelo ACTIVO

"Proyecto ACTIVO"
Estrategia: Cuenta financiera, Trabajo e Ingreso y Vida Optimizada

Libreta de Registro de Gastos e Ingresos

Registrando todos los ingresos y gastos de los meses en comparación con el nivel de gasto.

Gastos e ingresos por año" (Lps.)

	Diferencia	Dinero disponible al final de cada mes
Moneda inicial del año	8,000	8,000
	+1,000	9,000
	-1,000	8,000
	+1,000	9,000
	-2,000	7,000
	-1,500	5,500
Jun	0	1,500
Jul	0	1,500
Ago	2,000	1,500
Sep	1,500	1,500
Oct	3,000	2,000
Nov	4,100	3,700
Dic	4,000	5,000
Total (1 Año)	Lps. 26,100	Lps. 30,700

La diferencia se refiere a "Ingreso - gasto".

Dinero disponible al final del mes se refiere a la suma entre el saldo del mes anterior y la diferencia de mes.



GUÍA DEL MODELO ACTIVO
PARA PROMOVER LA MEJORA DEL INGRESO DE LA POBLACIÓN A TRAVÉS DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA Y PRODUCTIVA
Ahorro, Cuenta financiera, Trabajo e Ingreso para la Vida Optimizada

Los tres pasos del Modelo

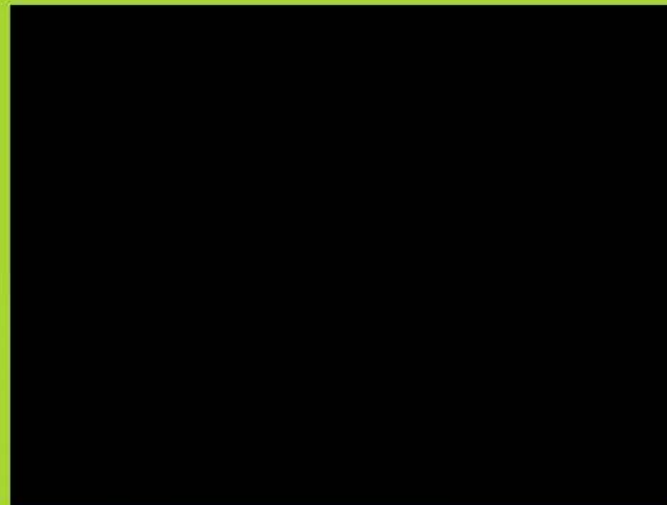
- 1: INTRODUCIR LA CONTABILIDAD DEL HOGAR
- 2: USAR LOS SERVICIOS FINANCIEROS
- 3: DESARROLLAR LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

El Modelo ACTIVO es enfoque de graduación de la extrema pobreza, basado en la Estrategia de la salida de Bono Vida Mejor. Este Modelo fortalece las actividades económicas de los hogares cuyo ingreso es bajo, promoviendo los tres pasos: (i) introducción de la contabilidad del hogar, (ii) uso apropiado de los productos financieros y (iii) mejora del ingreso familiar, con miras a su desarrollo sustentable, a través del suministro integral de diferentes servicios: capacitaciones, asesoramientos técnicos, insumo para las actividades productivas y comerciales y servicios (productos) financieros. Dichos tres pasos se dibujan arriba.

<https://p-activo.jimdofree.com/>

FIN

¡MUCHAS GRACIAS!



ホンジュラス国
地域に根差した金融包摂推進を通じた
貧困削減プロジェクト（第1期）

第三国研修完了報告書
（コロンビア）

2023年9月

株式会社かいはつマネジメント・コンサルティング

写真



SFC での講義



FECOLFIN と Fincomercio の講義



Coomeva での講義



FOGACOOP での講義



Cooptenjo の組合員訪問



訪問を踏まえたワークショップ

目次

写真	2
1. 研修の概要	4
1.1. プロジェクトの概要	4
1.2. 第三国研修の概要と目的	6
2. 訪問先および学びの概要（訪問先ごとの発表資料は別添 3～15 を参照）	9
2.1. コロンビア金融監督機関（Superintendencia Financiera de Colombia）	9
2.2. 連帯経済組織監督機関（Superintendencia de Economía solidaria：SES）	10
2.3. コロンビア信用組合連合会（FECOLFIN）	11
2.5. Coopcentral / Visionamos	13
2.6. マイクロファイナンス銀行 Banco Caja Social	14
2.7. BDS 機関 Gestando	15
2.8. Comultrasan 信用組合	16
2.9. 預金保護基金 FOGACOOOP	17
2.10. Congente 信用組合	18
2.11. COOMEVA グループ	19
2.12. Cooptenjo 信用組合	20
2.13. 政府機関 Banca de las Oportunidades	21
3. ワークショップの実施（別添資料 16～19）	22
4. 参加者による研修の評価およびフォローアップ	26
4.1. 参加者によるアンケート	26
4.2. 参加者へのフォローアップ	27

1. 研修の概要

1.1. プロジェクトの概要

ホンジュラスは中南米の最貧国の一つであり、貧困削減は同国の優先課題である。本件の先行事業では、⑦貧困削減のために金融包摂が重要であること、④金融包摂のためにはコミュニティ金融機関である信用組合（以下、信組）の果たす役割が大きいこと等が明らかにされた。協同組合の歴史の長いホンジュラスでは、信組は持続的貧困削減に貢献できるポテンシャルが高い。かかる信組の重要性を踏まえ、本プロジェクトでは、ホンジュラスの金融包摂と金融教育を通じた信組の既存・潜在利用者の生計向上能力および手段の強化を目指した業務を行っている。

本プロジェクトの概要は、以下の通りである。

目的	金融包摂と金融教育を通じた信組の既存・潜在利用者の生計向上能力・手段を強化する。
現地側実施機関（C/P）	・協同組合の振興・監督を行う国家協同組合監督委員会（CONSUCOOP） ・二つの信用組合連合会（FACACH・FEHCACREL）
プロジェクト実施期間	2022年10月から2027年11月 （第1期は2022年10月から2023年12月、第2期は2024年1月～2025年12月、第3期は2026年1月～2027年11月）
主要業務内容	①「規制監督強化に関する取り組み」 ②「信組の事業戦略とサービス改善のためのパイロット事業」 ③「生計向上アプローチガイドラインの構築と普及」

詳細計画フェーズである第1期（2022年10月～2023年12月）の主な活動は、信組をめぐる市場・規制に関する調査を実施、パイロット信組の選定、連合会を通じた活動の方向性の検討、第三国研修の実施、パイロット活動開始に向けた準備である。

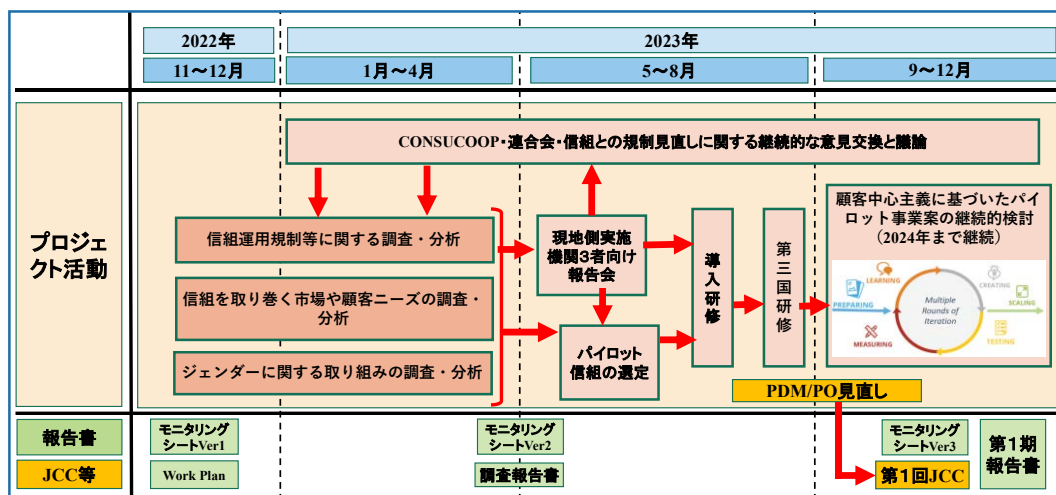


図1：第1期のプロジェクト活動の流れ

このような予定に基づき、これまで信組をめぐる市場調査、規制監督にかかる調査を実施し、ホンジュラスの信組セクターの置かれている状況を明確にしてきた。その上で、6つのパイロット信組を選定するとともに、連合会を通じた活動として、マイクロクレジットおよび金融教育に関するプログラムを開発することが決定された。

パイロット信組の選定においては、合計17の信組から応募があり、審査の上、以下の6つの信組が選定された。なお、選定された信組のうち5信組がFACACHに、COMLESULのみFEHCACRELに加盟している¹。全国展開するELGA信組をはじめ、パイロット6信組は複数県で営業している。下図の通り、6信組の営業範囲は、東部地域を除き、ほぼホンジュラス全土に及ぶ。

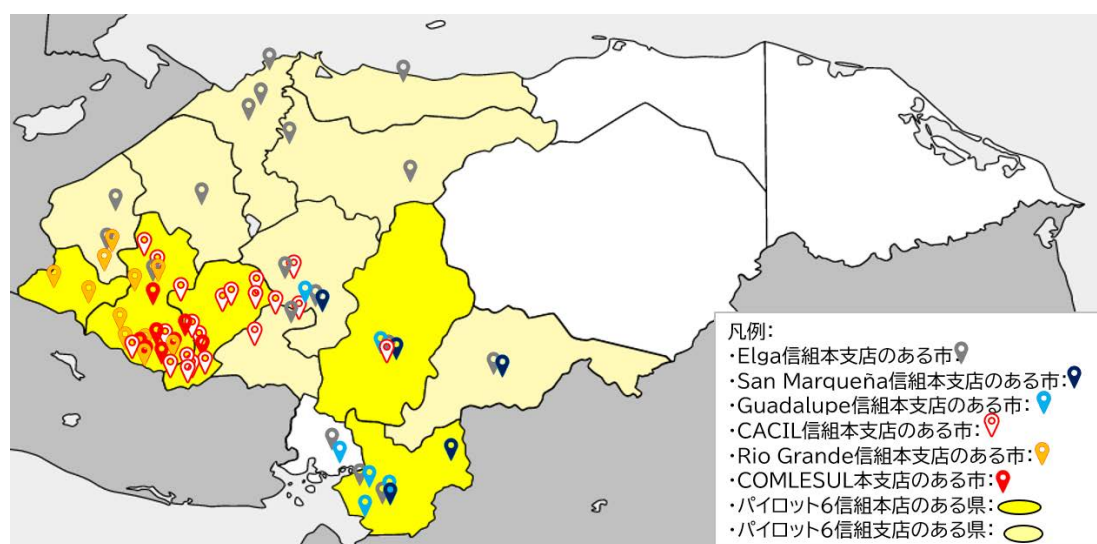


図2. EDIFICA 事業パイロット6信組の本支店所在地

組合の選定にあたっては、選定された6つの信用組合の概要は、以下の通りである。

表1. EDIFICA 事業パイロット6信用組合の概要

信組名	COMLESUL	Rio Grande	CACIL	ELGA	Guadalupe	Sanmarqueña
本店所在地	Lempira 県 Mapulaca 市	Ocotepeque 県 San Marcos 市	Intibucá 県 La Esperanza 市	Tegucigalpa 市 (首都)	Choluteca 県 Choluteca 市	Choluteca 県 San Marcos de Colón 市
組合員数	18,447 人	23,096 人	60,128 人	240,164 人	45,390 人	40,972 人
参加連合会	FEHCACREL	FACACH	FACACH	FACACH	FACACH	FACACH
設立年	1997 年	1965 年	1965 年	1964 年	1965 年	1967 年
運営拠点	10 地点	11 地点	25 拠点	33 地点	12 地点	7 地点
営業拠点	西部2県	西部3県	中西部5県	全国12県	南部等4県	南部等4県

出典：2023年初適用質問票回答から編集

¹ 募集はCONSUCCOOPがブルーデンス規制の対象とする89信組にかけられた。89信組のうち組合員数が5,000以上の信組は35あり、そのうちオープンメンバーシップ型の信組は31である。このうち約半数から応募があったことになる。なお、FEHCACREL加盟信組のうち、5,000人以上の組合員を有するのは5信組のみで、うちオープンメンバーシップ型の信組は2つ（COMLESUL信組とSagrada Familia信組）である。

本プロジェクトにおけるパイロット活動は、主に 2024 年から 2025 年にかけて実施される。2023 年後半は、そのための準備期間である。

1.2. 第三国研修の概要と目的

1.2.1. 研修の目的

パイロット活動の計画を先立ち、プロジェクトではパイロット信組が様々な金融包摂に向けたアイデアに接する機会を提供しており、その一環として、コロンビアにおける第三国研修を実施した。コロンビアは、IDB の支援で毎年実施されている金融包摂促進に関するランキング²で常に最上位に位置し、金融包摂に向けた政策や、デジタル化を含む金融・非金融サービス提供に関して先進的な取り組みを多く有する。第三国研修実施先としてコロンビアを選ぶことにより、パイロット信組が先進的な取り組みを学べると同時に、規制・監督機関や信組連合会が金融包摂を促進する取り組みを学ぶ機会となることを目指した。

なお、本プロジェクトでは、信組の組合員や地域住民ニーズに合致した形で、信組が金融・非金融サービスを継続的・自発的に提供できるようにするため、顧客（組合員）中心主義に則った商品・サービス開発や改良を促す。そのため、コロンビアにおいて学ぶ好事例をそのまま適用するのではなく、コロンビアなどの好事例を参考にしつつも、各信組が組合員や地域住民のニーズを反映させたサービス開発や改良を行う。

第三国研修に先立ち、2023 年 7 月 25 日、パイロット事業に向けた金融包摂に関する導入セミナーを実施した。参加者はパイロット信組のパイロット活動チームならびに、C/P3 機関の主要関係者であった。主なテーマは、①インクルーシブファイナンスの手法や事例の紹介、②顧客中心主義に基づいたサービス開発や改良の手法の導入、③本案件の先行事業において開発された金融包摂・貧困削減・生計向上の手法「ACTIVO モデル」に関する説明であった。このように、第三国研修のみならず様々な手法や金融包摂に資するサービスに関する基本的な知識を持ったうえでパイロット信組や連合会がプロジェクト活動を実施できるよう、プロジェクトとして工夫をしている。第三国研修の後にも、パイロット信組が様々な事例に接する機会を設けている。今後も、各信組の状況に応じて必要な事例を継続的に紹介する方針である。

1.2.2. 研修の日程（実績）

本研修の日程（実績）は、以下の通りである。

² Global Microscope for Financial Inclusion

表 2. 研修の日程（実績）（別添 1）

日付	曜日	時間	訪問先の種類
2023年7月29日	土	13:49	ホンジュラス出国
		20:10	コロンビア到着
		22:30	ボゴタ市内ホテルに到着
2023年7月30日	日		休憩日
2023年7月31日	月	9:00	ホテル出発
		10:30-12:00	Financial Superintendency of Colombia (SFC) 銀行セクター監督機関
			移動・昼食
		14:00-16:00	Supersolidaria (Superintendency for Solidarity Economy: SES) 信用組合監督機関
		17:00	ホテル到着
2023年8月1日	火	7:20	ホテル出発
		08:30-10:00	FECOLFIN 信用組合連合会
		10:00-12:00	FINCOMERCIO信用組合 信用組合
			Lunch and moving to the next location
		15:30-17:00	COOPCENTRAL/ VISIONAMOS 信用組合サポート機関
		18:00	ホテル到着
2023年8月2日	水	9:20	ホテル出発
		10:30-12:00	Banco Caja Social マイクロファイナンス銀行
			移動・昼食
		13:00-14:30	GESTANDO 信用組合向けBDS機関
		15:00-17:00	COMULTRASAN信用組合
		18:30	ホテル到着
2023年8月3日	木	7:20	ホテル出発
		08:00-09:00	FOGACOOOP 信用組合向け預金保険基金
			移動
		10:30-12:00	CONGENTE信用組合 信用組合
			移動・昼食
		14:00-16:00	COOMEVA 信用組合 信用組合複合企業体(信組銀行、信組、ファンデーション)
2023年8月4日	金	17:00	ホテル到着
		6:45	ホテル出発
		09:00-12:00	COOPTENJO信用組合 信用組合
			移動・昼食
		14:30-16:00	Banca de las Oportunidades 金融包摂を促進する政府機関
		16:30-18:45	ワークショップ
2023年8月5日	土	19:00	ホテル到着
		6:20	ホテル出発
		8:51	コロンビアから出国
		12:43	ホンジュラスに到着

研修では、金融包摂のマクロ、メゾ、ミクロに関わる諸機関をバランスよく訪問した。マクロ、メゾ、ミクロの各レベルにおいて、主に以下に関する好事例を学ぶことを想定した。

表 3： 第三国研修における学びの狙い

マクロレベル	- 国の機関（SFC や SES、Banca de Las Oportunidades）による金融包摂を促進するための政策や規制監督方法を学ぶ。 - 信用組合セクターの預金保険制度の好事例を政府機関 FOGACOOOP より学ぶ。
メゾレベル	連合会などによる信組支援（金融サービス・非金融サービス・アクセス促進、デジタル化、資金アクセスなど）の取り組みを学ぶ。
ミクロレベル	信組やマイクロファイナンス銀行を訪問し、金融サービス、非金融サービス、デジタル化の事例、女性の金融包摂に関連する事例、そのほか金融包摂につながる各種事例を学ぶ。

訪問先を、マクロ、メゾ、ミクロ³のレベルに分けると以下の図のように示される。



図 3. 訪問先の分類（マクロ、メゾ、ミクロレベル）

各訪問先の概要ならびに学びについては、次章に記載する。

1.2.3. 第三国研修への参加者

第三国研修への参加者は合計 11 名であった。信用組合監督機関である CONSUCOOP から 2 名、二つの信組連合会から各 1 名、6 つのパイロット信組から各 1 名とした。パイロット信組のうち Elga 信組からは自費負担により 1 名追加で参加した。次表に示す通り、各機関からは、プロジェクトの活動の実施において重要な役割を担う予定の関係者が参加した。

表 4. 第三国研修参加者の一覧(別添 2)

組織名	参加者名	役割	性別
CONSUCOOP (信用組合監督機関)	Delmy Aracely Avilez Cruz	規制部門職員(デジタル化やITを含む新しい分野への規制・監督対応担当者)	女性
CONSUCOOP	Carla Yamileth Ponce Barahona	規制部門職員(金融包摂全般)	女性
FACACH(連合会)	Elisandro Flores Ayala	信組への技術支援課長	男性
FEHCACREL(連合会)	Martha Isabel Rodriguez	アドバイザー(ジェネラル・マネージャー候補)	女性
COMLESUL信組	Hector Jeovanny Ochoa Rivas	バイス・ジェネラル・マネージャー	男性
Elga信組	Nelly Emilia Rodriguez Ramirez	リスク管理部門課長	女性
La Guadalupe信組	Oscar Alberto Coello Hernandez	ジェネラル・マネージャー	男性
Rio Grande信組	Katia Yamileth Urias Mata	マーケティング課長	女性
Sanmarqueña信組	Reyna Isabel Espinoza Mondragon	リスク管理部門職員	女性
CACIL信組	Fredy Alexander Amaya Rodriguez	ジェネラル・マネージャー	男性
Elga信組(自費負担)	Jimmy Orlando Romero Juarez	ビジネス部長	男性
団員	山口達哉	業務主任者/経営戦略(1)	男性
団員	Esteban Almada Roman	金融サービス開発/デジタルサービス	男性
団員	並木明希子	生計向上/非金融サービス開発/ジェンダー	女性

3 監督機関や金融包摂を促進するための政府機関等をマクロレベル、信用組合の連合会や BDS（ビジデンスなどの政府機関、信用組合や BDS 機関（ビジネス開発サービスを提供する機関など信用組合を側面する機関をメゾレベル、信用組合やマイクロファイナンス銀行など直接顧客にサービスを提供する機関をミクロレベルに分類している。

2. 訪問先および学びの概要（訪問先ごとの発表資料は別添 3～15 を参照）

2.1. コロンビア金融監督機関（Superintendencia Financiera de Colombia）⁴

<訪問先概要>

5つの大規模な信組を含む金融機関をプルーデンス規制の観点から監督。コロンビアの金融包摂全般ならびに金融包摂における信用組合セクターの位置づけを知るために訪問した。

<主要な学び>

- 5つの大規模信組は、組合員以外の預金も獲得しているために、他の信組と比較しより厳格な規制監督が必要との考えから、SESではなく、SFCが監督している。
- SFCは、おおよそ2年毎に見直しがされている経済・金融的包摂と教育に関する国家政策「CONPES4005」をもとに様々な取り組みを行っている。「CONPES4005」の4つの主なテーマは①オーダーメイドの金融商品・サービスの供給の拡大と適正化、②金融システムに対するスキル、知識、信頼の向上、③正規の金融サービスへのアクセスと利用を拡大するための金融およびデジタル・インフラの強化、④金融教育と金融包摂戦略の実施において、より緊密な連携を可能にする制度的ガバナンスの提案、である。
- コロンビアでは、支店やATMの数は減り代理店が増加するなど、毎年より安価な金融サービスのアクセスポイントが増えている。法律上コロンビアの信組も代理店を設けることができる。
- 2.13で後述する Banca de las Oportunidades と信用情報機関等から得たデータを用いて、金融サービスの深化を確認している。これによると、コロンビアでは人口の92%が口座を持っており、うち77%がアクティブな利用者である。これだけの割合が既に金融包摂されているため、現在は、特定のセグメントの金融包摂も目指している（例えば、2百万のベネズエラの移民、南部の先住民を対象とするなど）。
- ジェンダーの金融包摂ロードマップが存在し、男女別の金融サービスへのアクセスや利用に関するデータを管理している。データ収集・分析を通じて、金融教育やその他金融機関との取り組みを行っている。データによると、女性の債務不履行率の方が低い。ただし、男性の収入の方が多いため、大きい額の融資にアクセスできること、融資を受け取っている絶対数も男性の方が多いたのが現状。こういった女性の特徴を踏まえた商品開発を意識している。

<参加者からの主要な所感>

- コロンビアのように、規制を通じて金融教育の実施を信組に導入することが効果的であると感じた。
- コロンビアのようにホンジュラスでも、代理店の定義の明確化、代理店ネットワークおよび信組とその他金融機関間のシステム連携の促進を行うべきだと感じた。
- コロンビアの信組では、法人も組合員になれる。ホンジュラスでも法人が組合員になれるように検討すべきである。

⁴ <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/index.jsf>

2.2. 連帯経済組織監督機関（Superintendencia de Economía solidaria：SES）⁵

<訪問先概要>

連帯経済組織監督機関（SES）は、1988年に設立された信用組合を含む社会開発セクターを監督している政府機関である。合計3,456機関を監督する。そのうち、173が信組（ホンジュラスでいうオープンメンバーシップ信組）で、1,408が企業職員組合（ホンジュラスのクローズドメンバーシップ信組に近い）、それ以外が他の種類の協同組合である。

<主要な学び>

- ・ コロンビアでは、組合の種類や総資産の規模に応じて4種類の監督方法が適用される。組合員以外からも預金を預かることができる金融信組は、銀行と同じくSFCに監督される。他3種類の組合はSESに監督される。SESの監督される一つ目の組合は組合員に預金・サービスを提供する信組で、二つ目は約125万米ドル以上の総資産を有する協同組合、三つ目は約10万米ドルから125万米ドルの総資産を有する組合である。このように、提供するサービスの種類と規模に応じて監督方法を区別している。
- ・ SESは信組に関する規制は担当せず、監督のみ行っている。信組の活動は法律の解釈に基づいており、SESは財務健全性を中心に監督している。法律に則っている限り、信組が提供するサービスの詳細に口出ししない。この点において、コロンビアでは、ホンジュラスに比べて信組が自主的にサービスを工夫する余地が大きい。信組が現在の法律では提供できないサービスを提供したいと考える場合、信組セクターが国に対して提言を行い改善に向けた協議が行われる。
- ・ SESでは、以前は、信組が提出するデータを分析する担当者（Extra-situ）と信組を訪問し監督する担当者（In-situ）の機能が分かれていた。現在はExtra-situとIn-situが一体となり監督をしている。（ホンジュラスでは、以前はコロンビアの現在の手法を採用していたが、In-situとExtra-situを分けた。それぞれ試行錯誤していることが伺える。）
- ・ SESでは、リスクの段階に応じた監督手法（Risk Based Supervision）が適用されている。信組が情報入力用のデジタルプラットフォームに定期的に必要データを入力する。早期アラートシステムの活用とデータのモニタリングにより、問題の発生した信組やリスクが高いと判定された信組を中心に監督・指導している。
- ・ 全ての信組は預金保険基金（FOGACOOP）に加盟している。組合員の預金は約6,000米ドルまで保護されるため、組合員は安心して信組を利用できる。（2.9.を参照）

<参加者からの主要な所感>

- ・ CONSUCOOPでも信組からの統計データ電子提出のためのプラットフォームを開発した。データの活用方法やリスクの段階に応じた監督手法の導入においては、SESやFOGACOOPが活用している手法を参考にしたい。
- ・ コロンビアの信組は法律に則っている限り、サービス提供に関する厳しい監督を受けない。ホンジュラスでも信組による手続きの簡略化がされることが望ましい。

⁵ ウェブサイト：<https://www.supersolidaria.gov.co/>

2.3. コロンビア信用組合連合会（FECOLFIN）⁶

<訪問先概要>

2012年に設立され、SESに監督される信組の連合会。信組を代表し、近代的で包括的な法律と公共政策の設計を促進すること、信組の金融規律の徹底やベストプラクティスの共有等を通じた強化を行う。信組の環境改善の促進や能力強化などにおいて、どのような取り組みを行っているかを学んだ。

<主要な学び>

- FECOLFINの主な活動は、法律等への提言、信組のガバナンス強化・財務規律の徹底と強化・統合支援・デジタル化の支援などである。財務規律においては、WOCCU（World Council of Credit Union）が推奨するPERLASというツール等を紹介し、信組自身が、負債に占める預金、資本に占める準備金、出資金等の割合のモニタリングができるように支援している。監督機関がリスクの観点から信組に様々な規制を適用する中、FECOLFINは信組の成長と安定に焦点を当てた支援を実施。
- コロンビア内外の様々な関係機関（国内では、財務省、規制予測・金融規制研究ユニット、SFCやSES等監督機関、FOGACOOOP、国家保証基金、Banca de las Oportunidadesなど、海外においては、WOCCU、世銀、IFC、Sicredi、Rabobank、MD/DC）と連携し、対話や意見交換等を行っている。
- FECOLFINは、コロナ禍においてDX化や、組織改革を行った。9名のスタッフが常駐しているが、オフィスを手放し、全ての活動をリモートで実施するようになった。また、信組用のオンライン会議の実施や、WhatsAppグループの立ち上げを行った。ここでは、サイバーセキュリティ等信組の関心の高いテーマを取り上げている。
- FECOLFINは、IFCのDigilabに参加し、信組のデジタル化のロードマップの作成を行った。コロンビアの組合員の平均年齢は45歳くらいであり、高齢化が進んでいるため、若者の巻き込みが重要。そのためにも、サービスの近代化・デジタル化等に取り組む。
- FECOLFINは、自身のウェブサイトやSNS、Youtube⁷チャンネルを通じて、信組向けの週次会報、ニュース、法律関連の変更のお知らせ等を発信している。若者へのアウトリーチとしてSNSも活用している。FECOLFIN内部の情報だけでなく、市場を取り巻く状況や様々な組織横断的な情報を、誰でもわかる平易な表現で発信している。

<参加者からの主要な所感>

- 信組が必要な支援を提供するためには、FECOLFINのように様々な外部機関との連携が重要であることを学んだ。ホンジュラスでも他機関との連携を強化していきたい。
- 信組がFECOLFINに財務などの情報提供を抵抗なく行っているのは、FECOLFINが信組のためになる支援を多く行っていることの現れと感じた。ホンジュラスでも信組に対して、様々な有効なツールを紹介していきたい。

⁶ <https://www.fecolfin.coop/>

⁷ 本プロジェクトの訪問に関する発信（4:58以降）：<https://www.youtube.com/watch?v=yPC5rEkAu1o>

2.4. Fincomercio 信用組合⁸

<訪問先概要>

Fincomercio は、64 年の歴史がある、233,348 人の組合員を保有する総資産が国内第 3 位の信組である。組合員の 15%が 35 歳以下、55%が女性⁹である。融資、預金、保険等において様々なサービスを提供しており、デジタル化においても先駆的な取り組みを展開しているために、ホンジュラスの参考となる事例が豊富である。

<主要な学び>

- 融資においては、組合員を雇用する企業と連益し、返済を組合員の給与から差し引く商品を有していたり、クレジットスコアリングを活用した Fincoeducar という学生を対象とした融資を提供していたりと、極力自動化を行い、コストを下げる努力を行っている。2022 年第四四半期の調査では、融資の申請の 72%がデジタルで行われた。尚、カナダの支援を受けつつ農業融資にも力を入れている。
- 返済が遅延している融資に対する取り組みも特色がある。対象組合員のフェイスブック上で返済に関するプロモーションを行った。日中メールや電話に答えない組合員もいるので、夜のタイミングを狙うのが有効。これにより、対象の約 53%が返済を行った。
- 預金においては、6 ヶ月、12 ヶ月などの定期預金があり、契約期間よりも早く預金を引き出した場合は金利が下がる。子供向け預金の Fincoahorruto という商品もある。
- Fincomercio は学生向けの融資に最も力を入れている信組であり、組合員のライフサイクルに則ったサービスを提供する戦略をとっている。
- 保険会社と交渉し、様々な損害保険、生命保険、医療保険等も提供している。
- 同信組はデジタル化に取り組むために、従業員をいくつかに分けた「セル」を組成し、意思決定の自主性を与えたうえで、MVP (Minimum Viable Product) やプロトタイプ of the考案を行わせた。これにより、従業員にデジタル化の推進における文化が根付いた。このような顧客中心主義に則ったサービス開発を行っている。
- 組合員とのタッチポイントとしては、約 90 人が対応するコールセンター、チャットボット、22 支店、バーチャルリアリティ¹⁰360¹⁰などがある。ウェブサイトや SNS のデザインにも拘っている。UX を意識したランディングページのカスタマイズやシンプル化を行った。ウェブサイト等の詐欺防止のための啓蒙ビデオ¹¹なども作成。

<参加者からの主要な所感>

- 若者の獲得を行っていくための商品やデジタル化が参考になった。自身の信組でも工夫を行っていききたい。
- 信組にとってデジタル化は避けて通れないテーマであり、そのための研究開発部門、顧客データ分析への投資が重要だと感じた。自身の信組でも導入していききたい。

⁸ <https://www.fincomercio.com/>

⁹ 女性の返済率の方が高く、預金傾向が強いと認識されている。

¹⁰ <https://finco360.fincomercio.com/>

¹¹ <https://www.youtube.com/watch?v=r4w5Us-x87A>

2.5. Coopcentral / Visionamos¹²

<訪問先概要>

Banco Cooperativa Coopcentral (以下、Coopcentral) は、コロンビアの信組セクターが所有する信組銀行であり、SFC の監督下にある。同行は、信組のためのテクノロジー会社 Visionamos を所有し、同企業を通じて信組セクターが必要とするテクノロジーの開発やプラットフォームを提供している。Coopcentral には信組を中心に 150 以上の組織が加盟し、その利用者 56 万人が同行のサービスの恩恵を受けている。

<主要な学び>

- Coopcentral として提供する代理店 (200 以上) や ATM (2,600 以上)、提携する送金業者 Efecty の代理店 (8,500 以上)、加盟する信組等の支店 (200 以上) など、合計で 10,000 を越えるサービスポイントを利用者は使うことができる。
- Coopcentral は、信組および組合員の利便性を高めるため、支払い用プラットフォームの開発と提供をしている。金融機関間送金システム (ACH) や、利用者用のオンラインバンキング (ウェブ・モバイルアプリ) 等、信組セクターが必要なシステムを一括して開発・提供している。規模の経済が働き、信組や組合員へのコストや利用料の低下のメリットがある。
- コロンビアでは、Coopcentral のような信組銀行を通じて信組が提供できるサービスがある。例えば、ACH やクレジット・デビットカードが該当する。これらのサービスは、Coopcentral が一括して SFC へ申請することで、信組はサービスを提供できる。そのため、個別の信組の監督機関との調整負担が大きく軽減され、各信組は、顧客に向き合うことに集中できる。クレジット・デビットカードは、Coopcentral が VISA と提携しているため、個別の信組が VISA 等と交渉する必要はない。
- タブレット上のアプリを通じて信組が組合員の融資申請を受け、データを分析し承認するシステム「Virtualcredit」を開発し、加盟する信組が利用している。

<参加者からの主要な所感>

- Coopcentral が担う役割は、FACACH と関連システム会社 Redes や Bantrab 銀行との提携に似ており、FACACH や信組セクターの取り組みの発展のため参考になる。ホンジュラスでも、信組が所有する企業や銀行による取り組みをさらに促進したい。
- Coopcentral が規制監督上の対応を SFC と調整するため、個別の信組の監督機関との調整負担が大きく軽減されている。これらがホンジュラスに適用されると、個別信組の負担が軽減される。
- Coopcentral の取り組みは望ましいが、ホンジュラスの現状の法規制では実現できないことも多い。必要に応じて法規制の改正が議論されることが望ましい。
- 規模の経済によりコストが低下し、信組および組合員へのメリットが期待される。

¹² (1) <http://www.coopcentral.com.co>, (2) <https://www.visionamos.com/>

2.6. マイクロファイナンス銀行 Banco Caja Social¹³

<訪問先概要>

約 240 万人の顧客を有し、低所得者層の金融包摂に取り組んでいるコロンビア最大のマイクロファイナンス銀行である。信組にとっても参考となる様々な工夫を凝らした金融・非金融サービスを提供していることから訪問した。

<主要な学び>

- 顧客を、個人（給与取得者、定年退職者）、小企業、中小企業、などにセグメント化し、それぞれに合った商品を提供している。
- 顧客との接点においては、デジタルをメインチャネルとし、その他複数のチャネルで補完。827 の市町村に 242 支店、3,256 の ATM（独自 624、Servibanca の ATM2,632）、代理店 2,433 以上を展開している。フィールドオフィサーは約 350 人を有する。
- 金融システムから取り残されてきた人々の積極的な取り込みを行っている。そのために、まずは Mi Ahorro などの預金サービスを提供する。預金は 80 年代より力を入れてきている商品であり、ローンオフィサーが顧客のもとを訪問し促進してきた。Mi Ahorro 等の利用により、少額でも預金をきちんとできる人と判断されると、与信履歴がなくとも、Mi Credito などの融資が使えるようにする。合わせて、セグメント毎に顧客を集めた金融教育も提供する。こういった層の顧客が増えているのは、ローンオフィサーの営業努力もあるが、商品のデザインがよいことが奏功している。
- 顧客が人生において最適な選択肢が取れるようになるためのエンパワメントパッケージも取り揃えている。知識の提供、ツールの紹介、アドバイスの提供、具体的なアクションの決定の順番で、顧客の行動変容を促す。ゲーミフィケーションなど効率的なサービス提供方法も採用している。
- 同行のグループ企業 Entre Amigos を通じた零細企業融資も提供。零細企業 2,500 社に融資を提供したが、その後の調査でサービスを 100%デジタル化することは難しく、操業場所を確認するなど、対面で行わなければいけないプロセスもあることがわかった。零細企業はデジタルを恐れていることも対面によるサポートが重要な理由である。

<参加者からの主要な所感>

- 同行は明確に定義されたセグメントをもって、簡単でシンプルな商品を、首尾一貫した透明性のあるコミュニケーション戦略を通じて顧客に提供しており、ホンジュラスの信組にとって参考になる。
- 将来的に与信に繋がられる貯蓄制度を設計し、利用を促している。これを、支店等で待ち受けるのではなく、顧客を訪問して能動的な活動として行っている。ホンジュラスの信組も見習うべき要素である。
- デジタル決済等の開発により、現金のトランザクションを減らしており、また、代理店等の活用を通じて、競争力のある価格でサービスを提供している。

¹³ <https://www.bancocajasocial.com/portalservlet/bcs-public/inicio>

2.7. BDS 機関 Gestando¹⁴

<訪問先概要>

2002 年に設立された BDS 提供機関/ビジネスインキュベーター。信組等 20 の事業体により構成されている。ホンジュラスの経済開発センター（CDE）との非金融サービスに関する活動の参考にするために、訪問した。

<主要な学び>

- Gestando は、会員に対するアクセラレータープログラムを提供しており、ニーズに合わせた、ビジネスプランの作成、リスクマネジメント、ファイナンス、アントレプレナーシップ等の研修を実施することができる。また、専門家による関連する法律に関する助言も行うことができる。
- 設立当初は、ビジネス案の募集と起業家の支援、ビジネスフェアの開催などを中心とした活動を行っていたが、現在は、地方でのプロジェクトを豊富に実施している。外部機関の技術的・資金的支援をもとに実施しているプロジェクトが多い。また、国内外のコンサルタントの幅広いネットワークを有し、必要に応じた支援を受けられる体制を整えている。
- 例として、カナダ協同開発財団の支援のもと、2014 年～2019 年に実施された IMPACT というプロジェクトでは、55 の農協組合に対し、コーヒー、カカオ、乳製品、果物、野菜、バナナのバリューチェーンの改善が行われた。具体的には生産者のビジネスアイデアを支援し、融資機会を提供しつつ生産・販売・価格における競争力を高め、仲買人の排除に努めた。本取り組みにより、直接裨益者は約 14,000 人に達した。
- また、2022 年よりレインフォレスト・アライアンス・コロンビアとともに実施しているコンサルティング業務では、カカオのバリューチェーンに注目し、10 の組合の戦略的計画策定プロセスと事業計画の策定を行い、課題、機会、市場参入のための活動を特定し、これをもとに組織のリーダーを対象に研修を実施している。

<参加者からの主要な所感>

- 組合員の零細・小規模規模ビジネスの発展のため、政府、規制機関、連盟、その他の開発機関が関与する支援プログラムまたは基金の創設を通じて、起業家および農村経済の強化を行うべきだと感じた。
- 組合員の発展のためには、①知識、資源、経験を共有のための協働と協力の促進、②外部組織との戦略的提携の模索、③アイデア創出、革新的思考、問題解決やプロセス改善のための仕掛け、④地域社会と環境の福祉に貢献する社会的責任の推進が重要であることを理解した。
- SENPRENDE（ホンジュラスの起業家向けサービス：Servicios para Emprendedores en Honduras）等ホンジュラスの機関も、Gestando のように様々な外部機関との連携を模索し、プログラムを形成していくことができると思った。

¹⁴ <https://gestando.coop/>

2.8. Comultrasan 信用組合¹⁵

<訪問先概要>

Comultrasan は、1962 年にサントアンデール県で 33 人の組合員でスタートした信組である。現在の組合員数は 45 万人以上（過半数が女性）であり、コロンビア最大規模である。同信組は、サントアンデール県を中心に 6 県に 60 の支店を持ち、農村部や低所得者層へのサービスに強みを持つ。サービス拠点は代理店や Efecty を含む Coopcentral のネットワークにより 1 万カ所以上である。

<主要な学び>

顧客中心に基づくサービス開発やデジタル化によって、金融包摂の促進や経営改善を行った Comultrasan の経験を学んだ。

- ・ テクノロジーの活用により、信組の生産性が大幅に改善した。（例：融資の申請から承認までの時間が 3～8 日から 3～6 時間に短縮。融資提供数が 60% 増加。マイクロビジネスを対象とした融資も、2014 年からの 5 年間で倍近い 32,000 以上となった。）
- ・ マイクロクレジット（MC）：小規模零細ビジネスや、農家へ MC を提供している。同信組の最も提供されている商品の一つである。融資担当スタッフが顧客の居住地やビジネス運営地域で顧客情報をタブレットに入力し、情報はシステムに反映される。与信履歴のない低所得者層でも、預金履歴の積み重ねなどにより融資を提供することが可能。
- ・ 訪問マイクロ預金サービス： 可処分所得が十分でない貧困層に預金を勧める最善の方法は、テクノロジーを使って預金サービスを「その場で」提供することである。同信組では、信組スタッフが組合員の自宅やビジネス営業地点を訪問し、モバイル機器（タブレットと印刷機）を使って預金を回収する。これにより、組合員は、預金習慣を構築するとともに将来に向けて積み立てることができる。毎日、毎週、半月毎、毎月と、能力に応じた預金金額やプランが設定できる。現在、11,320 人が同サービスを利用し、合計約 1,740 万米ドルが積み立てられている。
- ・ 金融包摂されていない農村部においてシード組合（Semilla Cooperativa）という取り組みを実施した。各地に貯蓄融資グループを形成し、預金と融資を利用ができるようにした。地域のリーダーをアドバイザーとして教育し協力が得られる体制が構築された。同取り組みを通じて、参加者は金融リテラシーや金融利用、生計を向上した。

<参加者からの主要な所感>

- ・ 組合員の生計手段を成長段階に応じて、預金や融資など適切なサービスにより段階的に支援する方法は、組合員の金融包摂および生計向上に向けて効果的である。
- ・ 信組スタッフが組合員の自宅を訪問し預金を収集する方法は、組合員の貯蓄の文化や習慣を構築するとともに、信組の重要な資金源となりうる。
- ・ ホンジュラスにおいても、Comultrasan が実施したように、デジタル化や顧客のニーズに対応することで、経営改善や競争力強化に向けた取り組みを強化すべきである。

¹⁵ <https://www.financieracomultrasan.com.co/es>

2.9. 預金保護基金 FOGACOO¹⁶

<訪問先概要>

コロンビア財政・信用省下の機関であり、協同組合の貯蓄者の信用を預金保険によって維持する役割を担う。SFC ならびに SES が監督する 184 の信組の預金が保護の対象。ホンジュラスでは預金保護制度構築中であるため、これの参考となる情報を得るために訪問した。

<主要な学び>

- FOGACOO は、25 年前に 1998 年の金融危機を経て銀行の仕組みを参考に設立された。今後発生しうる金融危機の抑制とその影響の緩和に貢献する。当初は、政府の補助金と融資を資金ベースとして立ち上げられたが、持続性確保のために、少しずつ信組からの保険料徴収へと移行。
- FOGACOO として十分な準備金を確保するために、危機のシミュレーションを行った結果、預金全体の 4-7%が必要であると結論づけた。現在は、1 兆ペソ以上（約 244 百万ドル）の準備金（約 14 兆ペソの被保険預金の 7.81%に相当）を管理しており、目標を上回っている。現在の対象組合員の保険金額は 1 人あたり最大 25 百万ペソ（約 6,000 ドル）である。
- 信組が FOGACOO に加入するためには、一定の財務健全性レベルをクリアしていなければならないこととし、そのためのモニタリングツールを設けている。ツールには流動性、資本金、保険金支払資産、ポートフォリオの質、ビジネスモデルと経営 9 つの指標が設けられており、信組は情報を提供することで自身のスコアを知ることができる。スコアに問題がある場合、FOGACOO も対象信組に解決を促す。同モニタリングツールは、早期警戒（アラート）システムとして機能する。
- また、FOGACOO は、2022 年 9 月に信組のガバナンスを促進するための通達を発表し、これに準じていない信組は保険料を引き上げるなどの対応も行った。
- FOGACOO は、パラグアイ、ペルーなど、中南米国等に対する預金保護制度設立の経験共有や助言を行っている。

<参加者からの主要な所感>

- ホンジュラスでも信組向けの預金保護制度の立ち上げが進められている中、コロンビアの経験は非常に参考になる。特に、預金総額をもとに、適切な準備金基準を設けることは、信組自身が保険料を支払い制度の持続性と安定を確保することが重要であると感じた。（会議後、CONSUCOO からの参加者は、FOGACOO に対して今後の継続的なアドバイスの提供を打診した。必要に応じて CONSUCOO は FOGACOO から知見と経験共有を依頼する予定である。）
- 単に制度を管理するだけでなく、保険料を支払う信組の財務健全性を、ツールを開発したうえで、モニタリングしている点が参考となった。

¹⁶ <https://www.fogacoo.gov.co/>

2.10. Congente 信用組合¹⁷

<訪問先概要>

1964 年頃設立され、現在約 51,200 人の会員を有する。本部は Meta 県にあり、これと Casanare 県、Cundinamarca 県の 3 州の主に農村を対象としている。ホンジュラスの主に農村を拠点とする信組にとって、Congente の活動が参考となる。

<主要な学び>

- 同信組は、組合員を、個人、法人、従業員、年金生活者などにセグメント化している。組合員構成は、女性の方が男性よりも僅かに多い。
- 同信組は、年齢や目的別の様々な預金サービスを展開し得取、金融教育などの非金融サービスとともに提供している。メキシコの例を参考に、WOCCU の技術的支援を受けつつ、これまで金融サービスにアクセスできず、金融機関に不信感を持っていた人々を対象とする Con Semilla というプログラムを展開していた。最低 9 人のグループ（シード組合）を作成し、目標を立て、口座を作成し、預金を促進していく。ローンオフィサーは、POS 等の機器をもって預金を回収することができる。これまでに 58 のグループを形成してきた。参加者は 52% が女性、43% が男性、残りは子供であった。グループに参加する人々は金融教育を含む様々な研修の機会を得られる。同サービスを利用した一定数の人々は、その後、同信組の別のサービスの利用を継続している。
- マイクロ融資は、組合員が出資金の 90% までを申請日当日に貸すことができる Credihoy や、毎年数パーセント融資上限が増えていく 36 ヶ月期間の Cupo Rotativo を展開しており、小規模事業者用の補助金付きの Finagro や Bancoldex のプログラムも提供している。
- 保険も同様に目的別にあらゆる商品を取り揃えている。マイクロ保険は、2,000 ペソ（約 0.50 ドル）と少額から購入可能。
- 組合員とのアクセスポイントには、Efecy の代理店約 8,000 か所等を活用している。アプリでもビデオ通話を通じた融資申請が可能。Coopcentral のネットワークによる信組間送金も可能。

<参加者からの主要な所感>

- Congente は、マイクロ預金やマイクロ融資をもとに、金融包摂を追及している組合であり、そのためには信組の支店等で組合員を待ち構えるのではなく、ローンオフィサーが組合員のもとを訪問する、また組合員との接点が多く信頼関係が構築されている代理店を設ける必要があると実感した。
- 農村部における金融包摂は困難な側面もあるため、Congente のように外部の支援も積極的に受けていく必要があると感じた。ホンジュラスでは、内陸部等の組合員を対象とする信組を、政府等が介入することが可能ではないかと感じた。

¹⁷ <https://www.congente.coop/>

2.11. COOMEVA グループ¹⁸

<訪問先概要>

Coomeva は 1964 年に 27 人の医療従事者によって設立された信組で、コロンビアで最大規模の組合員数を誇る。都市部を中心に全国 43 市 79 支店で営業し、Coopcentral のネットワークを含めると全国 1 万カ所以上のアクセスポイントを有する。

<主要な学び>

- Coomeva は、信組に加えて Bancoomeva という信組銀行、非金融サービスに特化した Coomeva 財団など 14 のグループ企業で構成され、合計 140 のサービスを提供している。信組では提供できないサービスは銀行が提供し、非金融サービスは財団が提供するというように、グループ企業が連携し切れ目のないサービスを組合員に提供できる。
(例：ビジネス起業時は信組による融資や財団のマイクロクレジット (MC) を使い、成長に伴い信組銀行の融資の利用にシフトする。)
- Coomeva では、財団を通じて起業やビジネス成功に向けた包括的な研修やコンサルティングを組合員に提供している。プログラムに参加する組合員には、必要に応じて起業やビジネス成長のための MC を提供している。
- 2003 年から 2022 年までに合計 11,700 以上の起業を支援し、24,500 以上の中小零細企業のビジネスが強化した。58 万人以上の組合員にビジネス研修を提供した。また、起業やビジネス強化のため 1.2 万以上の企業が同財団の MC を活用した。
- 脆弱層 (シングルマザーや若者) の起業においては、財団の専門スタッフが初期から伴走し起業を支援する。また、起業した組合員が顧客企業とつながりやすいよう、700 を超える企業が参加するネットワークを活用することができる。これらのサービスにより、脆弱層でも起業しやすい環境を設けている。
- MC 利用者に対して、最初の 6 カ月間は毎月コンサルティングや研修を提供している。コンサルティングには、経営診断、個別アドバイス、ビジネス・ウェビナー、家計管理やビジネス会計用のアプリの提供が含まれる。これらの取り組みにより、MC の返済遅延率を下げるとともに、組合員のビジネスの改善へとつなげている。
- ジェンダー平等促進のため、研修参加やサービス利用に女性の積極参加を促している (女性比率は 57%)。コロンビアの女性経済フォーラムの主催や、優秀な女性起業家向けの賞を設けるなど、女性の活躍を促進する多岐に渡る取組みを有する。

<参加者からの主要な所感>

- 同信組が実施している幅広く充実した起業支援の手法を参考にしたい。また、組合員が生産した製品を販売するマーケットプレイスなど、自信組でも検討したい。
- 高齢者を含む起業家向けに提供している MC の手法を参考にしたい。
- ホンジュラスの現在の法規制では実現できないが、一つの信組が様々な種類の関連企業を有することで組合員に必要なサービスを提供している手法は興味深い。

¹⁸ (1) [Coomeva 財団](#), (2) [Coomeva 信組](#), (3) [Coomeva 銀行](#)

2.12. Cooptenjo 信用組合¹⁹

<訪問先概要>

1968年に教会活動から生まれた信組である。約7万人の会員を有し、Cundinamarca 県の Tenjo 市を拠点に、地域の人々を支えている。農村を拠点とした信組の例として、ホンジュラスの信組の参考になる。

<主要な学び>

- 組合員の約半分が女性であり、10～20年の利用期間および30～40歳の組合員が多い。組合員数は毎年減っているが、ポートフォリオや組合員による出資金は増加している。
- 融資においては、個人、零細事業主、小規模農家、学生などのセグメント別に実施。小規模農家は、気候やマーケットなどに左右されリスクが高いことから、保証付きの Finagro の融資を提供（2.13 参照）。また、カナダの組合の支援の下、Finagro と連携したプロジェクトでは、農産品目毎のコスト表を作成し融資基準としている。コスト表は約 300 に及ぶ。大学生に対しては、学期毎にデジタルツールも活用し融資を提供している（Credigital）。また、大学との連携を通じて、組合員は学費の割引や奨学金からの恩恵を受けられる。起業家融資は焦げ付くことが多いので、技術的支援のみを行っている。
- その他、預金や保険なども豊富なサービスを提供。金融教育、教育・研修などにも積極的である。TOT を通じて講師を増やしている。2023 年の前期には既に 1,466 人の組合員にビジネス関連の研修を提供した。
- 農村の人々の金融包摂の手法としては、ローンオフィサーに、コミュニティのリーダーや学校関係者、その地域に在住する人・頻繁に通う人に地域の人々に Cooptenjo の話をしてもらったりする。組合員の口コミでサービスが広がっていくこともある。地域の人々を集めて、金融教育を提供し、まずは預金サービスを先に利用してもらう。通信電波もないところだが、50,000 ペソ（約 12 ドル）から預金を開始してもらい、その結果をもとに必要な応じた融資商品を紹介する。
- 22 の支店および 2 つのエクスプレスポイントを有する。また、全てのサービスがオンラインで利用できるようになっている（アプリ「Credigital」など）。また、Transfyia や PSE というコロンビアの ACH を通じて、支払いや他行間送金が可能である。

<参加者からの主要な所感>

- 信組の原則と本質を保ちつつも、業務のデジタル化を進め、独自のモバイルアプリケーションを導入している点は、ホンジュラスにとっても参考になる。
- 農村での金融包摂を促進するため、信組のためのコミュニティ・リーダーを発掘し情報や意見や協力を得ることは、ホンジュラスでも有効と思われる。
- ホンジュラスも、監督機関を通じて信組に金融教育プログラムを導入させるとよい。
- 農業融資は、ホンジュラスも公共政策と規制当局の支援を基に発展させるとよい。

¹⁹ <https://www.cooptenjo.com/>

2.13. 政府機関 Banca de las Oportunidades ²⁰

<訪問先概要>

Banca de las Oportunidades (BdO) は、2006 年に設立された財務省管轄下にあるコロンビアの政府機関である。銀行口座を持たない人々、特に低所得世帯、中小企業、起業家のために、融資やその他の金融サービスへのアクセスを促進することを主目的としている。同機関は、銀行、商業金融機関、貯蓄信用組合（協同組合）、NGO などと密な協力関係にあり、銀行口座を持たない人々にアウトリーチを拡大し、金融アクセス促進の役割を担っている。必要な規制枠組みの改革を促進するとともに戦略策定に携わる。

<主要な学び>

- コロンビアでは、金融包摂促進に特化した機関として BdO が存在し、金融包摂を促進するための多様な枠組みを提供している。同機関では、あらゆる取り組みにおいて、ジェンダーの視点により検討される。また、金融包摂を促進するためのデマンドサイドや法規制、商品設計に関する市場調査を実施し、対応すべき課題を特定している。その上で、金融包摂に資するプログラムや金融・非金融サービスの検討とパイロット的な提供を、金融機関や信組、マイクロファイナンス機関と提携の上で実施している。現在も市場調査の結果に基づきサービス開発やテストを継続中である。成功したサービスは広く使われるように推奨する。金融機関のデジタル化や代理店制度に関する促進も本枠組みの下で取り組みが実施された。
- 政府保証付き融資枠組みと財源をもとに、農業等の分野における融資の提供を促進している。例えば、政府の農業向け融資プログラム（FINAGRO）を通じて、政府保証付きで金利 10% 低い農業向け融資が提供されている。同プログラムでは最低でも 50% が女性向けであることが条件とされている。このような取り組みにより、リスクが高いとされるセクターや層が融資を借りやすい金融サービスを提供している。同取組には農村部で活躍するマイクロファイナンス銀行や信組が参加している。
- 同機関は、金融教育の提供を促進している。手法開発においては、金融包摂されていない層の置かれている状況に関する調査をし、それに基づいて、教材や提供方法の開発している。また、金融教育を提供できる人材の育成を精力的に進めている。
- 国の政策として金融に関するオープンデータを活用できるよう促進している。これにより、既存や新規アクターによる金融包摂促進の取り組みを促している。イノベーションや競争力の促進、透明性の向上に加えて、セグメントや顧客ごとのニーズに対応する顧客中心の金融包摂を進めるための土壌を構築中である。

<参加者からの主要な所感>

- ホンジュラスにおいても、コロンビア同様に金融包摂を促進することに特化した政府機関が存在することが望ましい。ホンジュラスにおいても金融包摂の促進に関わる期間は複数あるが、取り組みや協力関係、政策の一貫性等が不足している。

²⁰ <https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/>

3. ワークショップの実施（別添資料 16～19）

最終日の午後には、参加者全員が参加するワークショップを実施した。ワークショップでは、マクロ、ミクロ、メゾごとのグループに分かれ、第三国研修における学びを整理の上、ホンジュラスにおいてどのように役立つかを議論し、発表するセッションを設けた。議論に深みを持たせるため、マクロおよびメゾレベルの議論に信組からの研修員が参加できるようにグループを分けた。各グループ参加者は以下の通りである。グループごとに、それぞれのレベルにおける学びとホンジュラスにおいて適用できそうな活動案、そのための課題等が分析された。

	参加者（アルファベット順に記載）
マクロレベル 4名	Carla Ponce 氏（CONSUCOOP）、Delmy Aviles（CONSUCOOP） Hector Ochoa 氏（COMLESUL 信組）、Nelly Rodriguez 氏（Elga 信組）
メゾレベル 3名	Elisandro Flores 氏（FACACH）、Martha Rodriguez 氏（FEHCACREL） Oscar Coello 氏（La Guadalupe 信組）
ミクロレベル 4名	Fredy Amaya 氏（CACIL 信組）、Jimmy Romero 氏（Elga 信組） Katia Urias 氏（Rio Grande 信組）、Reina Espinoza 氏（Sanmarqueña 信組）

各グループからの主要な発表内容は、以下の通りであった。

① マクロレベル

コロンビアでは、銀行を監督する機関（SFC）と信組を監督する機関（SES）が役割分担しつつ、金融包摂に向けた効果的な取り組みを実施している。また、国家金融包摂戦略を越えた取り組みが近年は進められており、政府や金融セクターが一丸となって金融包摂に向けた取り組みがなされている。これらを踏まえて、以下の案が提案された。

【規制に関する活動案】

- ・ 資産レベルとリスク格付けに基づいて信組をセグメント化の上、監督する。
- ・ 新しい規制や規則を導入する場合、導入に先立ち試験運用を実施する。
- ・ 財務・非財務情報を CONSUCOOP が信組からタイムリーかつ整然と受け取るためのデジタルツールを導入する。
- ・ 預金保証基金制度を導入する。コロンビアの成功事例と手法を参照する。
- ・ マイクロクレジット、農業・畜産業、小口債務者向けの最低要件をより柔軟にする。
- ・ 代理店制度に関する規制・規則に、サービス提供のための第三者ネットワークの利用を可能とする。
- ・ 信組のリスク許容度を考慮しつつ、異議申し立て（No Objection）を必要とする業務を最小化し、商品・サービスの創造について信組により多くの自主性を与える。
- ・ 基本口座の作成・管理プロセスをより柔軟にする。
- ・ 組合員の金融リテラシーを高めるため、金融教育の提供においてはセグメントごとの状況を考慮する。

【監督に関する活動案】

- ・ CONSUCOOP の組織体制、システム、政府予算を強化する。
- ・ CONSUCOOP 職員の専門性強化と、職員向け継続的な研修の実施
- ・ 国内外の機関との協定により、CONSUCOOP の体制や能力強化を図る。

【上述の活動の実現に向けての課題】

- ・ CONSUCOOP の予算不足によるテクノロジーへの投資不足
- ・ 信組監督部門は新しい組織であり能力・体制強化が必要である。
- ・ 信組セクター全体において、金融包摂に資するサービスを開発・提供するための知見が不足している。
- ・ ビッグデータ、フィンテック、サイバーセキュリティの面で信組セクターを強化する必要がある。（※コロンビアではビッグデータについて言及されることがあった。）
- ・ 信組における金融教育実施の予算が少ない。（※実際に課題かどうかは不明）

② メゾレベル

連合会レベルでは、コロンビアで学んだ様々な好事例を参考にしつつ、ホンジュラスにおける信組セクターの発展と金融包摂に向けた活動に結び付けることが検討される。具体的な活動は組織ごとに検討されるが、参考とされる好事例は以下の通りである。

【連合会レベルの活動に向けて参考にされる好事例】

- ・ コロンビアでは、Coopcentral という組合セクター全体で所有する信組銀行が存在する。同行は Visionamos という信組のためのテクノロジープラットフォームを通じて、信組セクターが送金、カード、代理店網、ATM などを共同で利用できるよう、サービスを提供している。この統合により規模の経済を利用することができ、金融アクセスの向上が実現した。コロンビアでは、Coopcentral は信組の銀行であるため SFC に監督されている。Coopcentral が規制監督上の対応を SFC と調整するため、個別の信組の監督機関との調整負担が大きく軽減されている。これらがホンジュラスに適用されると、個別信組の負担が軽減される。
- ・ コロンビアでは Gestando が、BDS 機関として、信組セクターの組合員向けビジネス支援や起業支援を行っている。Gestando は起業の実現のためにあらゆるツールを提供し、計画、信用、監視、マーケティングを組合員に向けて提供している。Gestando 訪問による最大の学びは、BDS 機関と信組の連携により、組合員の起業やビジネスの成功と金融包摂を組み合わせる提供することの重要性である。

【上述の活動の実現に向けての課題】

- ・ 監督レベルの課題： CONSUCOOP による監督においては、総資産などの信組のサイズや能力ごとにセグメントを分けた上で実施されることが望ましい。また、信組の業務

に沿った規制を実施し、規制の実施においては、先立って試験的なプロセスを実施することが必要と考えられる。

- ・ 連合会等を通じた信組の技術的ツールやサービスの統合については、金融包摂の主要目標を達成するために、可能な限り多くの信組が同じプラットフォームに参加することが、規模の経済を働かすために重要である。
- ・ ホンジュラスでは、信組セクターが企業開発センター（CDE）等の組織と提携し、組合員の起業や既存ビジネス発展、生計向上に向けた支援を実施することが必要である。

③ミクロレベル

コロンビアの信組セクターは、マイクロクレジットや代理店網、信組間ネットワークを通じて利便性の高いサービスを提供している。また、例外なくデジタルツールや信組間送金システムを確立している。いずれの信組も金融教育の提供に関して意識が高い。コロンビアの信組は、預金保護基金への加盟が前提となっているため、組合員が安心して利用できる。これらを踏まえ、以下のような活動案が同グループの意見として挙げられた。

【ホンジュラスの信組レベルで取り組みたい活動案】

- ・ 代理店やデジタルサービスチャネルの開発や提供に関する知見を深める。
- ・ 組合員や地位住民へ幼少期から金融教育を提供する。
- ・ 組合ごとの市場や対象セグメントの必要性を満たす定期預金商品を開発する。
- ・ 高齢者の起業を促進する。（高齢者の雇用不足、高齢者が十分な老後資金を有していない状況への対応。定年後の出資金積立て原資不足による脱会予防など。）
- ・ 革新的で意欲的なマーケティング戦略により、若者の信組への参加を促進する。
- ・ コロンビアの Semilla 信組（シード組合）のようなプログラムを通じて、農村地域における金融包摂や経済的機会の提供を促進する。同プログラムは、金融包摂が進んでいない地域において、地域住民が預金と融資を利用できるようにする仕組みである。
- ・ 組合員が生産・販売する製品をオンラインショップで販売することにより、規模の経済のメリットを生み出す。
- ・ マイクロクレジット提供能力を強化し、新規加盟の組合員を増やす。
- ・ 信組セクターとして組合員や地域住民の起業促進や支援を行うため、連合会やビジネス開発センター（CDE）等との連携を促進する。

【上述の活動の実現に向けての課題】

- ・ ホンジュラスでは、代理店を含むサービスチャネルに関する規制が非常に厳しい。
- ・ 規制当局（CONSUCOOP）や連合会（FACACH/FEHCACREL）、総連合会（CHC）の、政府に対する影響力が弱い。
- ・ 規模の経済を利用したセクター全体に利益をもたらすようなサービス提供方法がホンジュラスでは認められていない。（Coopcentral の取り組みを念頭にした発言。）また、連

合会やその関連会社では、信組が必要とするサービスを提供できる能力が不足している。

以上のような議論がワークショップで行われた。ワークショップにおいて議論された内容は暫定的なものであり、参加者は帰国後にそれぞれの機関において議論し、9月上旬までにプロジェクトに提出することになっている。提出版のフォーマットの質問内容は、上述の質問から多少変更されている。9月に提出される情報をもとに、プロジェクトと一緒に実施する活動、各機関が独自に実施する内容等が精査される方針である。（本報告書の 4.2「参加者へのフォローアップを参照）

4. 参加者による研修の評価およびフォローアップ

第三国研修の終了後に、参加者に対してアンケートを実施した。また、プロジェクトと今後実施する活動に関する案に関するフォーマットへの記入を依頼した。

4.1. 参加者によるアンケート

訪問先選定や研修内容、ロジに関する参加者へのアンケートの結果は、以下の通りである。

表 5. 第三国研修全般に関する評価（4段階或いは3段階評価の平均値）

	評価 (4, 3, 2, 1)		評価 (3, 2, 1)
訪問先機関選定の妥当性	3.9	研修期間の妥当性(1週間)	2.2
研修内容の妥当性	3.8	研修参加者人数の妥当性(11名)	3
研修発表資料の妥当性	3.9		
滞在先ホテル	3.7		

訪問先の選定や、研修内容、訪問先における発表資料について、概ね非常に高い評価が得られた。また、研修参加者の人数について、11名は妥当であると評価された。一方、研修の長さの（一週間）に関しては、平均 2.2 点（3 点中）と中程度の評価であった。数名の参加者からは、十分な学びを得るためには 1 週間以上の期間が必要という回答があった。また、より長い時間が訪問先ごと確保された方が良いというコメントが数名から挙げられた。

訪問先ごとの満足度等に関するアンケート結果は、以下の通りである。

表 6. 参加者による第三国研修訪問先ごとの評価（4段階評価の平均値）

訪問先名	レベル	満足度 (4,3,2,1)	関心度 (4,3,2,1)	各組織への有 用性(4,3,2,1)	ホンジュラスへの 有効性(4,3,2,1)
研修全体	全般	4.0	4.0	4.0	4.0
Financial Superintendency of Colombia (銀行監督機関)	マクロ	3.9	3.8	3.4	3.8
SuperSolidaria (信組監督機関)	マクロ	3.6	3.6	3.6	3.7
FOGACOOP (預金保護機構)	マクロ	3.9	3.9	3.7	3.9
Banca de las Oportunidades (政府の金融包摂支援機関)	マクロ	3.1	3.4	3.3	3.5
FECOLFIN (信組連合会)	メゾ	4.0	3.7	3.6	4.0
COOPCENTRAL / VISIONAMOS (信組支援機関)	メゾ	4.0	4.0	3.9	3.9
GESTANDO (信用向けBDS機関)	メゾ	3.4	3.5	3.4	3.7
Banco Caja Social (マイクロファイナンス銀行)	ミクロ	4.0	4.0	3.9	4.0
COMULTRASAN (信組)	ミクロ	4.0	4.0	3.9	4.0
CONGENTE (信組)	ミクロ	3.6	3.7	3.7	3.7
COOMEVA (信組)	ミクロ	3.9	3.9	3.8	3.8
COOPTENJO (信組)	ミクロ	4.0	4.0	3.9	4.0
FINCOMERCIO (信組)	ミクロ	4.0	3.9	3.8	3.8
ワークショップ	全般	4.0	4.0	3.9	3.9

訪問先ごとに、満足度、関心度、所属先への有用性、ホンジュラス全般への有用性という4つの項目について、それぞれ4段階で評価してもらった。

研修全体ならびに、訪問内容をもとにしたワークショップに関する評価が4.0であったことから、研修全般への満足度や関心度、有用性が非常に高かったと言える。また、ほぼ全ての訪問先に関して満足度や有用性が3.7点以上であった。訪問先ごとに見ると、マクロレベル、メゾレベルの訪問先を中心に、「各組織への有用性」の平均が3.5点前後であった。多少点数が低い理由は、信組からの参加者にとって自組織に直接的に活用できる範囲を超えた内容であったためである。その証拠に、これらの訪問先における「ホンジュラスへの有効性」に関する評価は、「各組織への有用性」以上であった。

メゾレベルで訪問した Coopcentral は、ホンジュラスの信用組合セクターが抱えている様々な課題の解決に向けた初案を示した。そのため、マクロレベル（監督機関）、メゾレベル（連合会）、ミクロレベル（信組）のすべての参加者から高評価であった。Banco Caja Social は、信組ではなくマイクロファイナンス銀行であるが高評価であった。コロンビアにおけるマイクロファイナンス銀行は、顧客中心主義に則ったサービス開発・提供を積極的に行っており、サービス開発案の検討に向けて、有効であったことが伺えた。

4.2. 参加者へのフォローアップ

本案件では、パイロット信組を選定する際に、各信組が開発・改善を希望するサービスを提案書に記載してもらった。案は、信組ごとに、①金融サービス、②非金融サービス、③アクセスの改善、④それ以外の案に分類の上、記載してもらった。一方、これらの案は暫定的であり、第三国研修やその前に実施した導入セミナー等を踏まえて、各パイロット信組が練り直す予定である。パイロット事業案の検討は、対象とするセグメントを暫定的に選定し、そのセグメントが抱えている金融包摂や生計向上・家計改善等に向けた課題（ペインポイント）を分析し、それらの課題を解決するための案を検討するという流れである。

以上の予定に則り、第三国研修終了後には、研修に参加した各機関に対して、プロジェクトと実施した活動を再検討の上、優先順位をつけて記載してもらうよう依頼した。第三国研修には、パイロット6信組に加えて、二つの連合会（FACACH と FEHCACREL）および監督機関である CONSUCOOP も参加した。そのため信組以外の3機関に対しても、今後プロジェクトと実施したい活動や、各機関が独自に実施したいことなどを記載してもらうことを依頼した。研修参加者は、コロンビアに学びを所属機関の主要関係者に報告の上、各組織内で議論し、提出案を作成することになっている。

各機関からの案の提出後、プロジェクトチームと議論を行い、どのようにプロジェクトにおける活動を実施するかを検討する。パイロット信組との活動においては、プロジェクト活動を円滑に行うため各信組の経営戦略についても見直し、必要な場合には経営戦略の修正の可能性も検討する予定である。

以上

**MINUTES OF MEETINGS
OF
THE DETAILED PLANNING SURVEY
ON
THE JAPANESE TECHNICAL COOPERATION
FOR
THE PROJECT OF FINANCIAL INCLUSION FOR POVERTY REDUCTION
THROUGH LOCAL FINANCIAL INSTITUTIONS**

Based on the Record of Discussions (hereinafter referred to as “R/D”) for the Project of Financial Inclusion for Poverty Reduction Through Local Financial Institutions (hereinafter referred to as “the Project”) signed on June 8, 2022 between National Supervisory Council of Cooperatives of Republic of Honduras (hereinafter referred to as “CONSUCOOP”) and Japan International Cooperation Agency (hereinafter referred to as “JICA”), the Project started its activities according to the basic plan in October 2022. JICA organized the Detailed Planning Survey Team (hereinafter referred to as “the Team”) headed by Ms. Keiko Mizoe from 17 September to 29 September 2023 in order to review the activities implemented so far and to discuss and to agree on the detailed plan of the Project. The team held a series of discussions with the CONSUCOOP, Federation of Saving and Credit Cooperatives of Honduras (Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras, hereinafter referred to as “FACACH”) and Honduran Federation of Saving and Credit Cooperatives Limited (Federación Hondureña de Cooperativas de Ahorro y Crédito Limitada, hereinafter referred to as “FEHCACREL”) and relevant organizations to develop a detailed plan of the Project.

As a result of the discussions, JICA and CONSUCOOP agreed upon the matters referred to in the document attached herewith.

Done in duplicate in English and Spanish languages, both are equally authentic. In case of any divergence of interpretation, the English text will prevail.

Tegucigalpa, September 26, 2023

Ms. Keiko Mizoe
Team Leader, Senior Director
Office for Gender Equality and Poverty
Reduction, Governance and Peace
Building Department
Japan International Cooperation Agency
(JICA)

Witness

Mr. Ernesto Colindres
Executive Director
National Supervisory Council of
Cooperatives (CONSUCOOP)

Witness

Mr. Melvin Ponce
Presidente
Federation of Saving and Credit
Cooperatives of Honduras (FACACH)

Ms. Olga Valle
Presidenta
Honduran Federation of Saving and Credit
Cooperatives Limited (FEHCACREL)

Attached Document

The main points discussed and agreed by both sides are summarized as follows.

1. Adoption of the two-stage planning approach

The Team explained again that the Project adopts the two-stage planning approach.

In the two-stage planning approach, a planning process is divided into two phases, which are a basic planning phase and a detailed planning phase. First, a basic plan is prepared, and then a project is initiated its activities based on the basic plan. Within around one year after a project begins, the detailed plan is formulated and agreed by the concerned parties.

As the Project has been in operation for about 11 months since its launch, the Team was dispatched to discuss and agree on the detailed plan.

2. The detailed plan

(1) Project Design Matrix

Based on the information collected and analysis conducted in the detailed planning phase and by the Team, the Project Design Matrix (hereinafter referred to as the “PDM”) was modified and agreed between the Honduran and the Japanese sides. The revised PDM is attached as Appendix 1.

(2) Plan of Operation

The Plan of Operation (hereinafter referred to as the “PO”) will be modified along with the PDM change. The PO modification will be made before the next monitoring sheet submission (around November 2023), and the modified PO will be attached to the monitoring sheet.

3. Gender mainstreaming

According to the Detailed Planning Survey, gender disparities in credit appraisal and interest rates in credit in general have been identified in financial inclusion efforts in Honduras. In addition, both sides agreed that, in light of the saving and loan cooperatives’ mission, it is important to include points of attention to ensure that the poor, female-headed households, single-mother households, and rural women benefit equally in the way microcredit and financial education are provided in the Project.

Both parties discussed how to address these issues in order to contribute to

gender equality and women's empowerment, and finally agreed to implement the activities and set the indicators to monitor their progress, which are described in the Appendix 1 (PDM version 1.0). The project activities planned in relation with Output 3 will include gender perspective, and the Guidelines of the Livelihood Improvement Approach through Financial Inclusion (hereinafter referred to as "the Guidelines") that will be developed as a result of the activities in Outcome 4 will include a gender perspective. In these activities, the Gender Committees will be consulted.

4. Participation of the training departments/divisions in the dissemination of the Guidelines

FACACH and FEHCACREL agreed that the training department/divisions would participate in the implementation of the roll out plans for the Guidelines.

5. R/D modification

Since some modifications are required to the Project Description and Main Points Discussed, which are Annex 1 and Annex 2 respectively in the R/D signed on June 8, 2022, the Minutes of Meetings of the R/D modification will be signed and exchanged between the Honduran and Japanese sides once the JICA approval process is completed. Both sides agreed on the draft R/D as attached as Appendix 2, which may be revised during the finalization process, and is expected to be signed in the end of November 2023.

Appendix 1: Amended PDM (version 1.0)

Appendix 2: Draft Minutes of Meetings for the R/D amendments

Project Design Matrix

Dated: 30 November 2023

Project Title: The Project of Financial Inclusion for Poverty Reduction through Local Financial Institutions

Implementing Agency: National Supervisory Council of Cooperatives/ Consejo Nacional Supervisor de Cooperativas (CONSUCOOP)

Target Group: Members of Savings and Credit Cooperatives (CACs)/ Cooperativas de Ahorro y Crédito (CACs), staff of CONSUCOOP, staff of Savings and Credit Cooperatives and its federations (Federation of Savings and Credit Cooperatives of Honduras, FACACH and Honduran Federation of Savings and Credit Cooperatives Limited, FEHCACREL)

Period of Project: From 29 October 2022 to 28 October 2027

Project Site: National level with emphasis on Western, Southern and Metropolitan regions

Narrative Summary	Objectively Verifiable Indicators	Means of Verification	Achievement	Remarks
Overall Goal		Records/ Reports of CONSUCOOP		
The ability and measures of CAC members for livelihood improvement are enhanced through financial inclusion and education in the project site and beyond.	- The Guidelines of the Livelihood Improvement Approach through Financial Inclusion¹ are extended to more than XX² CACs by FACACH and FEHCACREL after the Project ends. - More than XX CACs start providing financial and/or non-financial services developed or improved during the project period or based on the Guidelines,³ after the Project ends. - More than 15,000 members use the financial and/or non-financial services developed or improved during the project period or those developed or improved afterwards based on the Guidelines (at least each of 7,500 male and female members use these services respectively).			

¹ In this PDM, "the Guidelines" mean "the Guidelines of the Livelihood Improvement Approach through Financial Inclusion."

² For those indicators marked XX, the number will be determined at the time of the JCC meeting in 2025 after the roll out plans are scheduled to be developed.

³ Financial and non-financial services referred to here include those developed or improved such as microcredit and financial education services as a result of capacity development of cooperatives by FACACH and FEHCACREL

Project Purpose	- More than 5,000 members of CACs use the financial and/or non-financial services developed or improved through the pilot projects and/or based on the Guidelines (at least 2,500 members each for male and female group). - More than 60% of the CAC members (who use the financial and/or non-financial services developed or improved through the pilot projects and/or based on the Guidelines) improve their businesses (operation, administration, marketing, products/services, employee number, operation area, etc.) or their management practice of household finance (60% of the female and male group respectively). - More than 60% of the CAC members (who use the financial and/or non-financial services developed or improved through the pilot projects and/or based on the Guidelines) experience at least one (1) of the following: income augmentation, cost reduction in their economic activities, increase in savings, diversification of means of livelihood, decrease in wasteful spending in household economy, etc. (60% of the female and male group respectively).	Records/ Reports of JCC		
The ability and measures of CAC members for livelihood improvement are enhanced through financial inclusion and education in the project site.				
<u>Outputs</u> Output 1 Regulations and supervision for CACs is enhanced for financial inclusion.	(Output 1) - More than three (3) cases which show enhancement of regulations and supervision in an appropriate manner or their well-functioning are formed.	Records/ Reports of JCC Monitoring Sheets		

3 / 10

Output 4⁵ The Guidelines are approved, which include sections on financial inclusion with gender perspective. Output 5⁶ The roll out plans for the Guidelines are approved and implemented.	methodologies on financial education developed by the pilot projects which pays due attention to the situation of women and vulnerable groups. - At least 6 number of CACs develop⁷ or improve their services, including those related to microcredit and financial education with gender perspective, as a result of the capacity building by FACACH and FEHCACREL. (Output 4) - The Guidelines containing guidance on financial inclusion, including the promotion of gender responsive financial inclusion, are approved by FACACH and FEHCACREL, and CONSUCOOP is informed of it. (Output 5) - Roll out plans of the Guidelines are approved by FACACH and FEHCACREL. - More than 80% of the technical staff at each federation have received the training on the Guidelines. - More than 50% of the technical staff have started to extend the Guidelines to their affiliated CACs. - Budgets for extension of the Guidelines for the next fiscal period are secured at FACACH and FEHCACREL in the final year of the Project.			
---	--	--	--	--

⁵ The activities related to Outcome 4 will also be carried out through consultation the Gender Committees of FACACH and FEHCACREL.

⁶ The activities related to Outcome 5 will also be carried out with the participation of the departments/divisions in charge of training in FACACH and FEHCACREL.

⁷ “develop” here also means “introduce”. In other words, it includes the introduction of financial and/or non-financial services that have already been developed in the Project.

	- FACACH and FEHCACREL extend the Guidelines to at least XX CACs according to the roll out plans⁸. - At least XX CACs use the Guidelines to develop⁹ new services or improve existing services¹⁰.			
Activities	Inputs			
1.1. Conduct gap analysis of regulations to identify issues CACs face to promote financial inclusion. 1.2. Conduct training and workshops for CONSUCOOP on regulation and supervision of CACs. 1.3. (CONSUCOOP) Hold meetings with FACACH, FEHCAREL and the pilot CACs to review the pilot project proposals from a regulatory and supervisory perspective, taking into account the results of the regulatory analysis in 1.1, and to discuss	The Japanese Side	The Honduran Side		
	Experts (1) Chief Advisor / Business Strategy (2) Deputy Chief Advisor / Business Strategy / Impact Assessment (3) Financial Regulation and Supervision (4) Financial Service Development / Digital Service (5) Livelihood Improvement / Non-financial service Development (6) Training / Extension	Personnel (1) Project Director (2) Project Manager (3) Personnel in Charge Facilities and Equipment (1) Office space with necessary equipment for Experts (2) Utility fee for project office (3) Operational cost for project		

⁸ The extension of the Guidelines includes various components such as the customer centric approach, methodologies of microcredit and financial education, dissemination of financial services developed or improved in the pilot projects. This number does not include the six (6) pilot CACs.

⁹ “develop” here also means “introduce”. In other words, it includes the introduction of financial and/or non-financial services that have already been developed in the Project.

¹⁰ This number includes the pilot CACs that introduce the Guidelines.

how to address any issues. 1.4. (CONSUCOOP) Identify matters that need to be notified to CACs based on analysis of regulations, results of market research, etc. 1.5. (CONSUCOOP) Consider improvements in regulations and supervision to promote financial inclusion, based on analysis of regulations, market research, analysis of results of pilot projects for Outcomes 2 and 3 (including analysis from gender perspective), etc. 1.6. (If revisions are deemed necessary as a result of 1.4. and 1.5.), the process of revising regulations and supervision for facilitating financial inclusion is proceeded. 1.7. Based on 1.4., 1.5. and 1.6., CONSUCOOP, FACACH and FEHCACREL cooperate to conduct training and workshops for CACs on regulations and supervision. 2.1. Conduct a landscape and market study to enable SWOT analysis of CACs in relation to local populations (customers) and other competitor FSPs. 2.2. Prepare selection criteria and select	Training in Other Countries (Republic of Colombia) Machinery and Equipment (1) PC	
---	--	--

CACs participating in the pilot projects. 2.3. (Pilot CACs) Improve or develop financial and/or non-financial services according to the target segments, taking into account financial aspects. 2.4. (Pilot CACs) Provide new or improved services to CAC members as a pilot. 2.5. Conduct impact assessment to analyze the developed or improved services in terms of financial inclusion and other aspects such as resilience, livelihood opportunity, lessons learned, challenges, etc. 2.6. (Pilot CACs) Compile the results, challenges, and lessons learned from the pilot projects based on the implementation process and the results of the impact assessment (to be reflected in the guidelines). 3.1. (FACACH and FEHCACREL) Review the content, analyze the characteristics of potential participants, and other aspects of financial education conducted by CACs. 3.2. (FACACH and FEHCACREL) Develop materials for financial education (including digital literacy) for CAC members and a		
--	--	--

program for TOT, considering contents and delivery methods appropriate to each segment¹¹, with reference to 3.1. and to the ACTIVO model. 3.3. (FACACH and FEHCACREL) Conduct TOT training in financial education (including digital literacy) for CAC staff. 3.4. (FACACH and FEHCACREL) Review and propose the risk management, credit screening, and other aspects of microcredit (MC) provision, including from gender perspective. 3.5. (CONSUCOOP, FACACH and FEHCACREL) Review the proposals in 3.4. and, if necessary, (CONSUCOOP) prepare draft revisions to relevant regulations and supervision and implement the revision process. 3.6. (FACACH and FEHCACREL) Develop training programs and materials for MC provision. 3.7. (FACACH and FEHCACREL) Provide training for CAC staff to provide MC. 3.8. (FACACH and FEHCACREL) Promote the introduction, development, and		
---	--	--

¹¹ Particular emphasis on low-income, female-headed households, single mother households, and rural women segments.

improvement of financial education and/or microcredit to the trained CACs. 4.1. (CONSUCOOP, FACACH and FEHCACREL) Analyze the implementation process and results of the pilot projects, as well as regulatory and supervisory factors and issues promoting financial inclusion, with gender perspective. 4.2. (FACACH and FEHCACREL) Create the Guidelines through financial inclusion and financial education with gender perspective (ver. 1) based on the results of 4.1. 4.3. (FACACH and FEHCACREL) Develop training programs to disseminate the Guidelines. 4.4. (FACACH and FEHCACREL) Update the Guidelines based on the activities in Output 5. Training programs will be updated as needed. 4.5. (FACACH and FEHCACREL) Implement procedures for approval of the Guidelines. 5.1. (FACACH and FEHCACREL) Create roll out plans (including training		
---	--	--

implementation plan, budget plan and securing budget) for the Guidelines. 5.2. The roll out plans are approved (in FACACH and FEHCACREL). 5.3. Conduct TOT training for instructors (in FACACH and FEHCACREL) to disseminate the Guidelines. 5.4. (FACACH and FEHCACREL) Conduct training for affiliated CACs in accordance with the roll out plans. 5.5. (FACACH and FEHCACREL) Promote affiliated CACs to adopt the Guidelines. 5.6. (FACACH and FEHCACREL) Review the feedbacks obtained from the training and the results of the application of the Guidelines by CACs. 5.7. (FACACH and FEHCACREL) Ensure budget to disseminate the Guidelines after this project ends. 5.8. Conduct knowledge sharing seminars.		
---	--	--

Project Monitoring Sheet II (Revision of Plan of Operation)

Version 2
Dated 30, November, 2023

Project Title:The Project of Financial Inclusion for Poverty Reduction through Local Financial Institutions

Inputs		Plan	2022	2023				2024				2025				2026				2027				Remarks	Issue	Solution	
		Actual	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV				
Expert																											
Chief Advisor / Business Strategy		Plan																					Some works are conducted remote to implement the project effectively and efficiently.	No issues so far.	No issues yet since the project has just started.		
		Actual																									
		Plan																									
		Actual																									
		Plan																									
		Actual																									
		Plan																									
		Actual																									
		Plan																									
Deputy Chief Advisor / Business Strategy 2/ Impact Assessment		Actual																									
		Plan																									
Financial Regulation and Supervision		Actual																									
		Plan																									
Financial Service Development/Digital Service		Actual																									
		Plan																									
Livelihood Improvement/ Non-Financial Service Development/ Gender		Actual																									
		Plan																									
Training/Extension System		Actual																									
		Plan																									
Equipment																											
*Other equipment related to the pilot activities will be analized and possibly procured in 2024 or 2025.		Plan																					In December 2023, a laptop computer, a printer and a projector were acquired.				
		Actual																									
Training in a Third country																											
Training for Counterpart Personnel in other country		Plan																					The study trip in Colombia was conducted from July 29th to August 5th.				
		Actual																									
Activities		Plan	2022	2023				2024				2025				2026				2027				Responsible Organization		Achievements	Issue & Countermeasures
Sub-Activities		Actual	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	Japan	Honduras		
Output 1: Regulations and supervision for CACs is enhanced for financial inclusion.																											
1.1. Conduct gap analysis of regulations to identify issues CACs face to promote financial inclusion.		Plan																					Both Party	The study was realized in early 2023 and shared the learnings in the extended meeting to the three counterpart institutions in April, 2023.	No issues have occurred at this time.		
		Actual																									
1.2. Conduct training and workshops for CONSUCOOP on regulation and supervision of CACs.		Plan																					Both Party	An extended meeting was held to discuss the results of the regulatory and supervisory analysis.			
		Actual																									
1.3. (CONSUCOOP) Hold meetings with FACACH, FEHCAREL and the pilot CACs to review the pilot project proposals from a regulatory and supervisory perspective, taking into account the results of the regulatory analysis in 1.1, and to discuss how to address any issues.		Plan																				Both Party	An extended meeting was held to discuss the results of the regulatory and supervisory analysis.				
		Actual																									
1.4. (CONSUCOOP) Identify matters that need to be notified to CACs based on analysis of regulations, results of market research, etc.		Plan																					Both Party	The posible actiones to be taken were discussed between the implimenting organizations.			
		Actual																									
1.5. (CONSUCOOP) Consider improvements in regulations and supervision to promote financial inclusion, based on analysis of regulations, market research, analysis of results of pilot projects for Outcomes 2 and 3 (including analysis from gender perspective), etc.		Plan																					Both Party	The posible actiones to be taken were discussed between the implimenting organizations.			
		Actual																									
1.6. (If revisions are deemed necessary as a result of 1.4. and 1.5.), the process of revising regulations and supervision for facilitating financial inclusion is proceeded.		Plan																					Both Party	An extended meeting was held to discuss the results of the regulatory and supervisory analysis.			
		Actual																									
1.7. Based on 1.4., 1.5. and 1.6., CONSUCOOP, FACACH and FEHCACREL cooperate to conduct training and workshops for CACs on regulations and supervision.		Plan																					Both Party	Seminars and/or trainings will be conducted after the review of the regulatory and supervision have been			
		Actual																									

Output 2: CACs develop or improve their services that increase value proposition to their customer (member) through the pilot projects, taking financial aspects into account.																																		
2.1. Conduct a landscape and market study to enable SWOT analysis of CACs in relation to local populations (customers) and other competitor FSPs.	Plan																															Both Party	The market study was carried out from December 2022 to April 2023.	No issues have occurred at this time.
	Actual																																	
2.2. Prepare selection criteria and select CACs participating in the pilot projects.	Plan																															Both Party	The selection of the pilot cooperatives was realized in May and June 2023	
	Actual																																	
2.3. (Pilot CACs) Improve or develop financial and/or non-financial services according to the target segments, taking into account financial aspects.	Plan																														Both Party	The discussion with each pilot cooperative on the ideas for pilot activities has started from October 2023.		
	Actual																																	
2.4. (Pilot CACs) Provide new or improved services to CAC members as a pilot.	Plan																														Both Party	Not started yet		
	Actual																																	
2.5. Conduct impact assessment to analyze the developed or improved services in terms of financial inclusion and other aspects such as resilience, livelihood opportunity, lessons learned, challenges, etc.	Plan																														Both Party	Not started yet		
	Actual																																	
2.6. (Pilot CACs) Compile the results, challenges, and lessons learned from the pilot projects based on the implementation process and the results of the impact assessment (to be reflected in the guidelines).	Plan																														Both Party	Not started yet		
	Actual																																	
Output 3: FACACH and FEHCACREL enhance services to CACs through the pilot projects that also reflect gender perspective.																																		
3.1. (FACACH and FEHCACREL) Review the content, analyze the characteristics of potential participants, and other aspects of financial education conducted by CACs.	Plan																														Both Party	There are no achievements yet, activities on this result will be carried out mainly from the second phase.	No issues have occurred at this time.	
	Actual																																	
3.2. (FACACH and FEHCACREL) Develop materials for financial education (including digital literacy) for CAC members and a program for TOT, considering contents and delivery methods appropriate to each segment , with reference to 3.1. and to the ACTIVO model.	Plan																														Both Party			
	Actual																																	
3.3. (FACACH and FEHCACREL) Conduct TOT training in financial education (including digital literacy) for CAC staff.	Plan																														Both Party			
	Actual																																	
3.4. (FACACH and FEHCACREL) Review and propose the risk management, credit screening, and other aspects of microcredit (MC) provision, including from gender perspective.	Plan																														Both Party			
	Actual																																	
3.5. (CONSUCOOP, FACACH and FEHCACREL) Review the proposals in 3.4. and, if necessary, (CONSUCOOP) prepare draft revisions to relevant regulations and supervision and implement the revision process.	Plan																														Both Party			
	Actual																																	
3.6. (FACACH and FEHCACREL) Develop training programs and materials for MC provision.	Plan																														Both Party			
	Actual																																	
3.7. (FACACH and FEHCACREL) Provide training for CAC staff to provide MC.	Plan																														Both Party			
	Actual																																	
3.8. (FACACH and FEHCACREL) Promote the introduction, development, and improvement of financial education and/or microcredit to the trained CACs.	Plan																														Both Party			
	Actual																																	

Output 4: The Guidelines are approved, which include sections on financial inclusion with gender perspective.																																					
4.1. (CONSUCOOP, FACACH and FEHCACREL) Analyze the implementation process and results of the pilot projects, as well as regulatory and supervisory factors and issues promoting financial inclusion, with gender perspective.	Plan																																	Both Party	There are no achievements yet, activities on this result will be carried out mainly from the second phase.	No issues yet since the project has just started	
	Actual																																				
4.2. (FACACH and FEHCACREL) Create the Guidelines through financial inclusion and financial education with gender perspective (ver. 1) based on the results of 4.1.	Plan																																	Both Party			
	Actual																																				
4.3. (FACACH and FEHCACREL) Develop training programs to disseminate the Guidelines.	Plan																																	Both Party			
	Actual																																				
4.4. (FACACH and FEHCACREL) Update the Guidelines based on the activities in Output 5. Training programs will be updated as needed.	Plan																																	Both Party			
	Actual																																				
4.5. (FACACH and FEHCACREL) Implement procedures for approval of the Guidelines.	Plan																																	Both Party			
	Actual																																				
Output 5: The roll out plans for the Guidelines are approved and implemented.																																					
5.1. (FACACH and FEHCACREL) Create roll out plans (including training implementation plan, budget plan and securing budget) for the Guidelines.	Plan																																	Both Party	There are no achievements yet, activities on this result will be carried out mainly from the second phase.	No issues yet since the project has just started	
	Actual																																				
5.2. The roll out plans are approved (in FACACH and FEHCACREL).	Plan																																	Both Party			
	Actual																																				
5.3. Conduct TOT training for instructors (in FACACH and FEHCACREL) to disseminate the Guidelines.	Plan																																	Both Party			
	Actual																																				
5.4. (FACACH and FEHCACREL) Conduct training for affiliated CACs in accordance with the roll out plans.	Plan																																	FACACH and FEHCACREL			
	Actual																																				
5.5. (FACACH and FEHCACREL) Promote affiliated CACs to adopt the Guidelines.	Plan																																	FACACH and FEHCACREL			
	Actual																																				
5.6. (FACACH and FEHCACREL) Review the feedbacks obtained from the training and the results of the application of the Guidelines by CACs.	Plan																																	FACACH and FEHCACREL			
	Actual																																				
5.7. (FACACH and FEHCACREL) Ensure budget to disseminate the Guidelines after this project ends.	Plan																																	FACACH and FEHCACREL			
	Actual																																				
5.8. Conduct knowledge sharing seminars.	Plan																																	Both Party			
	Actual																																				
Duration / Phasing		Plan	First Period				Second Period				Third Period				Remarks				Issue				Solution														
		Actual																																			
Monitoring Plan		Plan	2022	2023				2024				2025				2026				2027				Remarks				Issue				Solution					
		Actual	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV														
Monitoring																																					
Joint Coordinating Committee	Plan																																	No issues yet since the project has just started.	No issues yet since the project has just started.		
	Actual																																				
	Plan																																				
	Actual																																				
	Plan																																				
	Actual																																				
Reports/Documents																																					
Market Survey Report	Plan																																	The report was delivered along with this monitoring sheet.	No issues.	No issues.	
	Actual																																				
	Plan																																				
	Actual																																				
Project Draft Final Report	Plan																																				
	Actual																																				
	Plan																																				
	Actual																																				
Public Relations																																					
Quatarly short Report about the project activities.	Plan																																	The first quaterly short report will be made and published in early 2023. This is to share the project activities briefly after the pilot activities are started.			
	Actual																																				
Publicity through SNS	Plan																																	The Facebook page of the Project was constructed in november 2023.			
	Actual																																				