Al Majmoua

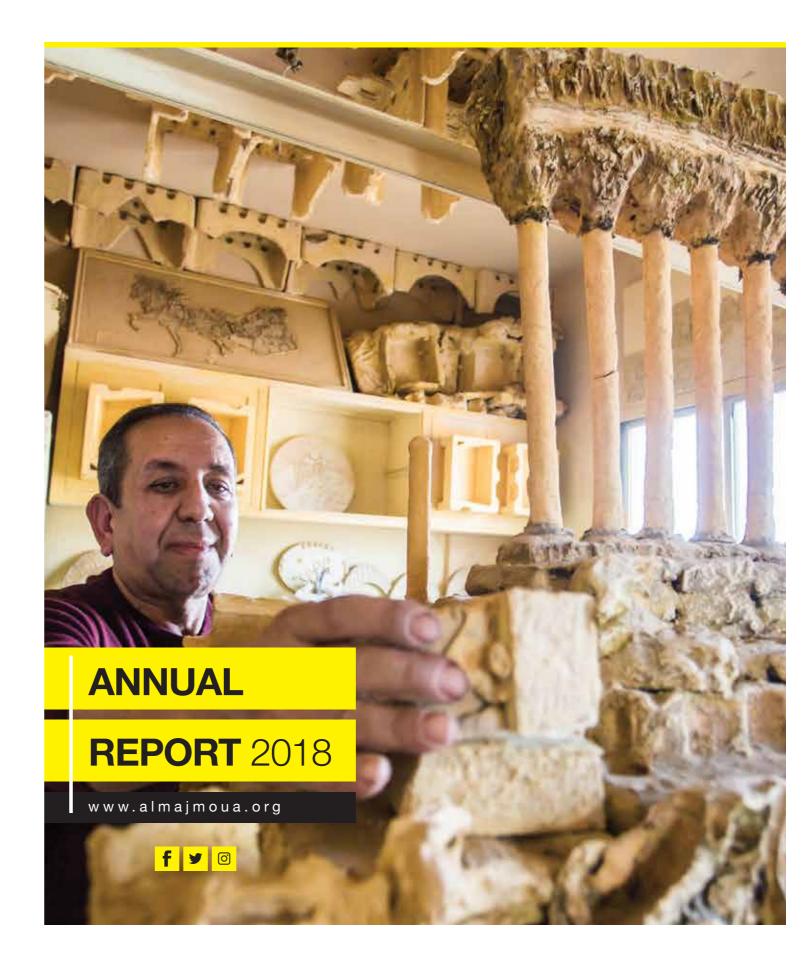
The Lebanese Association for Development

Abdel Kader St., Green Building, Ground Floor Al Zarif, Beirut, Lebanon P.O. Box: 11-3483

Tel/Fax: +961 1 369 269 Hotline +961 3 009 004

www.almajmoua.org





LETTER FROM THE EXECUTIVE DIRECTOR



Dr. Youssef Fawaz *Executive Director of Al Majmoua*

Al Majmoua continues its steady journey towards advancing financial inclusion in Lebanon. Maintaining our position as the largest MFI in the country in terms of outreach and geographical presence, we grew our client base by 15% and the existing portfolio by 23%.

As part of our expansion, we opened a new branch in Douris (Bekaa) bringing the total number of branches to 29 and reaching more than 83,000 active borrowers by the end of 2018, 56% of them women.

In addition, Al Majmoua undertook a comprehensive review of its Very Small Enterprises loan (VSE) by restructuring the product and training specialized loan analysts to launch the loan in all our branches. The VSE loan witnessed a remarkable growth of 75% in 2018 and this portfolio is expected to continue growing in the coming years. Al Majmoua is proud of this achievement and considers it a new success that can be added to its financial services for this under-served segment in the local market.

On the non-financial services side, five projects were completed serving 2,356 beneficiaries (1,583 youth and 1,362 women) on various topics ranging from trainings on how to start a new business, awareness sessions on financial inclusion and vocational trainings.

Al Majmoua was also selected by the International Labor Organization (ILO) to implement a joint project in the Bekaa region in three phases. The first phase involved training over 1,000 young men and women in entrepreneurship and creation of project ideas. The second phase focused on supporting and empowering 300 distinguished entrepreneurs on developing business plans and feasibility studies, 43 of whom won grants in the third stage to establish their own business in addition to a 6-month training in business development skills.

During 2018, Al Majmoua won six awards under the Leadership Management International program (LMI). It also won the third AFIIP Innovation Award during the Sanabel conference in Jordan for the project on the use of geographical data and the growth of mobile phones to reach the largest number of customers, increase employees' efficiency and enable them to manage services from their mobile phones through Al Majmoua's mobile application.

The institution intends to continue striving to achieve its vision of leading the creation of an inclusive financial system in Lebanon. I wish to thank all of our clients, partners and staff for their great contribution and trust.

تواصل المجموعة مسيرتها الثابتة من أجل تحسين الشمول المالي في لبنان. وقد حافظت على مركزها الريادي في مجال التمويل الأصغر في السوق المحلي بعد نجاحها في تنمية قاعدة زبائنها بنسبة %15 والمحفظة القائمة بنسبة %25. هذا وقد تم افتتاح فرع جديد في دورس (البقاع) كجزء من توسعنا ليصل مجموع فروعنا إلى 29 فرع مما أتاح لنا الوصول الى أكثر من 83,000 مقترض في نهاية العام 2018، %55 منهم من النساء.

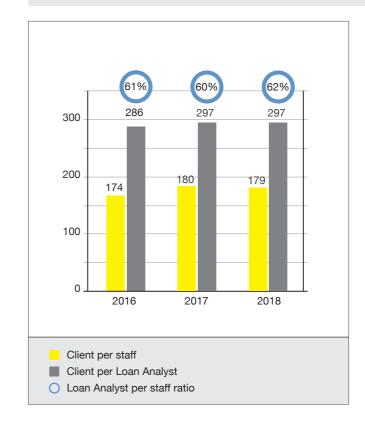
كذلك، قامت المجموعة هذا العام بمراجعة شاملة لقرض المؤسسات الصغيرة جداً (VSE) بحيث تم إعادة هيكلية المنتج وتأهيل محللين قروض متخصصين ليتم إطلاق القرض في كافة فروعنا. نتيجة لذلك، شهد قرض المؤسسات الصغيرة جداً خلال سنة 2018 نمواً ملحوظاً بلغ نسبة 75%، ويتوقع أن يستمر النمو في هذه المحفظة خلال السنة القادمة. تعتّز المجموعة بذلك الإنجاز وتعتبره نجاحاً جديداً يضاف الى خدماتها المالية لهذه الفئة الغير مخدومة في السوق المحلي. أما فيما يخص الخدمات غير المالية المقدمة خلال 2018، فقد تم انجاز خمسة مشاريع تضمنت التدريب على انشاء مشاريع، دورات توعية مالية، تدريب مهني وغيرها من المواضيع الأخرى. استفاد من هذه الخدمات 2,356 مستفيد/ة من ضمنهم دورات توعية مالية، تدريب مهني وغيرها من المواضيع الأخرى. استفاد من هذه الحولية (OID) لتنفيذ مشروع مشترك في مناطقة البقاع ضمن ثلاث مراحل، تضمنت المرحلة الأولى تدريب أكثر من 1,000 شاب وشابة على ريادة الأعمال وإنتاج أفكار مشاريع بينما تمحورت المرحلة الثانية حول دعم وتمكين 300 من أصحاب المشاريع المتميّزة على تطوير خطط العمل ودراسات الجدوى، فاز 43 منهم في المرحلة الثالثة بمنح لتأسيس مشاريعهم بالإضافة إلى تدريب مدته 6 أشهر على مهارات تطوير الأعمال.

فازت المجموعة خلال 2018 بستة جوائز ضمن إطار برنامج تطوير قدرات الريادة (LMI). كذلك نالت جائزة AFIIP الثالثة للإبتكار خلال مؤتمر سنابل في الأردن وذلك عن مشروعها الخاص بإستخدام البيانات الجغرافية ونمو الهواتف المحمولة من أجل الوصول إلى أكبر عدد من الزبائن، زيادة كفاءة الموظفين وتمكينهم من إدارة الخدمات من هواتفهم المحمولة من خلال التطبيق الخاص بالمحموعة.

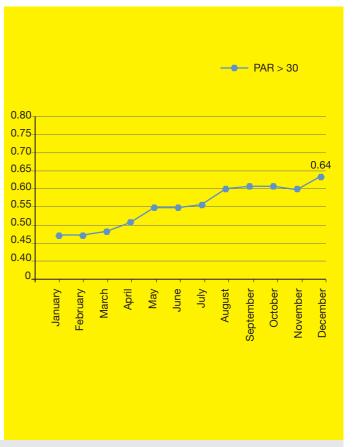
تعتزم المؤسسة مواصلة السعب لتحقيق رؤيتها المتمثلة في ريادة إنشاء نظام مالي شامل في لبنان. وأخيراً، أتقدم بالشكر الجزيل لكل من زبائننا وشركائنا وموظفينا لمساهمتهم الفعالة وثقتهم بنا.

SOCIALLY RESPONSIBLE LENDING

FEFFICIENT OPERATIONS



▶ HIGH PORTFOLIO QUALITY



SOCIAL RESPONSIBILITY

Commitment to Treating Clients Responsibly

According to Standard 3A in the Social Performance Management which determines if clients have the capacity to repay without becoming over-indebted, Al Majmoua determines client's repayment ability without over-indebtedness and is committed to rejecting the loan application if the Borrower's capacity is insufficient. Rejected applications are entered into the system and reasons for rejections are archived.

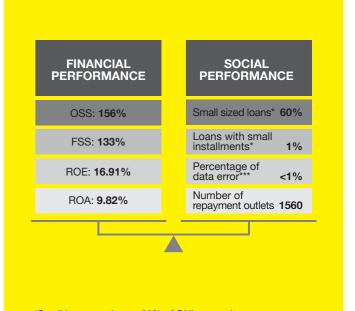
During 2018, Al Majmoua rejected 788 loan applications for people who were unable to repay the loan due to excessive indebtedness.

الإلتزام بمبادئ حماية المقترضين:

تطبيقاً للمعيار الثالث من إدارة الأداء الإجتماعي الذي ينص على التعامل مع المقترضين بطريقة مسؤولة، تحدّد المجموعة قدرة الزبائن على السداد دون إفراط في المديونية وتلتزم رفض طلب القرض في حال كانت قدرة المقترض غير كافية. يتم إدخال الطلبات المرفوضة على نظام المعلوماتية للإحصاء وأرشفة أسباب الرفض.

خلال 2018، رفضت المجموعة 788 طلب قرض لأشخاص ليس لديهم القدرة علم سداد القرض بسبب المديونية الفائضة.

▶ DOUBLE BOTTOM LINE RESULTS



*Small loans are those ≤20% of GNI per capita

**Small installments are those <0.5% GNI per capita

***Percentage of data errors= number of errors/ number

AUDITOR'S REPORT

STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2018

| | 2017 USD | 2018 USD |
|--|-------------|-------------|
| INCOME | | |
| Interest income | 18,727,374 | 22,529,924 |
| Revenue from service fees and penalties | 1,223,498 | 1,484,530 |
| Funds from donors | 2,123,411 | 1,166,750 |
| Income from prof trng | 175,068 | |
| | 22,249,351 | 25,181,204 |
| EXPENSES | | |
| Employee Benefit Expenses | 8,525,724 | 10,211,953 |
| Depreciation and Amortization | 80,930 | 107,772 |
| Professional Fees and Consultancy | 790,771 | 923,782 |
| Other external services | 178,728 | 87,181 |
| Transportation, PTT, Electricity and Water | 182,890 | 255,027 |
| Consumables | 269,463 | 320,941 |
| Rent | 271,865 | 335,664 |
| Training Expenses | 727,622 | 219,161 |
| Field expenses, lodging and travel expens | es 144,103 | 182,227 |
| Impairment on loans to customers | 574,094 | 841,347 |
| Reversal of Impairment on loans to staff | (197,299) | (132,525) |
| Other operating expenses | 479,600 | 627,752 |
| | 12,028,491 | 13,980,282 |
| Profit from operations | 10,220,860 | 11,200,922 |
| Finance costs – net | (1,468,754) | (1,906,564) |
| Profit for the year | 8,752,106 | 9,294,358 |
| Other comprehensive income | | |
| Total comprehensive income for the year | 8,752,106 | 9,294,358 |

BALANCE SHEET AS AT 31 DECEMBER 2018

| | 2017 USD | 2018 USL |
|-----------------------------------|------------|-------------|
| ASSETS | | |
| Non-current assets | | |
| Property and Equipment | 365,437 | 417,564 |
| Intangible assets | 34,164 | 70,663 |
| Loans to customers | 8,121,305 | 10,534,882 |
| Staff loans | 133,587 | 188,097 |
| Total non-current assets | 8,654,493 | 11,211,206 |
| Current assets | | |
| Prepayments and other receivables | 1,212,940 | 1,189,847 |
| Loans to customers | 63,641,977 | 77,828,923 |
| Staff loans | 231,306 | 296,178 |
| Cash and cash equivalents | 8,102,630 | 7,557,709 |
| Bank deposit | 3,030,480 | 4,025,514 |
| Total current assets | 76,219,333 | 90,898,17 |
| Total assets | 84,873,826 | 102,109,377 |
| NET ASSETS | | |
| Funds from donors | 14,702,294 | 15,869,044 |
| Accumulated surplus | 34,954,123 | 43,081,73 |
| Total net assets | 49,656,417 | 58,950,775 |
| LIABILITIES | | |
| Non-current liabilities | | |
| Borrowings | 19,918,020 | 25,503,315 |
| Retirement benefit obligations | 1,486,438 | 1,898,502 |
| Total non-current liabilities | 21,404,458 | 27,401,817 |
| Current liabilities | | |
| Trade and other payables | 1,880,725 | 2,081,175 |
| Deferred revenue | 482,463 | 45,228 |
| Borrowings | 11,449,763 | 13,630,385 |
| Total current liabilities | 13,812,951 | 15,756,785 |
| Total liabilities | 35,217,409 | 43,158,602 |
| Total net assets and liabilities | 84,873,826 | 102,109,377 |



NEW PARTNERS

































All partners and awards can be found on our website



With her 6 years of experience in a soap factory, Adila decided to start her own business of handmade soap. In doing so, she first took a loan from Al Majmoua to buy olives and raw materials for the soap production. Since then, each year, she takes an additional loan to buy more raw materials. She currently has a good number of clients and is doing well for herself. "The loan is very small, but I'm living well."

عديله محمد لطفي عبده

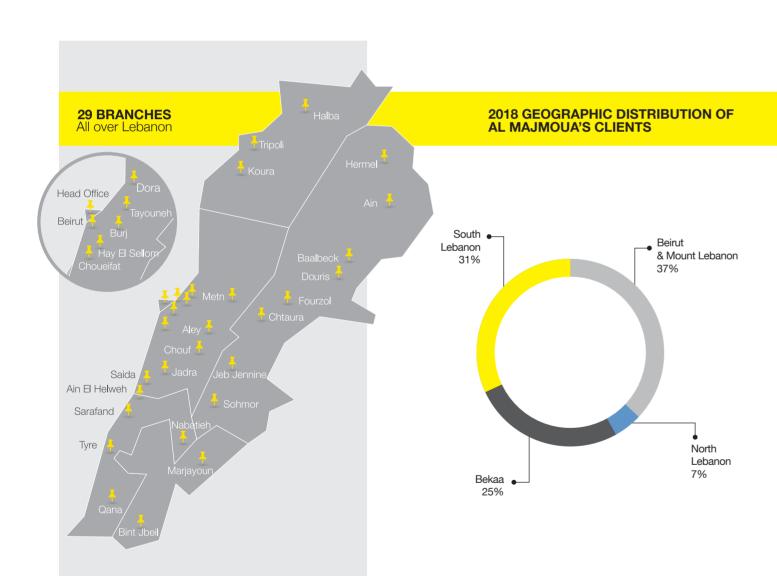
بفضل خبرتها البالغة 6 سنوات في مصنع للصابون ، قررت عديله بدء مشروعها الخاص بإنتاج الصابون المصنوع يدوياً. ولقيامها بذلك ، حصلت علم قرضها الأول من المجموعة لشراء الزيتون والمواد الخام لإنتاج الصابون. منذ ذلك الوقت و في كل عام تحصل على قرض إضافي لشراء المزيد من المواد والحاجات. لديها حاليا عدد لا بأس به من العملاء وهي في حالة جيدة. "القرض صغير جدًا ، لكني أعيش جيدًا."

TAILORING SOLUTIONS, IMPROVING ACCESS



EDUCATION LOAN

In February 2018, AM launched the Education loan: in partnership with Codi: loans up to \$1800 over 2 years including a grace period of 10 months a partnership with LMI: loans up to \$3,000 for 12 months.



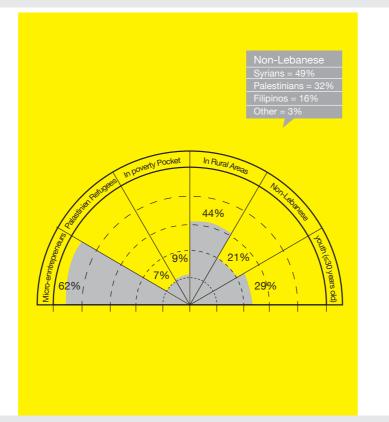


LISTENING TO OUR CLIENTS

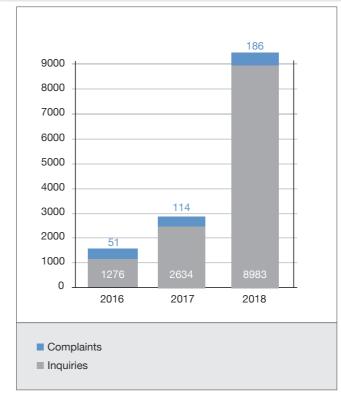
▶ EXPANDED OUTREACH

2016-2018 ACTIVE CLIENTS & OUTSTANDING PORTFOLIO \$90 85,000 75,000 72,802 \$80 65,000 \$70 62,432 55,000 \$60 45,000 \$50 35,000 \$40 25,000 \$30 15,000 \$20 5,000 \$10 2017 2018 2016 Active clients Percentage of women Outstanding portfolio in million USD

▶ VULNERABLE CLIENTS' SEGMENTS



CUSTOMER CARE HOTLINE





► FINANCIAL INCLUSION



▶ BOTTOM OF THE PYRAMID FOCUS













· Play day events for youths

· Awareness sessions on child protection, early marriage, drug and

NFS BENEFICIARIES BY SOCIAL TOPIC

Provision of Toolkit

family abuse, and training sessions of soft skills

DISTRIBUTION OF 2018

190

4,113

19% Vocational / Technical skills Trainings 14% Household budgeting Capacity development 10% Soft skills, Individual business coaching & mentoring Women 8% Networking events Youth 5% Apprenticeship/internship/job placement

5%

DISTRIBUTION OF 2018 NFS BENEFICIARIES BY CATEGORY (in %)

PERSONAL

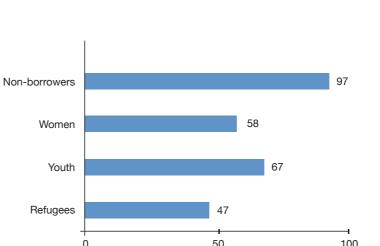
DEVELOPMENT

TOTAL

SOCIOECONOMIC

EMPOWERMENT

2018 NON-FINANCIAL



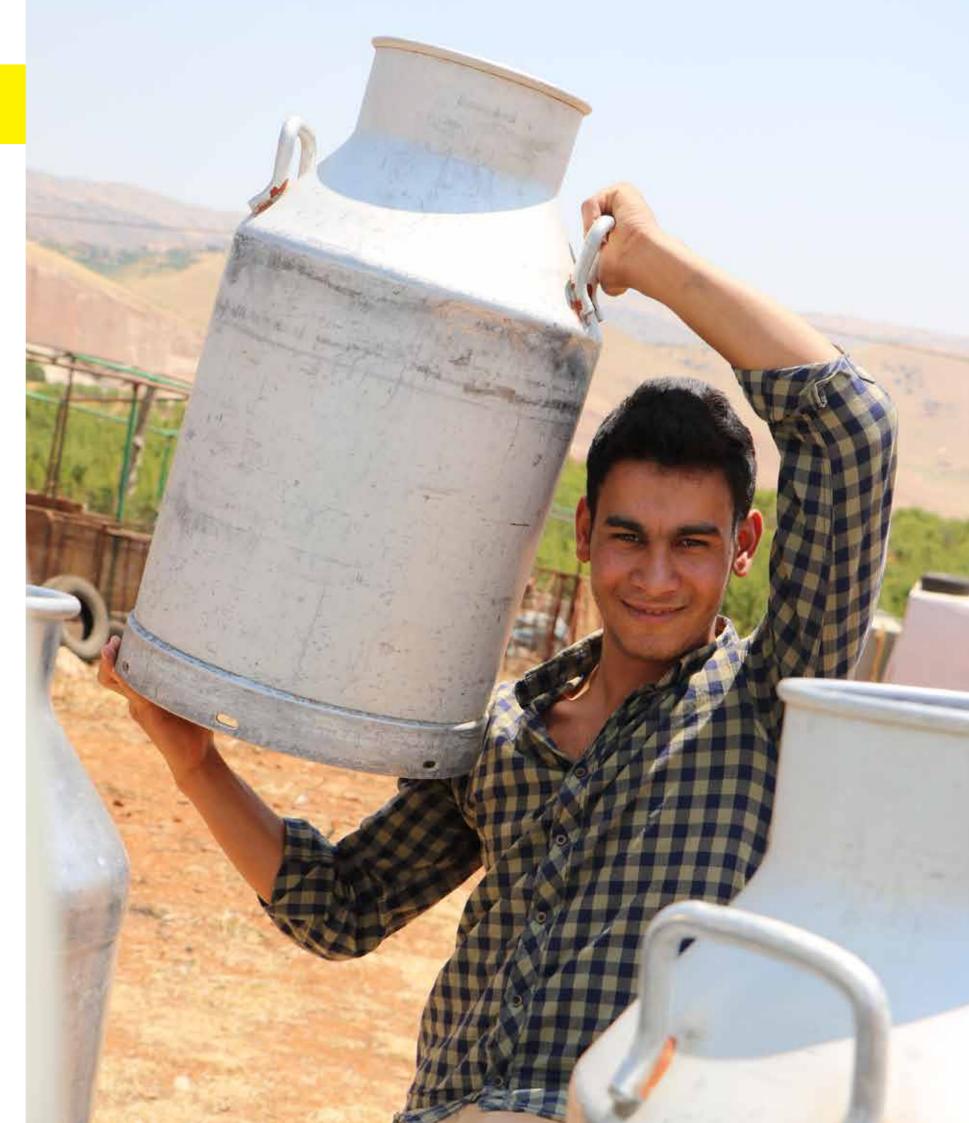
الاسم : علي المرهج, عمل تربية وتسمين المواشي مع اهله في السابق ولديه خبرة كبيرة في هذا المجال الشريك: عوش المحمد, ربة منزل ولديها خبرة كبيرة في تربية المواشي وتسمينها وصناعة الالبان والاجبان من لبن البقر والغنم والماعز المشروع: تربية وتسمين مواشي المكان: رياق

يقدم مشروع تربية وتسمن المواشي المواشي المعدة للذبح من اغنام وماعز اضافة الب بيع الحليب الناتج عنها. تقدمنا بمشروعنا والتزمنا بالتدريبات المعطاق على عدة مراحل ونجحت فكرة مشروعنا لانها فكرة جيدة وتحقق الارباح نسبة الى ان طبيعة منطقتنا تقوم على هذه المشاريع كانت تدريبات ممتازة علمتنا كيف نمسك الحسابات وكيف نوزع المهام والادوار فيما بيننا اضافة الب

اشترينا الماعز وبدأنا من الشهر الاول من الاستفادة من حليبها وساعدنا على تحقيق الارباح فصل الصيف لان المصاريف في الشتاء مرتفعة اما المتغيرة من حيث الاعلاف لعدم توفر المراعي واما من حيث الثابتة لاننا بحاجة لمكان دافئ شتاءً. المشروع في حالة جيدة الان ولكن ابرز الخطط المستقبلية هي شراء حلابة اوتوماتيكية لنتمكن من التحليب بشكل اسرع وكمية اكبر من المواشي وشراء البرادات لانتاج الالبان والاجبان والاستفادة من مردودها اضافة الب الحليب والمواشي. مقولة: " منشكركن كتير لانكن وقفتو معنا بمشروعنا ودعمتونا كتير وما رح ننسالكن هيي ".

2018 TIMELINE OF ACTIVITIES

- Crossing the 83,000 active clients mark
- Opening one branche in Douris
- Restructuring the VSE loan
- New partnerships signed 2018:
- International Finance Corporation
- COOPMED SA
- FMO Nederlandse Financierings-Maatschappij voor Ontwikkelingslanden N.V.
- Symbiotics S.A.
- SANAD
- SIDI solidarité internationale pour le développement et l'investissement
- Rockefeller
- Right to Play
- Cherie Blair
- USAID
- Palladium Group (Lebanon) S.a.r.l.
- Expertise France
- International Labor Organization ILO
- UNICEF
- Internation Rescue Committee IRC
- Terre Des Hommes TDH
- Non-Financial Services activities:
- Legal counseling for 41 beneficiaries
- Job placement for 223 youth beneficiaries (refugees and host community) in the Bekaa.
- Toolkits for 215 youth (refugees and host community)
- 3 boot camps were organized in the Bekaa area (Baalbek and Arsal) for youth aged between 16 and 24. The topics discussed were: Drugs and personal protection, accepting others/Social integration, violence within the family and how to be protected.
- Closing ceremony and networking event for Right To Play beneficiaries in Mount Lebanon.



BURJ & TAYYOUNEH BRANCHES | Best Performing Branches for 2018



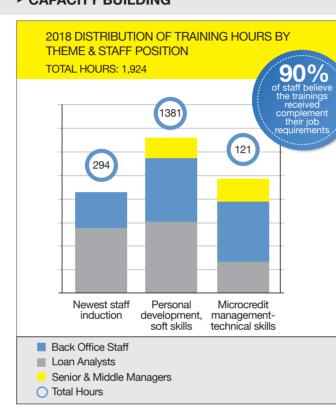
لطالما كانت عوامل النجاح متعددة، ولكل منا دور أساسي في تحقيقها، أبرز هذه العوامل هي العمل الجماعي الذي نمتاز به بروحية عالية بحيث أن جميعنا يعمل لتحقيق هدف موحد بعيداً عن المنافسة الفردية، والعمل على نجاح المكتب واهدافه قبل الأهداف الشخصية لتحقيق رؤية ورسالة المؤسسة.

بقلم فريق عمل مكتب البرج

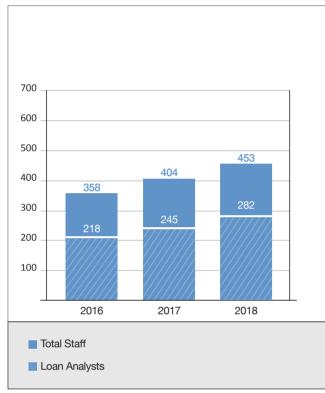


إن روح التعاون والمساندة الأخوية بين الزملاء في كل الظروف، هي سبب عدم شعورنا بالتعب والجهد الكبير. علاقة أهل واخوة وعطاء وتضحية تجمعنا. مكتب الطيونة العائلة الثانية، الغنية بتنوعها وتعاضدها، وحسن معاملة الزبائن في كل الأوقات والظروف وهو ما يعكس ثقافة مؤسستنا الرائدة. من ظن أنه قادر على النجاح والتميز لوحده فهو مخطمه، نحن نعمل كفريق ونستمد القوة والحب والمساعدة وتبادل الخبرات من بعضنا البعض.

CAPACITY BUILDING



► NEW STAFF INDUCTION



► HIGH EMPLOYEE LOYALTY

WITH WOMEN CONSTITUTING 59% OF TOTAL STAFF 45% SENIOR & MIDDLE MANAGERS 51% OF LOAN ANALYSTS AND A DIVERSE STAFF OF 13% FORMER CLIENTS 9.49% NON-LEBANESE

EQUAL EMPLOYMENT OPPORTUNITY

