

Outubro de 2023  
Relatório Final

# Resultados do Inquérito sobre Literacia Financeira em Moçambique

Fonte de Imagem: businessday.ng



Junho de 2023  
Relatório Final

# Resultados do Inquérito sobre Literacia Financeira em Moçambique

Estudo de



## **Consultores / Autores**

O Banco de Moçambique (BM)

The Alliance for Financial Inclusion (AFI)

Innovision Global Consulting Ltd.

CS Research

Estudo de

## **Informações de Contacto**



Research | Technical Assistance | Project Management

Innovision Global Consulting Limitada  
529 Clay Hill Road  
Basildon Essex, SS16 4NL, Reino Unido  
+44(0)7966943374  
office@innovision-global.com  
<http://www.innovision-bd.com>

## Agradecimentos



Fonte de Imagem:  
techcabal.comtechcabal.com

A Innovision Global Consulting Ltd. agradece a contribuição e apoio de todos os estimados intervenientes. Gostaríamos de começar por agradecer ao Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique (ISSM), à Bolsa de Valores de Moçambique (BVM) e ao Ministério da Educação e Desenvolvimento (MINEDH).

Igualmente a Innovision gostaria de agradecer profundamente ao Banco de Moçambique (BM), com especial menção a Arlindo Lombe, Director do Gabinete de Inclusão Financeira do BM; Elda Monteiro, Directora do Departamento de Supervisão de Conduta do BM; Jaime Jerónimo Manjate, Assistente de Direcção da Divisão de Educação Financeira do BM; Vivianne Laura dos Santos Saraiva, Técnica de Inclusão Financeira; Amélia Bartolomeu Maduela Cumbe, Técnica de Inclusão Financeira; Ilídio Azarias Malunguisse - Técnico de Educação Financeira; Nilza Maria António Namburete - Técnica de Educação Financeira; Tomás Mabulambi - Técnico de Estatísticas Monetárias e Financeiras, e todos os membros da equipa alargada que prestaram apoio e orientação contínuos durante o estudo.

Agradecemos também a cooperação e o apoio que recebemos da equipa da CS Research, George Cossa e Domonique Nyassente, e da robusta equipa de enumeradores e supervisores que recolheram dados nos locais de estudo apesar dos inúmeros desafios enfrentados.

A Innovision gostaria também de agradecer a orientação e o apoio do Instituto Nacional de Estatística (INE), que forneceu orientação ao BM e à equipa durante o estudo, bem como durante as sessões de formação da equipa de recolha de dados.

Finalmente, a Innovision gostaria de expressar a sua sincera gratidão à equipa da Alliance for Financial Inclusion (AFI), pela paciência e perseverança demonstradas ao longo do inquérito. Agradecimentos e menções especiais vão para Helen Walbey, Chefe de Finanças Inclusivas de Género; Audrey Hove, Especialista em Finanças Inclusivas de Género; Ivan James Ssettimba, Chefe do Escritório Regional de África, e Luis Trevino Garza, Gestor Sénior de Políticas de Dados de Inclusão Financeira.

# Abreviaturas

<b>AFI</b>	Aliança para a Inclusão Financeira
<b>ANOVA</b>	Análise de Variância
<b>BM</b>	Banco de Moçambique
<b>COVID</b>	Vírus Corona
<b>CS</b>	CS Research
<b>LFD</b>	Literacia Financeira Digital
<b>IME</b>	Instituição de Moeda Eletrónica
<b>ENIF</b>	Estratégia Nacional de Inclusão Financeira
<b>IF</b>	Inclusão Financeira
<b>LF</b>	Literacia Financeira
<b>PATSF</b>	Projecto de Assistência Técnica ao Sector Financeiro
<b>PIB</b>	Produto Interno Bruto
<b>IIF</b>	Índice de Inclusão Financeira
<b>INE</b>	Instituto Nacional de Estatística
<b>INFE</b>	Rede Internacional de Educação Financeira
<b>MS</b>	Microsoft
<b>MT</b>	Meticais
<b>MZ</b>	Moçambique
<b>MT</b>	Metical Moçambicano
<b>END</b>	Estratégia de Nacional Desenvolvimento
<b>SEF</b>	Emprego não formal
<b>ENIF</b>	Estratégia Nacional de Inclusão Financeira
<b>OCDE</b>	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
<b>MQO</b>	Mínimos Quadrados Ordinários
<b>PDV</b>	Ponto de Venda

<b>PQG</b>	Plano Quinquenal do Governo
<b>SASAS</b>	Inquérito sobre as Atitudes Sociais na África do Sul
<b>SIG</b>	Sistema de Informação Geográfica/GIS
<b>SMS</b>	Serviço de Mensagens Curtas
<b>STATA</b>	Pacote de Software Estatístico de uso Geral
<b>TV</b>	Televisão
<b>ETP</b>	Ensino Técnico e Profissional
<b>CEF</b>	Com Emprego Formal
<b>OMS</b>	Organização Mundial de Saúde

# Sumário Executivo

Dois terços da população moçambicana, estimada em 30,8 milhões em 2021, têm menos de 25 anos de idade, o que indica que a actual dinâmica populacional é o início de uma transição para um dividendo demográfico. Com uma taxa de crescimento populacional de 2,9%, prevê-se que a população atinja 38,7 milhões em 2030 e 60 milhões em 2050. Aproveitar as vantagens oferecidas pelo dividendo demográfico constitui uma oportunidade única que exige reformas económicas, sociais e ambientais profundas e sustentadas (Nações Unidas, Moçambique, 2021)<sup>1</sup>.

A inclusão financeira desempenha um papel fundamental na redução da pobreza e na promoção da prosperidade inclusiva. Em Moçambique, apesar dos esforços significativos para promover a inclusão financeira, menos de metade da população tinha acesso a uma conta bancária (36 por cento) ou a uma conta de dinheiro móvel (44 por cento) em 2016. Além disso, apenas 58 por cento dos distritos em Moçambique tinham uma agência bancária, indicando um acesso físico limitado aos serviços financeiros. Em resposta a estes desafios, o Governo de Moçambique lançou a Estratégia Nacional de Inclusão Financeira (ENIF) em julho de 2016, demonstrando o seu compromisso em abordar estas questões à escala nacional (Banco de Moçambique, 2016).

A ENIF assenta em três pilares: (i) Acesso e Uso de Serviços Financeiros, (ii) Fortalecimento da Infraestrutura Financeira e (iii) Protecção do Consumidor e Educação Financeira. Em 2018, a percentagem da população com acesso a uma conta bancária tinha diminuído ligeiramente (para 33 por cento), mas esta diminuição foi compensada pelo aumento das contas de dinheiro móvel, atingindo 51 por cento. Além disso, também se registou uma melhoria, uma vez que a percentagem de distritos com pelo menos um ponto de acesso a serviços financeiros formais aumentou para 69%, apesar do aumento global do número de distritos.

A literacia financeira tem vindo a ganhar uma importância significativa no meio académico e no estabelecimento de políticas públicas, uma vez que permite aos indivíduos tomar decisões financeiras bem informadas, levando à melhoria do bem-estar financeiro e contribuindo, em última análise, para o crescimento económico das nações. Este inquérito sobre literacia financeira está alinhado com o Pilar III - Protecção do Consumidor e Educação Financeira, Objectivo C, que visa melhorar o nível de conhecimentos financeiros entre segmentos específicos da sociedade. Corresponde ao Ponto de Acção 46: Criar um programa nacional único de educação financeira em Moçambique.

---

<sup>1</sup> Análise Comum por País, 2021, Nações Unidas Moçambique

## Concepção da Pesquisa

Esta pesquisa consistiu na realização de um inquérito a nível nacional envolvendo diferentes inquiridos com idade igual ou superior a 15 anos. O inquérito foi realizado em todas as províncias, excepto Cabo Delgado, e a amostra foi definida com base no tamanho da população a nível provincial e distrital. A concepção dos instrumentos de recolha de dados foi precedida pela preparação da metodologia de pesquisa, e consistiu na

O inquérito global e os relatórios foram realizados entre **Março de 2022 - Fevereiro de 2023**. No total, foram inquiridos **10.988**

concepção do questionário e do *software* de recolha de dados. A concepção do questionário baseou-se nos objectivos e nas áreas temáticas da pesquisa. O Toolkit para medir a literacia financeira e a inclusão financeira da OCDE/INFE foi também utilizado como base para a definição das perguntas do inquérito.

Sempre que a população adulta é mencionada no estudo, significa a população com mais de 15 anos no país.

O presente relatório apresenta os resultados do inquérito, estruturados nos capítulos seguintes: 1. População e perfil socioeconómico, 2. Inclusão financeira, 3. Pontuações de literacia financeira, 4. Conclusões do inquérito sobre literacia financeira.

## Descrição Demográfica <sup>2</sup>

Aproximadamente 84% da população adulta com 15 anos de idade ou mais em Moçambique reside em casa própria, enquanto 12,7% reside em casas alugadas. De notar que uma proporção considerável dos agregados familiares rurais (40,1%) ganha entre 0-5.000 MT por mês, em contraste com 38% nas zonas urbanas. Em média, 1,52 pessoas por agregado familiar auferem rendimentos (tamanho médio do agregado familiar de 5,06), e a principal fonte de rendimento a nível do agregado familiar é maioritariamente constituída por salários (66,4%) seguidos de trabalho por conta própria (29,7%). Quanto ao acesso à energia, a rede nacional fornece electricidade a 81% dos agregados familiares. No que diz respeito à posse de bens, a maioria dos agregados familiares (77%) possui telemóveis. Além disso, entre os agregados familiares

A amostra de 10.988 inquiridos é composta por **34,78%** de inquiridos com idades compreendidas entre os 25 e os 34 anos, seguidos de **30,46%** com idades compreendidas entre os 15 e os 24 anos.

inquiridos, cerca de 9,1% referiram ter indivíduos com algum tipo de deficiência.

Do total da população adulta, 54,7% eram chefes dos seus respectivos agregados familiares, sendo 71,6% chefiados por homens e os restantes por mulheres. Cerca de 34% da população adulta atingiu o nível de ensino secundário e superior, enquanto outros 25,3% têm um nível de ensino secundário incompleto. Além disso, uma maioria significativa de 69% da população adulta concluiu com êxito o ensino primário. Em termos de situação profissional, cerca de **83,7% do total da população adulta (15 anos ou mais) está, de alguma forma, empregada como assalariada ou por conta própria, 8,4% desempregada, enquanto 7,9% não se encontra na fase de emprego**. Do total da população adulta (15 anos

<sup>2</sup> Sempre que a população adulta é mencionada no estudo, significa a população com 15 anos ou mais no país.

ou mais), 63% trabalha no sector da agricultura, silvicultura e pesca, seguido de 15% no sector do comércio e finanças.

## Pontuação de Literacia Financeira

Em Moçambique, 48% da população adulta (15 anos ou mais) possui conta bancária. Entre os diferentes grupos etários, a taxa mais elevada de posse de conta bancária é observada entre os indivíduos com idades entre os 25 e os 34 anos, com 61% de contas bancárias. Seguiu-se o grupo etário dos 35-49 anos, em que 57% têm contas bancárias. Apenas 53% da população adulta que trabalha na agricultura, silvicultura e pesca possui uma conta bancária, e 56% da população (15 anos ou mais) que trabalha no comércio e nas finanças possui uma conta bancária. Cerca de 83% da população (15 anos ou mais) inquirida tinha uma conta móvel ou serviços de moeda electrónica no país. 81% da população (15 anos ou mais) sente-se confiante para transferir dinheiro eletronicamente, enquanto apenas 55% se sente confiante para comprar produtos/serviços online. Apenas 38% da população (15 anos ou mais) poupa no país, sendo que a percentagem da população urbana (15 anos ou mais) poupa mais do que a sua congénere rural em 5 pontos percentuais. Entre a população adulta em Moçambique, 20% contraíram empréstimos nos últimos 12 meses. Adicionalmente, 17% da população adulta possui cobertura de seguro. Quanto maior o nível de escolaridade, maior a pontuação de literacia financeira obtida, o que significa que o nível de escolaridade é um aspeto importante para **atingir a literacia financeira total**. Cerca de 14% da população adulta possui um fundo de pensões no país. Relativamente aos bens digitais, uma maioria significativa da população adulta, cerca de 90%, possui telemóveis, enquanto 13% possui computadores/portáteis. Além disso, 44% da população da mesma faixa etária possui smartphones e uma percentagem

igual, 44%, declarou utilizar regularmente a Internet.

Os resultados relativos à inclusão financeira mostram que **57%** dos chefes de família têm uma conta bancária.

A província de Niassa registou a pontuação mais baixa de literacia financeira com 9,4 pontos, seguida pelas províncias de Inhambane e Nampula. Por outro lado, as três províncias com

as pontuações mais altas são Zambézia (11.1),

Cidade de Maputo (10.9) e Província de Maputo (10.7). É digno de nota que a população com o rendimento mensal mais baixo (0-5.000 MT) também apresentou as pontuações mais baixas de literacia financeira, enquanto aqueles com 15.000 MT ou mais tiveram pontuações de literacia acima de 12. No entanto, uma exceção interessante surge entre a população com um rendimento mensal de 75.001 - 90.000 MT, uma vez que atingiram uma pontuação de literacia financeira de 8,48. Ao considerar os níveis de educação, a população que apenas frequentou a pré-escola apresentou a pontuação mais baixa de literacia financeira, com 7,69.

Em termos de situação laboral, os indivíduos que não trabalham, que não podem trabalhar ou que se

A pontuação global de conhecimentos financeiros é de **51,69%** para este inquérito.

A pontuação global de literacia financeira é de **51,48%** para a população adulta inquirida. A pontuação mais baixa de literacia foi observada na faixa etária dos mais de **65 anos (8,7)** e na faixa etária dos **15-24 anos (9,7)**. As pontuações mais elevadas foram obtidas pela faixa etária dos **25-49 anos**.

dedicam a tarefas domésticas apresentaram as pontuações mais baixas de literacia financeira. Por outro lado, entre a população com idade igual ou superior a 15 anos, os indivíduos com emprego remunerado obtiveram a pontuação mais elevada de literacia financeira, 11, seguidos da população adulta que trabalha por conta própria, com uma pontuação de 9,76. A pontuação de literacia financeira digital é baixa, 36,7%, em comparação com a pontuação global de literacia financeira de cerca de 50%, sublinhando o imperativo de acelerar os serviços financeiros digitais no país, acompanhados de esforços de educação abrangentes. De forma notável, a componente de conhecimento financeiro recebeu a pontuação mais baixa. Os homens superaram as mulheres na literacia digital em 2%.

O inquérito revelou que a população adulta tem uma compreensão limitada do impacto da inflação no poder de compra e das implicações da capitalização. No entanto, demonstraram

capacidade para compreender e identificar aspectos

relacionados com os juros e compreender a relação entre risco e recompensa.

A pontuação global da

atitude financeira obtida com este inquérito foi de 55,1%. Não existe uma diferença significativa entre a população masculina e feminina, bem como entre as zonas rurais e urbanas. A pontuação global relativa ao comportamento financeiro é de 50%. Entre os diferentes aspectos avaliados, a escolha e consciência acerca dos produtos financeiros, obtiveram a pontuação mais baixa, com 18%, seguido da definição de objectivos financeiros, com 46%. Por outro lado, a pontuação mais elevada foi alcançada nas categorias de poupança activa e comportamento de compra, reflectindo comportamentos financeiros positivos nestas áreas.

Apenas cerca de 9% da população adulta foi capaz de responder corretamente sobre o poder de compra com o impacto da inflação.

## Conhecimentos Financeiros

Cerca de 77% da população adulta total era capaz de efectuar cálculos baseados na divisão. Em termos de compreensão da probabilidade de ganhar e de correr riscos para ganhar prémios, cerca de 47,5% da população adulta total estava disposta a correr riscos. O conhecimento acerca da inflação e o seu impacto no poder de compra foram, em geral, limitados. Aproximadamente 78% da população adulta identificou corretamente os juros, enquanto cerca de 40% classificou os seus conhecimentos gerais em matéria financeira como médios. Cerca de 17,3% consideravam os seus conhecimentos financeiros elevados ou muito elevados, enquanto 37% se consideravam com

conhecimentos financeiros gerais bastante baixos em comparação com os outros. Em termos de informações de mercado seguidas pela população adulta, 26,5% seguiram informações de mercado relacionadas com o mercado de trabalho, seguidas de 18,5% sobre aspectos relacionados com as taxas de juro e 12,5% sobre o mercado de acções. Cerca de 52% da população adulta recebe informação sobre assuntos financeiros através da televisão, 35% através da rádio e 24% recorre à Internet para receber informação sobre assuntos financeiros. Cerca de 29% recorrem a amigos e familiares para obter informações sobre assuntos financeiros.

## Atitude Financeira e Bem-Estar

Aproximadamente um terço da população adulta (33,3%) concorda ou concorda plenamente que está satisfeita com a sua situação financeira actual e 58,9% concordam ou concordam

plenamente que a sua situação financeira limita a sua capacidade de realizar o que é mais importante para si. Além disso, 34,3% dos adultos afirmam que a sua situação financeira controla frequente ou constantemente as suas

vidas. Relativamente aos hábitos de poupança, 74% da população adulta concordou ou concordou plenamente que é mais fácil poupar quando se tem um objectivo específico em mente. Em termos de tolerância ao risco, 53,3% afirmam estar dispostos a arriscar algum do seu próprio dinheiro para efeitos de poupança ou investimento. Além disso, 31,3% demonstram confiança na sua capacidade de apresentar uma queixa contra um banco ou instituição financeira se não estiverem satisfeitos com os produtos ou serviços.

Para avaliar a preparação e a resiliência da população adulta em caso de perda da sua principal fonte de rendimento, os resultados revelaram que 39% afirmaram poder cobrir as suas despesas durante uma semana ou menos. Além disso, 25% afirmaram que poderiam cobrir

as despesas durante um mês, mas não durante três meses. No que diz respeito ao planeamento da reforma, 60% da população adulta manifestou um elevado nível de confiança nos seus planos de reforma. Apenas 10% declararam não ter quaisquer planos de reforma e apenas 4% indicaram uma falta de confiança nos seus preparativos para a reforma.

Apenas 8,7% da população adulta declarou ter recebido formação formal sobre questões financeiras no último ano. Ao explorar as razões para as pessoas sem conta bancária, verificou-se que 19% declararam estar actualmente desempregados. Além disso, **14% declararam ter rendimentos irregulares como razão, enquanto 21% declararam não ter uma razão específica ou simplesmente a falta de interesse em ter uma conta bancária.**

## Comportamento Financeiro

Cerca de metade (50%) da população adulta declarou ter tido em conta os aspectos do

Comparando as decisões de gestão quotidiana dos indivíduos com as práticas a nível familiar, apenas 49,1% afirmaram que a sua família tinha

Em termos de factores para a utilização de contas bancárias - A percentagem mais elevada, **52%**, escolheu bancos tendo em conta a reputação e a integridade do banco.

serviço de apoio ao cliente do banco para utilizar actualmente os seus serviços. Em geral, 68,1% dos adultos declararam sentir-se muito à vontade ou à vontade para tomar decisões financeiras de forma autónoma. O inquérito examinou as razões que levam as pessoas que não têm uma conta bancária a tomar tal decisão. Entre estas pessoas, a maior percentagem (19%) indicou o facto de estar actualmente desempregado como motivo para não ter uma conta bancária. Cerca de **14% indicaram o rendimento irregular como factor contribuinte, enquanto 21% não mencionaram qualquer razão específica ou falta de interesse pelo facto de não terem uma conta bancária.** No que diz respeito ao orçamento e ao planeamento, cerca de 84% da população adulta declarou que toma decisões de gestão do dinheiro no dia a dia.

um orçamento. Em caso de despesas

Em termos de autoavaliação, **46%** dos inquiridos classificam-se como medianos no que diz respeito ao seu registo de crédito e **42%** classificam o seu histórico de crédito

significativas equivalentes ao seu rendimento mensal, apenas 28% manifestaram confiança em geri-las sem ajuda externa. Por outro lado,

43,7% afirmaram que a sua família consegue fazer face às contas e obrigações financeiras sem esforço ou com dificuldades pontuais.

No que diz respeito ao comportamento de compra, 50,6% da população adulta indicou que tem sempre em atenção se pode pagar algo antes de efetuar uma compra.



# Índice

<b>ABREVIATURAS</b> .....	<b>5</b>
<b>SUMÁRIO EXECUTIVO</b> .....	<b>7</b>
CONCEPÇÃO DA PESQUISA .....	8
DESCRIÇÃO DEMOGRÁFICA .....	8
PONTUAÇÃO DE LITERACIA FINANCEIRA.....	9
CONHECIMENTOS FINANCEIROS .....	10
ATITUDE FINANCEIRA E BEM-ESTAR.....	10
COMPORTAMENTO FINANCEIRO .....	11
<b>LISTA DE TABELAS</b> .....	<b>22</b>
<b>DEFINIÇÕES</b> .....	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO A: INTRODUÇÃO</b> .....	<b>1</b>
A.1 OBJECTIVOS DO ESTUDO .....	7
<b>CAPÍTULO B: METODOLOGIA</b> .....	<b>8</b>
B1 METODOLOGIA .....	9
B1.1 DESENHO DOS INSTRUMENTOS DE RECOLHA DE DADOS .....	9
B1.2 AMOSTRAGEM .....	9
B1.3 PREPARAÇÃO DO MATERIAL DE FORMAÇÃO.....	12
B1.4 FORMAÇÃO DA EQUIPA DE RECOLHA DE DADOS .....	12
B1.5 RECOLHA DE DADOS.....	12
B1.6 LIMPEZA DE DADOS, ANÁLISE E PREPARAÇÃO DE RELATÓRIOS .....	13
B2 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES .....	13
<b>CAPÍTULO C: DEMOGRAFIA DA POPULAÇÃO E PERFIL SOCIOECONÓMICO</b> .....	<b>14</b>
C1.1 POSSE DE CASA.....	14
C1.2 CARACTERÍSTICA DO AGREGADO FAMILIAR - RENDIMENTO MENSAL DO AGREGADO FAMILIAR .....	16
C1.3 CARACTERÍSTICA DO AGREGADO FAMILIAR - PRINCIPAL FONTE DE RENDIMENTO .....	17
C1.4 ACESSO À ENERGIA .....	18
C1.5 POSSE DE ACTIVOS .....	18
C1.6 POSSE DE ACTIVOS ELECTRÓNICOS .....	19

C1.7 CARACTERÍSTICAS DO ACESSO À INTERNET.....	21
C1.8 ACESSO E USO DAS REDES SOCIAIS .....	22
C1.9 CARACTERÍSTICA DO AGREGADO FAMILIAR - PESSOAS COM DEFICIÊNCIA.....	23
C1.10 CARACTERÍSTICA DO AGREGADO FAMILIAR - MIGRAÇÃO.....	23
C2 CARACTERÍSTICAS DA POPULAÇÃO ADULTA.....	25
C2.1 CARACTERÍSTICAS DOS RESPONDENTES - CATEGORIZAÇÃO POR IDADE.....	26
C2.2 CARACTERÍSTICAS DO RESPONDENTE - RELAÇÃO COM O CHEFE DO AGREGADO FAMILIAR .....	26
C2.3 CARACTERÍSTICAS DOS RESPONDENTES - ESTADO CIVIL.....	27
C2.4 CARACTERÍSTICAS DOS RESPONDENTES - ÉTNIA .....	29
C2.5 CARACTERÍSTICAS DOS RESPONDENTES - LÍNGUA LIDA.....	29
C2.6 CARACTERÍSTICAS DOS RESPONDENTES - EDUCAÇÃO.....	31
C2.7 CARACTERÍSTICAS DOS RESPONDENTES - PERFIL DO EMPREGO.....	34
C2.8 CARACTERÍSTICAS DO RESPONDENTE - SITUAÇÃO DE TRABALHO PRINCIPAL .....	36
C2.9 CARACTERÍSTICAS DOS RESPONDENTES - SECTOR DE ACTIVIDADE .....	38
C2.10 CARACTERÍSTICAS DOS RESPONDENTES - FONTES DE RENDIMENTO .....	39
C2.11 CARACTERÍSTICAS DOS RESPONDENTES - PRINCIPAL FONTE DE RENDIMENTO Vs. NÍVEL DE ESCOLARIDADE.....	45
C2.12 CARACTERÍSTICAS DO RESPONDENTE - RENDIMENTO MENSAL .....	46
C3 IMPACTO DA COVID 19.....	47
C4 INCLUSÃO FINANCEIRA DADOS RELATIVOS À PROCURA .....	47

## **CAPÍTULO D. INCLUSÃO FINANCEIRA.....49**

D1 DIMENSÃO DE ACESSO .....	49
D1.1 O CHEFE DE FAMÍLIA TEM CONTA BANCÁRIA.....	50
D1.2 CONTA BANCÁRIA DO RESPONDENTE .....	50
D1.3 CONTA MÓVEL E DE MOEDA ELECTRÓNICA.....	54
D2 DIMENSÃO DE USO .....	55
D2.1 POUPANÇA.....	56
D2.2 EMPRÉSTIMO.....	58
D2.3 SEGUROS .....	59
D2.4 PENSÃO .....	61
D2.5 TRANSACÇÕES - FREQUÊNCIA DE USO E FORMAS DE RECEBER DINHEIRO.....	62
D2.6 – TRANSACÇÕES - OPERAÇÕES FINANCEIRAS REALIZADAS NA INTERNET. ....	66
D2.7 TRANSACÇÕES - CONTA DE MOEDA ELECTRÓNICA.....	67
D2.8 PRODUTO FINANCEIRO DETIDO PESSOAL OU CONJUNTAMENTE.....	68
D2.9 PRODUTOS FINANCEIROS UTILIZADOS.....	69
D2.10 TIPO DE INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS UTILIZADAS .....	70
D2.11 UTILIZAÇÃO DE SERVIÇOS DE INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS .....	71
D3 SERVIÇOS FINANCEIROS DIGITAIS .....	73
D4 INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS - PREFERÊNCIA.....	73
D4.1 NÍVEL DE CONFIANÇA NAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS .....	73
D4.2 TIPO DE INSTITUIÇÃO FINANCEIRA PREFERIDA PARA GERIR O DINHEIRO .....	76

## **CAPÍTULO E: PONTUAÇÃO DA LITERACIA FINANCEIRA.....78**

E1. COMO É CALCULADA A PONTUAÇÃO .....	78
--	----

E2. PONTUAÇÃO DE CONHECIMENTOS FINANCEIROS - PAÍS E GÉNERO .....	79
E3: PONTUAÇÃO DE CONHECIMENTOS FINANCEIROS - EMPREGO E ÁREA GEOGRÁFICA .....	80
E4 PONTUAÇÃO DA ATITUDE FINANCEIRA .....	82
E5 PONTUAÇÃO DE COMPORTAMENTO FINANCEIRO .....	82
E6: PONTUAÇÃO DE LITERACIA FINANCEIRA EM MOÇAMBIQUE.....	83
E7: PONTUAÇÃO DA LITERACIA FINANCEIRA DIGITAL .....	87
E8: LITERACIA FINANCEIRA DIGITAL.....	89
E9: COMPARAÇÃO COM RESULTADOS DE INQUÉRITOS ANTERIORES.....	91
E10: USO DO MODELO DE REGRESSÃO - DETERMINANTES DA LITERACIA FINANCEIRA .....	92

## **CAPÍTULO F: LITERACIA FINANCEIRA - RESULTADOS DO INQUÉRITO ..... 110**

F1. CONHECIMENTOS FINANCEIROS .....	110
F1.1 COMPREENDER OS CONCEITOS FINANCEIROS .....	111
F1.2 INFORMAÇÕES SOBRE PRODUTOS E SERVIÇOS FINANCEIROS.....	115
F1.3 INFORMAÇÕES FINANCEIRAS E SUAS FONTES .....	118
F2. ATITUDE FINANCEIRA E BEM-ESTAR .....	121
F2.1 AFIRMAÇÕES DE AVALIAÇÃO .....	121
F3. COMPORTAMENTO FINANCEIRO .....	126
F3.1 EDUCAÇÃO FINANCEIRA .....	126
F3.2 AVALIAÇÃO DOS SERVIÇOS FINANCEIROS .....	131
F3.4 RAZÕES PARA NÃO USAR PRODUTOS E SERVIÇOS .....	133
F3.5 PRÁTICAS DE GESTÃO DO DINHEIRO.....	134

## **CAPÍTULO G. PERFIL SEGMENTAR ..... 158**

G1 SEGMENTO DAS MULHERES .....	158
G2 SEGMENTO - RENDIMENTO MENSAL (0-5.000 MT) SEGMENTO .....	173
G3 SEGMENTO - AGRICULTURA DE SUBSISTÊNCIA/PEQUENA ESCALA COMO PRINCIPAL FONTE DE RENDA .....	177
G4 SEGMENTO - JUVENTUDE.....	180
G5 SEGMENTO - DESEMPREGADOS .....	188
G6 MULHERES E JOVENS - RECOMENDAÇÕES PARA ACELERAR A LITERACIA FINANCEIRA .....	195

# Lista de Figuras

Figura 1: Revisão Nacional Voluntária 2020 de Moçambique .....	2
Figura 2: Pontos de acesso por 1000 adultos e por 10.000 quilómetros quadrados, 2020-2021, Moçambique .....	4
Figura 3: Utilização de contas de dinheiro móvel da população adulta, Moçambique .....	5
Figura 4: Utilização de cartões bancários entre a população adulta, Moçambique .....	5
Figura 5: Metodologia.....	9
Figura 6: Cronograma de actividades.....	13
Figura 7: Propriedade da casa - rural e urbana .....	15
Figura 8: Propriedade da casa - Mulheres chefes de família vs. Homens chefes de família .....	15
Figura 9: Método de aquisição de casas – (rural e urbano) .....	15
Figura 10: Rendimento mensal do agregado familiar por zona (rural vs. urbana).....	16
Figura 11: Rendimento mensal do agregado familiar (sexo do inquirido).....	16
Figura 12 N.º de membros do agregado familiar que contribuem para o seu rendimento .....	17
Figura 13: Principal fonte de rendimento .....	17
Figura 14: Principal fonte de rendimento do agregado familiar - Urbano Rural.....	17
Figura 15: Fonte de energia.....	18
Figura 16: Propriedade de activos - Rural e Urbano.....	19
Figura 17: Propriedade de activos do agregado familiar .....	19
Figura 18: Propriedade de activos electrónicos.....	20
Figura 19: Tipo de telemóveis utilizados (global).....	20
Figura 20: Propriedade de activos electrónicos (em termos de área) .....	20
Figura 21: Tipo de telemóvel que possui (área de residência).....	20
Figura 22: Posse de telemóvel por zona (rural vs. urbana) .....	20
Figura 23: Posse de telemóvel por área e género .....	21
Figura 24: Posse de telemóvel por área e género .....	21
Figura 25: Regularidade da utilização da Internet (por área).....	21
Figura 26: Regularidade da utilização da Internet (por área).....	21
Figura 27: Regularidade da utilização da Internet (por sexo e por área).....	22
Figura 28: Tipos de contas de redes sociais (global) .....	22
Figura 29: Frequência diária de utilização.....	22
Figura 30: Percentagem de pessoas com deficiência em casa .....	23
Figura 31: Tipo de deficiência .....	23
Figura 32: Tipo de deficiência - Urbano Rural.....	23
Figura 33: Migração nos últimos 2 anos - rural e urbana .....	24
Figura 34: Motivo da migração (rural e urbana).....	24
Figura 35: Migração nos últimos 2 anos - ter saído de casa (Sexo do inquirido).....	24
Figura 36: Distribuição etária dos inquiridos - Feminino Vs Masculino (Urbano).....	26
Figura 37: Distribuição etária dos inquiridos - Feminino Vs Masculino (Rural).....	26
Figura 38: Distribuição etária dos inquiridos.....	26
Figura 39: Distribuição etária dos inquiridos - Feminino Vs Masculino. (Urbano).....	26
Figura 40: Relação do inquirido com o chefe de família .....	27
Figura 41: Relação do inquirido com o chefe de família - Feminino Vs. Masculino.....	27
Figura 42: Estado civil.....	28
Figura 43: Estado civil (masculino vs. feminino).....	28
Figura 44: Estado civil (em termos demográficos).....	28
Figura 45: Etnia .....	29
Figura 46: Falar a língua fluentemente - Mulheres Vs. Homens.....	29
Figura 47: Fala a língua fluentemente - Rural Vs. Urbano.....	30
Figura 48: Total de inquiridos - Língua falada fluentemente.....	30
Figura 49: Total de inquiridos: Língua lida confortavelmente .....	30
Figura 50: Língua lida confortavelmente: Feminino Vs. Masculino .....	30
Figura 51: Características dos inquiridos - Educação.....	31
Figura 52: Nível de escolaridade - Feminino Vs. Homens.....	31
Figura 53: Nível de educação - Rural Vs. Urbano .....	31
Figura 54: Nível de instrução – Homens.....	32
Figura 55: Nível de instrução - mulheres.....	32
Figura 56: Nível de escolaridade - Homens (por idade I).....	32
Figura 57: Nível de escolaridade - Mulheres (por idade) .....	32

Figura 58: Nível de escolaridade - Homens (por idade II).....	33
Figura 59: Nível de escolaridade - Mulheres (por idade II).....	33
Figura 60: Nível de instrução (por província).....	33
Figura 61: Perfil de emprego dos inquiridos.....	35
Figura 62: Situação laboral - Mulheres - Homens.....	35
Figura 63: Situação laboral - Rural-Urbano (Números totais).....	35
Figura 64: Situação profissional (por faixa etária).....	35
Figura 65: Situação do emprego - Rural.....	36
Figura 66: Situação profissional - Urbano.....	36
Figura 67: Situação atual do trabalho principal (Homens vs. Mulheres) .....	37
Figura 68: Situação de trabalho principal do inquirido.....	37
Figura 69: Situação do trabalho principal (Rural Vs Urbano).....	37
Figura 70: Sector de Actividade.....	38
Figura 71: Fontes de rendimento .....	39
Figura 72: Fontes de rendimento - Homens.....	40
Figura 73: Fontes de rendimento - Mulheres.....	40
Figura 74: Fontes de rendimento - Homens (por idade I).....	40
Figura 75: Fontes de rendimento - Mulheres (por idade II).....	41
Figura 76: Fontes de rendimento - Homens (por idade II).....	42
Figura 77: Fontes de rendimento - Mulheres (por idade II).....	42
Figura 78: N.º de fontes de rendimento.....	43
Figura 79: N.º de fontes de rendimento - Homens.....	44
Figura 80: N.º de fontes de rendimento - Mulher.....	44
Figura 81: Rendimento mensal.....	46
Figura 82: Rendimento mensal – Homens e Mulheres.....	46
Figura 83: Rendimento mensal – Urbano e Rural.....	46
Figura 84: Impacto da Covid 19 nos meios de subsistência/rendimento.....	47
Figura 85: Vertente Acesso Financeiro em Moçambique (2009, 2014 e 2019).....	48
Figura 93: O chefe de família tem conta bancária (por área).....	50
Figura 94: O chefe de família tem conta bancária (global).....	50
Figura 88: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária em Moçambique .....	50
Figura 89: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária por província.....	50
Figura 90: Repartição da titularidade de contas bancárias em função do género.....	51
Figura 91: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária (por categoria de idade).....	51
Figura 92: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária (em função da educação).....	51
Figura 93: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária (Situação laboral).....	52
Figura 94: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária (sector empresarial).....	53
Figura 95: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária (Fontes de rendimento sensatas).....	53
Figura 96: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária (rendimento mensal).....	53
Figura 97: Inquiridos com conta móvel ou conta de moeda eletrónica (%).....	54
Figura 98: Inquiridos com conta móvel ou conta de moeda eletrónica por área (%).....	54
Figura 99: Inquiridos com conta móvel ou conta de moeda eletrónica, por sexo, na zona urbana (%).....	54
Figura 100: Inquiridos com conta móvel ou conta de moeda eletrónica, por sexo, na zona rural (%).....	54
Figura 101: Participantes que poupam dinheiro em Moçambique (%).....	56
Figura 102: Participantes que poupam dinheiro (por área).....	56
Figura 103: Tipo de instituição utilizada para depositar poupanças (%).....	56
Figura 104: Tipo de instituição utilizada para depositar poupanças, por zona (%).....	58
Figura 105: Tipo de instituição utilizada para depositar poupanças, por género (%).....	58
Figura 106: Participantes que pediram dinheiro emprestado nos últimos 12 meses.....	58
Figura 107: Participantes que pediram dinheiro emprestado, por zona (%).....	58
Figura 108: Origem dos empréstimos (%).....	59
Figura 109: Posse de seguro em Moçambique (%).....	60
Figura 110: Tipo de seguro por área (%).....	60
Figura 111: Posse de seguro por área em Moçambique (%).....	60
Figura 112: Titularidade de seguros por Género.....	60
Figura 113: Seguro de curto prazo por sector (%).....	61
Figura 114: Seguro de longa duração por zona e situação profissional (%).....	61
Figura 115: Participantes que têm um fundo de pensões em Moçambique (%).....	61
Figura 116: Participantes que têm um fundo de pensões por área.....	61
Figura 117: Tipo de pensão (por área, género).....	62
Figura 118: Frequência de Recebimento de dinheiro.....	62
Figura 119: Frequência de Recebimento de dinheiro (por área).....	63

Figura 120: Forma de receber a principal fonte de rendimento (Global) .....	64
Figura 121: Forma de receber a principal fonte de rendimento (por área).....	64
Figura 122: Forma de receber a principal fonte de rendimento (por área, género).....	64
Figura 123: Forma de receber a principal fonte de rendimento (por faixa etária Urbano Masculino).....	65
Figura 124: Recebeu dinheiro ou pagou por um serviço através de cada um dos seguintes serviços (%).....	65
Figura 125: Percentagem de dinheiro recebido através de cada canal de serviço, por género.....	66
Figura 126: Percentagem de dinheiro recebido através de canais de serviço por área .....	66
Figura 127: Operações financeiras realizadas na internet(%) .....	66
Figura 128: Acções financeiras tomadas pelos inquiridos em Moçambique, por género (%) .....	67
Figura 129: Medidas financeiras tomadas pelos inquiridos em Moçambique, por sector (%) .....	67
Figura 130: Objectivo da utilização da conta de moeda electrónica (%) .....	67
Figura 131: Taxa de confiança sobre a realização de transacções através de dispositivos electrónicos (geral).....	67
Figura 132: Proporção de inquiridos que possuem atualmente (pessoal ou conjuntamente) um produto financeiro (%).....	68
Figura 133: Proporção de inquiridos que já ouviram falar de produtos financeiros (%).....	68
Figura 134: Produtos financeiros utilizados nos últimos 2 anos (%).....	69
Figura 135: Produtos financeiros utilizados nos últimos 2 anos, por género (%) .....	69
Figura 136: Produtos financeiros utilizados nos últimos 2 anos por área (%).....	69
Figura 137: Utilização do serviço prestado por tipo de provedor .....	70
Figura 138: Utilização de serviços Financeiros em Moçambique - Urbano.....	71
Figura 139: Utilização de serviços Financeiros em Moçambique - Rural.....	71
Figura 140: Utilização de serviços Financeiros por homens em Moçambique - Urbano .....	72
Figura 141: Utilização de serviços Financeiros por homens em Moçambique - Rural .....	72
Figura 142: Utilização de serviços financeiros por mulheres em Moçambique - Urbano .....	72
Figura 143: Utilização de serviços financeiros por mulheres em Moçambique - Rural.....	72
Figura 154: Utilização de produtos bancários.....	73
Figura 145: Nível de confiança dos inquiridos no prestador de serviços financeiros (%).....	73
Figura 146: Proporção de inquiridos que confiam plenamente em cada prestador de serviços financeiros, por género .....	74
Figura 147: Proporção de inquiridos que confiam parcialmente em cada prestador de serviços financeiros, por género .....	74
Figura 148: Proporção de inquiridos que desconfiam um pouco de cada prestador de serviços financeiros, por género .....	75
Figura 149: Proporção de inquiridos que desconfiam completamente de cada prestador de serviços financeiros, por género.....	75
Figura 150: Proporção de inquiridos que confiam plenamente em cada prestador de serviços financeiros, por área .....	75
Figura 151: Proporção de inquiridos que confiam um pouco em cada prestador de serviços financeiros, por área .....	75
Figura 152: O fornecedor mais importante utilizado para gerir o dinheiro (por género) .....	76
Figura 153: O fornecedor mais importante utilizado para gerir o dinheiro (por área).....	76
Figura 154: Fornecedor mais importante que os inquiridos utilizam para gerir o seu dinheiro, por grupo de rendimento, em Moçambique (%) .....	77
Figura 155: Pontuação de Conhecimentos FL - Compreensão (% de idade) .....	79
Figura 156: Pontuação de conhecimento do FL - Homens Vs. Feminino (%idade).....	80
Figura 157: Pontuação de conhecimento de FL - Rural Vs. Urbano (%).....	80
Figura 158: Pontuação de conhecimentos de FL - Empregados vs. Não Empregados (% de idade).....	81
Figura 159: Pontuação de Atitude LF .....	82
Figura 160: Pontuação comportamental da LF - Geral.....	82
Figura 161: Pontuação comportamental da LF - Mulheres Vs. Homens .....	83
Figura 162: Pontuação comportamental da LF - Urbano Vs. Rural.....	83
Figura 163: Pontuação de Literacia Financeira - Moçambique .....	84
Figura 164: Pontuação de literacia financeira - Homens	84
Figura 165: Pontuação de literacia financeira - Mulheres	84
Figura 166: Pontuação LF - Empregados.....	85
Figura 167: Pontuação LF - Sem emprego formal.....	85
Figura 168: Pontuação de literacia financeira - Rural .....	85
Figura 169: Pontuação de literacia financeira - Urbano.....	85
Figura 170: Pontuação LFD - Todos os inquiridos.....	87
Figura 171: Pontuação LFD - Feminino Vs Masculino .....	87
Figura 172: Pontuação LFD - Empregado Vs Sem Emprego Formal.....	88
Figura 173: Pontuação LFD - Rural Vs. Urbano.....	88
Figura 174: Verificação da regulamentação do país antes de comprar um produto financeiro online. ....	89
Figura 175: Formato do contrato (Papêl Vs Digital).....	89
Figura 176: Segurança das compras online através de redes Wi-Fi públicas.....	90
Figura 177: Partilhar publicamente informações sobre finanças pessoais online .....	90
Figura 178: Partilhar palavras-passe e PIN de contas bancárias com o amigo mais próximo .....	90
Figura 179: Segurança do website antes de efetuar uma transação online.....	90
Figura 180: Alterações de palavra-passe em websites de compras online e finanças pessoais .....	91

Figura 181: Cálculo - Divisão (Masculino/Feminino - Rural/Urbano).....	111
Figura 182: Risco e retorno .....	112
Figura 183: Cálculo: Identificação de interesse .....	112
Figura 184: Cálculo - Impacto da inflação no poder de compra .....	113
Figura 185: Cálculo de juros simples.....	113
Figura 186: Cálculo - Compreender as implicações da capitalização.....	114
Figura 187: Conhecimentos gerais sobre questões financeiras em comparação com outros, por género .....	114
Figura 188: Conhecimentos gerais sobre questões financeiras para os outros, por idade .....	115
Figura 189: Proporção de inquiridos que nunca ouviram falar de vários produtos financeiros em Moçambique (%) .....	116
Figura 190: Proporção de inquiridos que já ouviram falar de produtos financeiros, por género (%) .....	116
Figura 191: Proporção de inquiridos que já ouviram falar de um produto financeiro, por área (%) .....	117
Figura 192: Proporção de inquiridos que ouviram falar de produtos financeiros por situação profissional (%) .....	117
Figura 193: Declarações relacionadas com o aspecto do conhecimento .....	118
Figura 194: Interesse em questões financeiras, por género. ....	118
Figura 195: Informações sobre o mercado seguidas regularmente. ....	118
Figura 196: Sources used for information on financial matters (Total) .....	119
Figura 197: Fontes utilizadas para obter informações sobre questões financeiras (Rural Vs. Urbano) % .....	119
Figura 198: Fontes utilizadas para obter informações sobre questões financeiras, por género (%).....	119
Figura 199: Conhecimento sobre os nomes dos reguladores financeiros em Moçambique .....	120
Figura 200: Percentagem de inquiridos que se preocupam com o pagamento das despesas correntes.....	122
Figura 201: Percentagem de inquiridos para os quais as finanças controlam as suas vidas.....	122
Figura 202: Declaração de avaliação - Se a situação financeira limita a capacidade de fazer coisas importantes para a pessoa .....	123
Figura 203: Declaração de avaliação - Situação actual da dívida .....	123
Figura 204: Declaração de avaliação - Nível de satisfação com a situação financeira actual.....	123
Figura 205: Declaração de avaliação - Preocupado com o facto do seu dinheiro não durar muito .....	123
Figura 206: Sentimento de nunca conseguir as coisas que deseja na vida devido à sua situação financeira .....	123
Figura 207: Declaração de avaliação - Está-se apenas a sobreviver financeiramente.....	123
Figura 208: Declaração de avaliação - Nível de satisfação de poupar dinheiro vs. guardá-lo para utilização a longo prazo ..	123
Figura 209: Declaração de avaliação - O dinheiro existe para ser gasto.....	123
Figura 210: Declaração de avaliação- A pessoa tende a viver para hoje e deixar que o amanhã se encarregue de si próprio	124
Figura 211: Declaração de avaliação - Nível de confiança para apresentar uma reclamação contra um banco ou IF.....	124
Figura 212: Declaração de avaliação - Nível de compreensão dos termos e condições de qualquer acordo com uma IF.....	124
Figura 213: Ano passado - Recebeu formação formal sobre questões financeiras .....	127
Figura 214: Percentagem de inquiridos que receberam formação formal sobre questões financeiras, por género .....	127
Figura 215: Percentagem de inquiridos que receberam formação formal sobre questões financeiras (urbano vs. rural) .....	127
Figura 216: Percentagem de inquiridos que receberam formação sobre questões financeiras, por situação de emprego .....	127
Figura 217: Proporção de tópicos de formação em matéria financeira sobre os quais os inquiridos receberam formação .....	127
Figura 218: Percentagem de inquiridos que receberam formação sobre um e mais do que um tema .....	127
Figura 219: Nível de satisfação com a formação recebida .....	128
Figura 220: Os canais de prestação de formação .....	128
Figura 221: Tópicos de interesse em questões financeiras pelos Homens (interessados vs. não interessados) .....	129
Figura 222: Assuntos financeiros de interesse para as Mulheres (interessadas vs. não interessadas) .....	129
Figura 223: Tópicos de interesse sobre questões financeiras para o Urbano (interessado vs. não interessado).....	130
Figura 224: Tópicos de questões financeiras de interesse para o sector Rural (Interessado Vs. Não Interessado).....	130
Figura 225: Meios preferidos pelos inquiridos para serem ensinados.....	130
Figura 226: Considerações na escolha de um banco (%) .....	132
Figura 227: Considerações sobre a escolha de um banco, por género (%).....	132
Figura 228: Considerações sobre a escolha de um banco por zona rural vs. urbana.....	132
Figura 229: Considerações sobre a escolha de um banco por situação de emprego .....	132
Figura 230: Razões para não ter uma conta bancária (%) .....	133
Figura 231: Razões para não ter uma conta bancária por zona (rural vs. urbana).....	133
Figura 232: Razões relacionadas com a distância/mobilidade para não ter uma conta bancária (%) por situação de emprego e zona (rural vs. urbana).....	133
Figura 233: Razões relacionadas com serviços/procedimentos bancários para não ter uma conta bancária (%) .....	134
Figura 234: Razões relacionadas com serviços/procedimentos bancários para não ter uma conta bancária (%) .....	134
Figura 235: Razões relacionadas com serviços/procedimentos bancários para não ter uma conta bancária, por nível de rendimento (%).....	134
Figura 236: Decisão de gestão quotidiana do dinheiro (global).....	136
Figura 237: Decisão sobre a gestão quotidiana do dinheiro (por área) .....	136
Figura 238: Decisão sobre a gestão quotidiana do dinheiro (género por área) .....	136
Figura 239: Decisão de gestão corrente por nível de ensino .....	137

Figura 240: Decisão de gestão do dinheiro no dia a dia, por género e nível de instrução .....	137
Figura 241: A família tem um orçamento Vs. Principal fonte de rendimento do agregado familiar (Global) .....	137
Figura 242: Medidas tomadas para si próprio/família - pessoas que responderam SIM (Global) .....	138
Figura 243: Medidas tomadas para atingir o seu objectivo financeiro mais importante - as pessoas que responderam SIM (Globalmente).....	138
Figura 244: Nível de conforto ao tomar decisões financeiras sozinho.....	138
Figura 245: Responsável pelas decisões quotidianas de gestão do dinheiro no agregado familiar (Global) .....	139
Figura 246: Pessoas que pouparam nos últimos 12 meses (global).....	139
Figura 247: Enfrentou despesas avultadas iguais ao rendimento mensal e conseguiu fazê-lo sem ajuda (total).....	139
Figura 248: Poupanças efectuadas nos últimos 12 meses pelos inquiridos, por zona (rural vs. urbana)%.....	140
Figura 249:Poupança nos últimos 12 meses por género e zona (rural vs. urbana) .....	141
Figura 250: Percentagem do rendimento mensal poupado pelos inquiridos (%).....	141
Figura 251: Percentagem do rendimento mensal poupado por género e em Moçambique urbano (%) .....	141
Figura 252: Percentagem do rendimento mensal poupado por género nas zonas rurais de Moçambique (%) .....	142
Figura 253: Perda da principal fonte de rendimento - tempo até se poder cobrir as despesas sem pedir dinheiro emprestado ou mudar de casa (em geral).....	142
Figura 254: Frequência com que os inquiridos ficaram sem dinheiro nos últimos 12 meses .....	143
Figura 255: Origem dos empréstimos (%) por género, área e situação profissional.....	143
Figura 256: Autoavaliação do registo de crédito, por área e situação profissional .....	144
Figura 257: Objectivo da contração de um empréstimo, em geral .....	145
Figura 258: Objectivo da contração de um empréstimo, por zona (rural vs. urbana).....	145
Figura 259: Objectivo da contração de um empréstimo por sexo .....	146
Figura 260: Factores considerados pelos inquiridos para decidir a quem pedir um empréstimo.....	146
Figura 261: Factores considerados pelos inquiridos para decidir a quem pedir um empréstimo por sexo .....	146
Figura 262: Montante de dinheiro emprestado por área (%).....	147
Figura 263: Montante de dinheiro emprestado por género e situação profissional em Moçambique urbano (%) .....	147
Figura 264: Montante de dinheiro emprestado por género e situação de emprego nas zonas rurais de Moçambique (%).....	147
Figura 265: Consideração da acessibilidade económica antes da compra.....	149
Figura 266: Inquiridos que acompanham de perto os assuntos financeiros.....	149
Figura 267: Quando compra produtos/serviços financeiros, compara diferentes opções e escolhe a que melhor se adapta às suas necessidades .....	149
Figura 268: Compras impulsivas vs. compras presenciais.....	149
Figura 269: A pessoa não acredita em dinheiro emprestado .....	150
Figura 270: A pessoa acredita na responsabilidade de pagar o dinheiro emprestado .....	150
Figura 271: Facilidade de poupar dinheiro se for guardado para um fim específico .....	151
Figura 272: É mais importante investir em empresas rentáveis do que naquelas que se esforçam por melhorar o seu impacto social.....	152
Figura 273: É mais importante investir em empresas rentáveis do que naquelas que se esforçam por melhorar a sua gestão dos riscos, a sua ética e a sua responsabilidade .....	152
Figura 274: Importância de investir em empresas rentáveis vs esforçarem-se .....	152
Figura 275: Preparado para arriscar algum do seu próprio dinheiro para poupar ou fazer um investimento .....	152
Figura 276: Controlo rigoroso dos assuntos financeiros .....	153
Figura 277: Definir objectivos financeiros a longo prazo e trabalhar arduamente para os atingir .....	153
Figura 278: Orçamentar regularmente o dinheiro.....	154
Figura 279: Paga as contas a tempo .....	154
Figura 280: Tem dinheiro de sobra no final do mês.....	154
Figura 281: Conhecimentos sobre a forma como o dinheiro foi gasto nos últimos 7 dias .....	155
Figura 282: Redução significativa do rendimento.....	155
Figura 283: Motivo da redução do rendimento.....	155
Figura 284: Como foram feitas as despesas quando o rendimento baixou bruscamente .....	155
Figura 285: Ter uma ideia clara dos tipos de produtos/serviços financeiros de que necessita sem consultar qualquer consultor financeiro.....	157
Figura 286: Posse de propriedades por homens e mulheres rurais .....	166
Figura 287: Posse de propriedades por homens e mulheres urbanos .....	166
Figura 325: Até onde permitiria que a sua filha viajasse para conseguir um emprego? (Total) .....	172
Figura 289: Tem controlo sobre a forma como o dinheiro é utilizado no agregado familiar? (Por área, género).....	172
Figura 290: Tem controlo sobre a forma como o dinheiro é utilizado no agregado familiar? (Por área, género).....	172
Figura 291: Sector de actividade.....	174
Figura 292: Principal fonte de rendimento .....	174
Figura 293: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária em Moçambique .....	175
Figura 294: Inquiridos com conta de telemóvel/conta de telemóvel/dinheiro móvel em Moçambique .....	175
Figura 295: Posse de seguros em Moçambique .....	175

Figura 296: Inquiridos que poupam dinheiro em Moçambique .....	175
Figura 297: Uma pessoa paga as suas contas a tempo .....	175
Figura 298: A pessoa tende a preocupar-se com o pagamento das suas despesas correntes.....	176
Figura 299: Tem-se dinheiro de sobra no fim do mês .....	176
Figura 300: Participantes que pediram dinheiro emprestado nos últimos 12 meses .....	176
Figura 301: Objectivo da contração de um empréstimo (%).....	177
Figura 302: Principal fonte de rendimento	Figura 303: Que tipo de telemóvel possui? .....
177	177
Figura 304: Percentagem de agricultores de subsistência/pequena escala que têm banco .....	178
Figura 305: Percentagem de agricultores de subsistência/pequena escala com conta móvel.....	178
Figura 306: Percentagem de agricultores de subsistência/pequena escala que têm seguro .....	178
Figura 307: Percentagem de agricultores de subsistência/pequena escala que poupam dinheiro.....	178
Figura 308: A pessoa paga as suas contas a tempo .....	179
Figura 309: A pessoa tende a preocupar-se com o pagamento das suas despesas correntes.....	179
310: Tem-se dinheiro de sobra no fim do mês .....	179
Figura 311: As ferramentas digitais facilitam a gestão das finanças pessoais .....	179
Figura 312: Participantes que pediram dinheiro emprestado nos últimos 12 meses .....	180
Figura 313: Objectivo da contração de um empréstimo (%).....	180
Figura 314: Intervalo de rendimentos .....	181
Figura 315: Principal fonte de rendimento .....	181
Figura 316: Percentagem de jovens que têm conta bancária.....	182
Figura 317: Percentagem de jovens que têm telemóvel.....	182
Figura 318: Posse de seguro por jovens.....	182
Figura 319: Percentagem de jovens que poupam dinheiro .....	182
Figura 320: Tipo de instituição utilizada para depositar poupanças, por zona, sexo e situação profissional (%) .....	182
Figura 321: Razões para poupar dinheiro, por zona, situação profissional e género.....	183
Figura 322: Inquiridos que pediram dinheiro emprestado nos últimos 12 meses .....	184
Figura 323: Montante emprestado (%).....	184
Figura 324: Objectivo da contração de um empréstimo (%).....	184
Figura 325: Quais destes itens possui? .....	185
Figura 326: Que tipo de telemóvel possui? .....	185
Figura 327: Fontes que influenciam significativamente a decisão dos inquiridos sobre produtos financeiros em Moçambique	186
Figura 328: Toma decisões de gestão do dinheiro no dia a dia .....	186
Figura 329: Conhecimentos gerais sobre questões financeiras em comparação com outros.....	187
Figura 330: Paga as suas contas a tempo .....	187
Figura 331: Confia nos serviços financeiros digitais prestados por bancos, instituições de moeda eletrónica e empresas de tecnologia financeira? .....	187
Figura 332: Faz um orçamento regular do seu dinheiro?.....	188
Figura 333: Principal fonte de rendimento - Desempregados.....	188
Figura 334: Fontes de rendimento - Desempregados.....	189
Figura 335: Posse de seguro em Moçambique (%) para desempregados .....	189
Figura 336: Inquiridos com conta móvel/conta de telemóvel/dinheiro móvel em Moçambique (%) para Desempregados .....	190
Figura 337: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária em Moçambique para Desempregados.....	190
Figura 338: Percentagem da população desempregada que poupou nos últimos 12 meses .....	190
Figura 339: Razões para poupar dinheiro para os desempregados .....	191
Figura 340: População desempregada que pediu dinheiro emprestado nos últimos 12 meses .....	191
Figura 341: Montante emprestado pelos desempregados (%) .....	192
Figura 342: Objectivo da contração de um empréstimo.....	192
Figura 343: Conhecimentos dos inquiridos desempregados sobre questões financeiras .....	193
Figura 344: Nível de satisfação do segmento dos desempregados com a situação financeira actual.....	193
Figura 346: Bens electrónicos que os desempregados tem .....	193
Figura 345: Tipos de telemóveis que os desempregados tem .....	193
Figura 347: Fontes que influenciam significativamente a decisão dos inquiridos desempregados sobre a escolha de produtos financeiros em Moçambique (%).....	194
Figura 349: Desempregados inquiridos que cumprem o orçamento regularmente.....	195
Figura 348: Frequência com que os inquiridos desempregados tomam decisões quotidianas de gestão do dinheiro .....	195
Figura 350: Grau em que os inquiridos desempregados se sentem à vontade para tomar decisões financeiras sozinhos.....	195
Figura 351: Desempregados inquiridos que cumprem o orçamento regularmente.....	195

# Lista de Tabelas

<i>Tabela 1: Estado de implementação das medidas do plano de ação da ENIF 2016-19 (em dezembro de 2021)</i> .....	3
<i>Tabela 2: Total de pontos de acesso das instituições financeiras, 2020 e 2021, Moçambique</i> .....	3
<i>Tabela 3: Quotas da população sem emprego formal</i> .....	10
<i>Tabela 4: Quotas da população com emprego formal</i> .....	10
<i>Tabela 5: O número de entrevistas realizadas por cada categoria de estudo.</i> .....	11
<i>Tabela 6: Fontes de rendimento (por área)</i> .....	43
<i>Tabela 7: Principal Fonte de Rendimento Vs. Nível de Escolaridade</i> .....	45
<i>Tabela 8: Pontuação de Conhecimentos de Literacia Financeira - Compreensão</i> .....	81
<i>Tabela 9: Pontuação de conhecimentos de literacia financeira - Compreensão (%)</i> .....	81
<i>Tabela 10: Pontuação total de literacia, por sexo, situação profissional e zonas geográficas</i> .....	84
<i>Tabela 11: Pontuação de Literacia Financeira por Província</i> .....	85
<i>Tabela 12: Pontuação de literacia Homem e Mulher</i> .....	86
<i>Tabela 13: Pontuação de Literacia Financeira em Função do Rendimento</i> .....	86
<i>Tabela 14: Grau de Literacia por Nível de Ensino</i> .....	86
<i>Tabela 15: Pontuação de Literacia em Função do Emprego</i> .....	86
<i>Tabela 16: Pontuação de Literacia Financeira</i> .....	92
<i>Tabela 17: Distribuição das classificações de literacia financeira pelos terciles</i> .....	93
<i>Tabela 18: Lista das variáveis independentes consideradas nas regressões</i> .....	94
<i>Tabela 19: Determinantes da literacia financeira - Impacto da inflação no poder de compra, identificação dos juros, definição de inflação e diversificação dos riscos</i> .....	95
<i>Tabela 20: Regressão Probit ordenada: Sector, emprego, idade, sexo</i> .....	99
<i>Tabela 21: Regressão Probit sobre as variáveis: Estado civil e rendimento mensal dos inquiridos</i> .....	100
<i>Tabela 22: Regressão Probit sobre as variáveis: Idade, Educação, Província, Estado civil e Rendimento mensal dos inquiridos</i> .....	101
<i>Tabela 23: Determinantes da literacia financeira: Acesso a serviços financeiros formais e informais</i> .....	104
<i>Tabela 24: Efeitos marginais da regressão Probit - conta bancária e empréstimo bancário</i> .....	106
<i>Tabela 25: Regressão Probit sobre Orçamentação, Poupança e Pensões</i> .....	108
<i>Tabela 26: Nível de escolaridade das mulheres - Urbano e Rural</i> .....	160
<i>Tabela 27: Situação actual do trabalho primário das mulheres - Urbano e Rural</i> .....	160
<i>Tabela 28: Sector de actividade das mulheres - Urbano e Rural</i> .....	161
<i>Tabela 29: Fonte de rendimento das mulheres - urbano e rural</i> .....	163
<i>Tabela 30: Principal fonte de rendimento das mulheres - urbana e rural</i> .....	164
<i>Tabela 31: Rendimento mensal dos inquiridos</i> .....	167
<i>Tabela 32: Frequência do recebimento de dinheiro</i> .....	167
<i>Tabela 33: Produtos financeiros detidos pessoal ou conjuntamente</i> .....	168
<i>Tabela 34: Decisão de gestão do dinheiro</i> .....	168
<i>Tabela 35: O que faz para si próprio/família - os que responderam SIM</i> .....	169
<i>Tabela 36: Inquiridos que pouparam nos últimos 12 meses</i> .....	169
<i>Tabela 37: Conhecimentos gerais sobre questões financeiras em comparação com os outros</i> .....	170
<i>Tabela 38: Propriedades detidas por um indivíduo (Rural-Urbano/Feminino)</i> .....	170
<i>Tabela 39: Quem na família tem a última palavra sobre se a pessoa deve ou não trabalhar para obter um rendimento?</i> .....	173

# Definições

## Literacia Financeira

Literacia financeira - Consciência e conhecimento sobre os produtos e conceitos financeiros, necessários para gerir as finanças pessoais tendo em conta as circunstâncias económicas e sociais individuais. Conhecimento e compreensão sobre os riscos, bem assim a capacidade, motivação e confiança para aplicar esses conhecimentos na tomada de decisões em diferentes contextos financeiros.

A OCDE/INFE define literacia financeira como "uma combinação de consciência, conhecimentos, competências, atitudes e comportamentos necessários para tomar decisões financeiras correctas e, em última análise, alcançar o bem-estar financeiro individual."

## Educação Financeira

Educação financeira - processo pelo qual os indivíduos têm acesso a informação e formação relevante e objectiva, que os dote de conhecimentos, habilidades, atitudes e experiência necessários com vista a tomarem decisões financeiras informadas, bem assim para adoptarem medidas adequadas às suas circunstâncias.

## Atitude Financeira

Atitude financeira - pode ser definida como a disposição e prontidão de um indivíduo para investir tempo e outros recursos necessários para aplicar seus conhecimentos e exercitar suas habilidades financeiras (AFI, 2017). Exemplos de atitude financeira incluem a percepção sobre a importância de poupança, compromisso de seguir um plano de gastos, confiança para se dirigir a uma instituição financeira formal e pedir informações.

## Comportamento Financeiro

As acções empreendidas no planeamento e gestão das finanças.

---

## Género

Um espectro que se estende para além do binário entre mulheres e homens, mas é geralmente entendido como o papel, o comportamento, as actividades e os atributos que uma sociedade, num determinado momento, considera apropriados para mulheres e homens. Estes atributos, oportunidades e relações socialmente construídos, que diferem do sexo biológico, são normalmente transmitidos através do processo de socialização e reforçados por normas sociais e culturais.

## Análise do género

Um exame sistemático das diferenças nas oportunidades disponíveis e dos constrangimentos enfrentados por um indivíduo ou grupo de indivíduos com base no seu sexo e identidade de género. A análise de género explora as relações sociais e as diferenças de género em todos os domínios, incluindo a divisão do trabalho em função do sexo, o acesso e o controlo dos recursos, o poder de decisão e as oportunidades de promoção da igualdade de género.

## Diferença de Género

A diferença entre mulheres e homens, rapazes e raparigas na sociedade com base em normas e expectativas de género. As disparidades entre homens e mulheres representam a distribuição desigual de recursos, oportunidades e resultados e, normalmente, tornam-se evidentes através da análise de dados sobre o género que revelam a extensão das desigualdades.

Fonte da imagem: Fundo Monetário

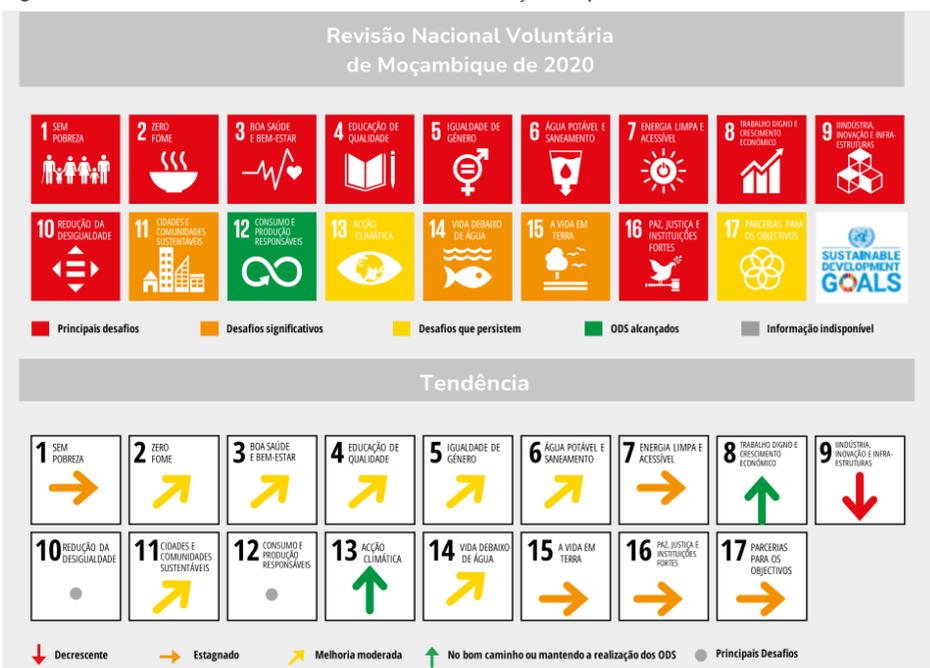


## Capítulo A: Introdução

A Estratégia Nacional de Desenvolvimento (END) 2015-2035 tem como objectivo articular a visão de "Moçambique como um país próspero, competitivo, sustentável, seguro e inclusivo", promovendo a geração de riqueza e a distribuição justa do rendimento nacional para melhorar as condições de vida da população, nomeadamente, através da implementação do Plano Quinquenal do Governo (The Republic of Mozambique, 2020-2024). O crescimento inclusivo e a distribuição justa da riqueza nacional são particularmente relevantes, dado que Moçambique possui recursos naturais ricos e extensos, incluindo gás natural, carvão, minerais, areias pesadas, energia hidroelétrica e biodiversidade, e que 90% da população depende da biodiversidade para a sua subsistência.

Dois terços da população moçambicana, estimada em 30,8 milhões em 2021, têm menos de 25 anos, sendo a actual dinâmica populacional característica da fase inicial de uma transição para um dividendo demográfico. Com as actuais taxas de crescimento populacional de 2,88%, prevê-se que a população atinja 38,7 milhões em 2030 e 60 milhões em 2050. Colher os benefícios do dividendo demográfico é uma oportunidade única, que exige reformas económicas, sociais e ambientais profundas e sustentadas (United Nations, Mozambique).

Figura 1: Revisão Nacional Voluntária 2020 de Moçambique



- O Governo de Moçambique (GM) aprovou a sua Estratégia de Desenvolvimento do Sector Financeiro (2013-2022) em 2013 para promover o desenvolvimento de um sector financeiro sólido, diversificado e inclusivo.
- O Banco de Moçambique começou a implementar a Estratégia Nacional de Inclusão Financeira de Moçambique (2016-2022) em março de 2016. O Banco Mundial e a AFI efectuaram uma revisão intercalar da ENIF. Os três principais pilares incluem:
  - Pilar 1: Acesso e uso de Serviços Financeiros
  - Pilar 2: Fortalecimento da Infra-Estrutura Financeiras
  - Pilar 3: Protecção do Consumidor e Educação Financeira
- Os progressos registados em relação aos três pilares foram significativos, com um aumento de:
  - Mais de 4 milhões de novas contas, crescimento das transacções de dinheiro móvel,
  - Expansão dos pontos de acesso financeiro,
  - Reforço da infraestruturra financeira para crédito e transacções garantidas, e
  - Melhorias no quadro jurídico e regulamentar.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Estratégia Nacional de Inclusão Financeira de Moçambique, 2016 - 2022 Revisão Intercalar

Tabela 1: Estado de implementação das medidas do plano de ação da ENIF 2016-19 (em dezembro de 2021)<sup>4</sup>

Ano de 2021								
	Pilar I		Pilar II		Pilar III		TOTAL	
	Acesso e uso de Serviços Financeiros		Fortalecimento da Infra-Estrutura Financeiras		Protecção do Consumidor e Educação Financeira			
	No. de Acções		No. de Acções		No. de Acções		No. de Acções	
Realizado	10	32,3%	5	62,5%	2	13,3%	17	31,5%
Em curso	14	45,2%	2	25,0%	5	33,3%	21	38,9%
Permanente	4	12,9%	0	0,0%	8	53,3%	12	22,2%
Não iniciado	3	9,7%	1	12,5%	0	0,0%	4	7,4%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100,0%</b>	<b>8</b>	<b>100,0%</b>	<b>15</b>	<b>100,0%</b>	<b>54</b>	<b>100,0%</b>
Ano de 2020								
	Pilar I		Pilar II		Pilar III		TOTAL	
	Acesso e uso de Serviços Financeiros		Fortalecimento da Infra-Estrutura Financeiras		Protecção do Consumidor e Educação Financeira			
	No. de Acções		No. de Acções		No. de Acções		No. de Acções	
Realizado	8	25,8%	5	62,5%	2	13,3%	15	27,8%
Em curso	16	51,6%	2	25,0%	5	33,3%	23	42,6%
Permanente	4	12,9%	0	0,0%	8	53,3%	12	22,2%
Não iniciado	3	9,7%	1	12,5%	0	0,0%	4	7,4%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100,0%</b>	<b>8</b>	<b>100,0%</b>	<b>15</b>	<b>100,0%</b>	<b>54</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Estratégia Nacional de Inclusão Financeira de Moçambique, Revisão Intercalar 2016 – 2022

Os indicadores de acesso geográfico sugerem um declínio geral no acesso a agências bancárias, contas de dinheiro móvel, cartões bancários e agentes bancários. No entanto, registou-se um aumento significativo no acesso a contas bancárias, particularmente após a implementação da estratégia nacional de inclusão financeira (ENIF) em 2016.

Tabela 2: Total de pontos de acesso das instituições financeiras, 2020 e 2021, Moçambique<sup>5</sup>

Pontos de acesso	Ano		Nível de concentração		Mudança
	2020	2021	2020 (%)	2021 (%)	(%)
Agências	789	754	0.7	0.6	(4.4)
Agentes bancários	1,342	1,099	1.2	0.8	(18.1)
Agentes não bancários	69,548	94,697	62.5	69.2	36.2
Representações	1,112	1,586	1.0	1.2	42.6
Delegações e balcões	148	153	0.1	0.1	3.4
ATM	1,710	1,631	1.5	1.2	(4.6)
POS	36,540	36,957	32.9	27.0	1.1
<b>Total</b>	<b>111,215</b>	<b>136,877</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>23.1</b>

Fonte: Estratégia Nacional de Inclusão Financeira de Moçambique, Revisão Intercalar 2016 - 2022

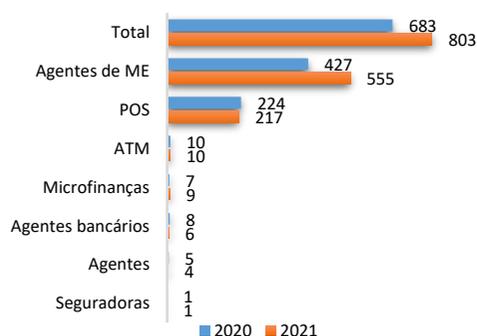
As ligeiras melhorias reflectem-se no aumento observado na distribuição dos pontos de acesso aos serviços e produtos financeiros das IME (nomeadamente, um aumento substancial do número de agentes de IME e de contas nestas instituições), contra uma redução da rede de ATM, POS, agentes bancários e manutenção do número de balcões, contas e cartões bancários.

<sup>4</sup> Relatório de Inclusão Financeira, 2021, Banco de Moçambique (BM)

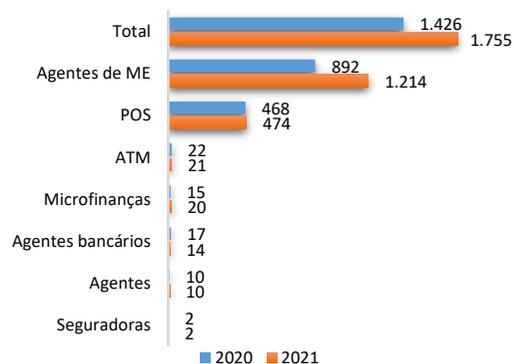
<sup>5</sup> Idem

Figura 2: Pontos de acesso por 1000 adultos e por 10.000 quilómetros quadrados, 2020-2021, Moçambique

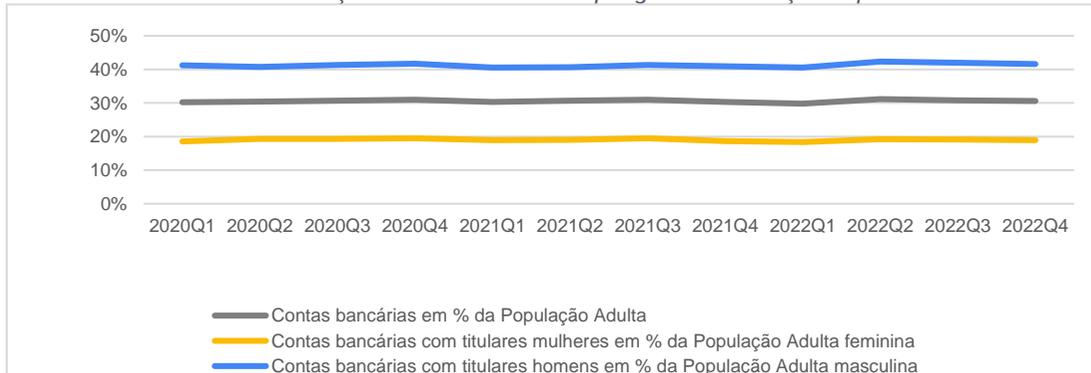
2.1. Pontos de Acesso por 1000 Adultos, 2020 e 2021, Moçambique



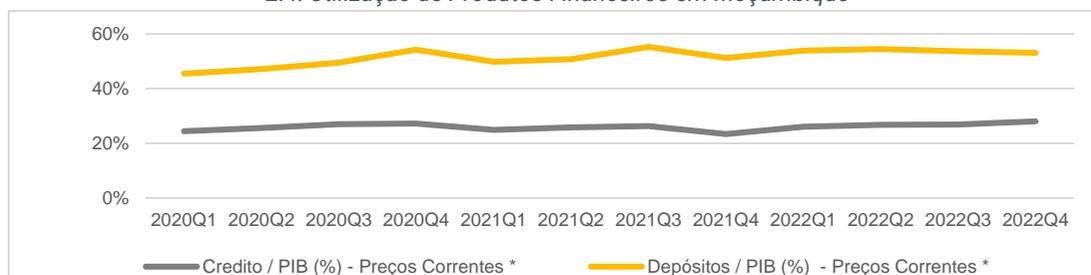
2.2. Pontos de acesso por 10 mil km2, 2020 e 2021, Moçambique



2.3: Utilização de contas bancárias por género em Moçambique



2.4: Utilização de Produtos Financeiros em Moçambique



Fonte: Relatório de Inclusão Financeira, 2021, Banco de Moçambique (BM)

Os indicadores de uso dos produtos e serviços financeiros sugerem um número constante de contas bancárias por 100 adultos. A tendência foi proporcional entre homens e mulheres. O número total de

adultos titulares de contas bancárias diminuiu de 196 mulheres por 1.000 adultos em 2020 para 194 em 2021; enquanto a população masculina passou a ter 426 contas por 1.000 adultos em 2021, contra 427 em 2020. Em 2021, o nível de intermediação financeira, medido em termos de crédito à economia em percentagem do PIB, situou-se em 24,2%, uma redução de 0,4 p.p. face a 2020.

Por sua vez, o nível de poupança financeira, medido pelo total de depósitos em percentagem do PIB, situou-se em 53%, tendo registado uma redução face a 2020 em 1,2 p.p.. Em 2021, o financiamento bancário registou uma tendência decrescente, avaliada em termos demográficos. De facto, foram concedidos cerca de 14,3 milhões de meticais (MT) por 1000 adultos, contra 14,7 milhões de MT em 2020. Em 2021, a poupança financeira também registou uma tendência decrescente em termos demográficos, situando-se em 31,4 milhões de MT, por 1000 adultos, menos 1 milhão de MT do que no período anterior.

Figura 3: Utilização de contas de dinheiro móvel da população adulta, Moçambique

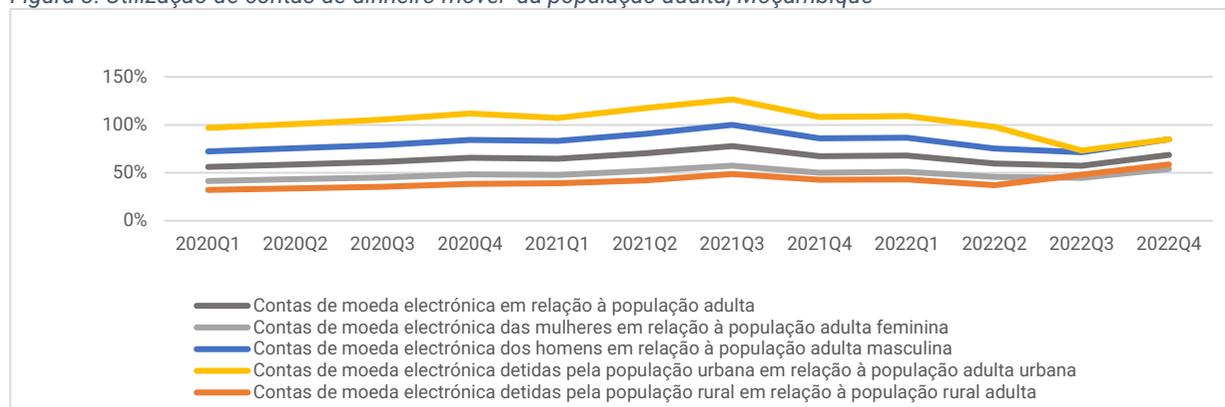
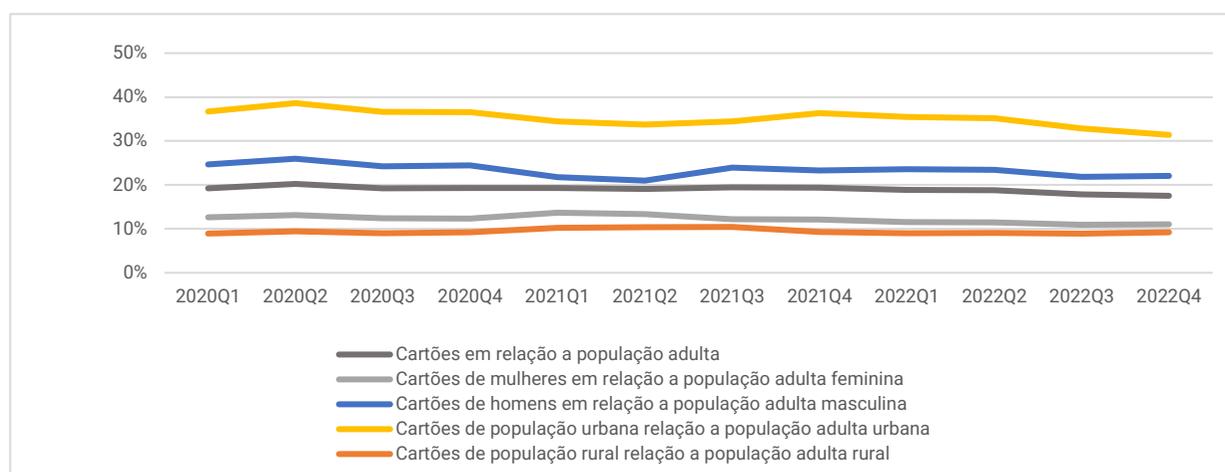


Figura 4: Utilização de cartões bancários entre a população adulta, Moçambique



Fonte: Indicadores de Inclusão Financeira, IV Trimestre de 2022, Banco de Moçambique (BM)

A literacia financeira tem vindo a ganhar importância no meio académico e na definição de políticas públicas, uma vez que permite que os indivíduos tomem decisões financeiras mais informadas, com impacto positivo no seu bem-estar financeiro e, conseqüentemente, na melhoria do crescimento económico dos países. A literacia financeira pressupõe que os indivíduos combinem conhecimentos financeiros e atitudes financeiras que possam gerar comportamentos financeiros positivos. Os baixos níveis de literacia financeira dos indivíduos afectam negativamente o bem-estar das suas finanças e, em última análise, a economia em geral (Jayaraman et al., 2018).

A falta de literacia financeira tem sido considerada responsável pelas más decisões financeiras dos indivíduos, facto que afecta o seu futuro (Jayaraman et al., 2018). Para que os indivíduos possam tomar decisões financeiras mais informadas, são necessários conhecimentos, habilidades e atitudes no domínio financeiro. O bem-estar dos indivíduos depende, por exemplo, do seu nível de literacia financeira. Por conseguinte, é importante investir em programas de literacia financeira que possam ajudar os indivíduos nas suas decisões sobre consumo, poupança e reforma (Dos Santos Felipe, 2017).

A literacia financeira confere aos indivíduos as competências necessárias para gerir as finanças pessoais, bem assim a capacidade de tomar decisões adequadas sobre financiamento, investimentos, seguros, imóveis, orçamento, reforma, entre outros (M. Muñoz-Murillo, 2019). Estas habilidades permitem aos indivíduos desenvolver um roteiro financeiro para identificar o que ganhar, o que gastar e o que dever. A falta de literacia financeira expõe as pessoas a serem vítimas de empréstimos "predatórios", hipotecas e fraudes com taxas de juro elevadas, que podem contribuir para a falência ou a execução de hipotecas (Kenton, 2020).

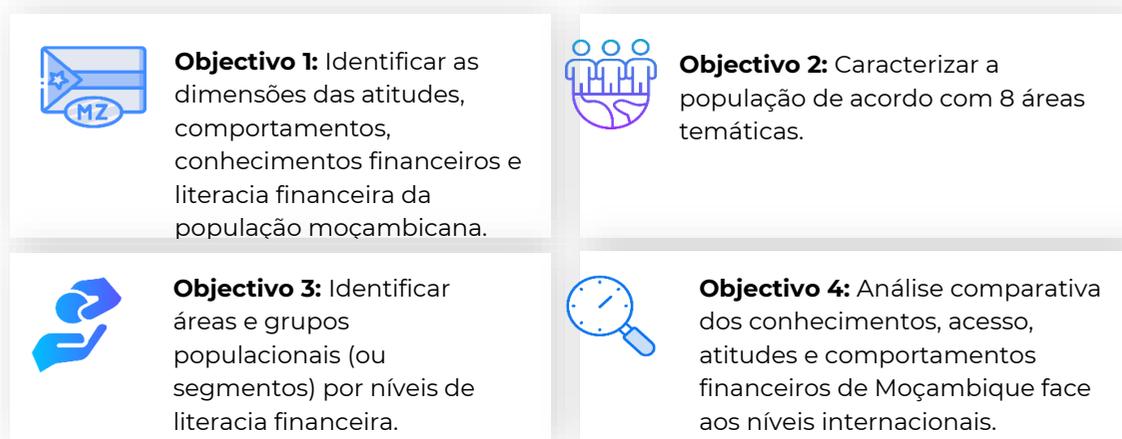
Quando as pessoas melhoram a sua literacia financeira, tomam as melhores decisões em matéria de poupança e de crédito. Tendem a planear melhor a sua reforma e a diversificar os activos das suas carteiras de investimento. Por outro lado, os baixos níveis de literacia financeira constituem uma ameaça para o seu bem-estar ao longo da vida (Cossa, 2022). A literacia financeira melhora a qualidade de vida das pessoas, proporcionando-lhes os conhecimentos necessários para lidar com os aspectos financeiros da vida.

Pessoas com elevados níveis de literacia financeira planeiam a reforma, tendem a não aceitar crédito com taxas de juro elevadas, são mais susceptíveis a investir no mercado de acções e diversificam as suas carteiras. Por estas razões, a literacia financeira permite reduzir o stress e aumentar a riqueza e a felicidade geral (M.Canfield, 2019). Actualmente, com o aumento da esperança de vida e a redução das taxas de natalidade, os governos de muitos países têm a pretensão de partilhar as responsabilidades das pensões de reforma com os indivíduos.

O Índice Global de Inclusão Financeira (IIF) calculado pelo banco central situou-se em 12,76 pontos em 2021, contra os 13,93 pontos registados em 2020", lê-se no documento do Banco de Moçambique. "Esta queda resulta, fundamentalmente, da redução dos pontos de acesso (agências bancárias, microbancos e cooperativas de crédito, agentes bancários, máquinas de venda automática e pontos de venda), com especial enfoque na cidade de Maputo", explica. A queda resulta também "da retração da actividade económica ao longo do período em análise (efeito Covid-19)", acrescenta o documento.

## A.1 Objectivos do estudo

Os objectivos do estudo são os seguintes:



O inquérito abrangeu os seguintes segmentos e áreas temáticas, tal como previsto nos termos de referência.



### Categorias de Actores

- Género
- Faixa Etária (maior de 15 anos)
- Localização Geográfica
- Nível de Escolaridade
- Situação Profissional
- Grupo Vulnerável (pessoas com deficiência)



### Áreas Temáticas

- Acesso a produtos e serviços financeiros.
- Escolha e utilização de produtos e serviços financeiros.

- Hábitos de gestão de contas bancárias.
- Literacia digital e aspectos-chave relacionados com a literacia financeira digital.
- Planeamento e gestão financeira pessoal.
- Atitudes e comportamentos financeiros.
- Conhecimento sobre as fontes de informação e os canais de acesso a informação mais utilizados.
- Conhecimentos financeiros.



#### **Análise adicional**

- Estudo de Acesso Financeiro, MZ
- Comparação internacional das classificações de literacia financeira.
- Recomendações para as áreas de intervenção em matéria de Género e Juventude

Fonte de Imagem: UNCTAD



## Capítulo B: Metodologia

## B1 Metodologia

Esta pesquisa consistiu na realização de um inquérito a nível nacional envolvendo diferentes inquiridos com idade igual ou superior a 15 anos. O inquérito foi realizado em todas as províncias, excluindo Cabo Delgado, e a amostra foi definida com base no tamanho da população a nível provincial e distrital. No geral, a metodologia de pesquisa consistiu em 6 fases, como se mostra abaixo.

Figura 5: Metodologia



### B1.1 Desenho dos instrumentos de recolha de dados

A preparação da metodologia de pesquisa precedeu a concepção dos instrumentos de recolha de dados, o que implicou a concepção do questionário e do software de recolha de dados. A concepção do questionário teve por base os objectivos e as áreas temáticas da pesquisa. O kit de ferramentas da OCDE/INFE para medir a literacia financeira e a inclusão financeira foi também utilizado como base para a definição das perguntas do inquérito. A utilização do kit de ferramentas da OCDE/INFE visou garantir que a pesquisa seguisse a abordagem e as técnicas padrão internacionais, o que permitirá a comparação e o posicionamento do país em termos de literacia financeira. Antes da validação, o questionário foi partilhado com os vários actores-chave do projecto, incluindo o INE, para recolher os seus comentários e sugestões de melhoria.

Para facilitar o processo de recolha de dados e minimizar os erros de digitação por parte dos inquiridores, foi concebido um software de recolha de dados (Survey to Go). A concepção do software de recolha de dados esteve a cargo da CS Research, uma empresa contratada pelo Banco de Moçambique para ser responsável pela recolha de dados. Antes da sua implementação, a aplicação de recolha de dados foi testada de forma a identificar possíveis inconsistências. O processo de teste teve três fases, nomeadamente:

- (1) Testes realizados pela equipa da Innovision antes da formação dos supervisores da CS Research
- (2) Testes durante a formação de formadores dos supervisores (ToT) e
- (3) Testes durante o piloto ToT.

A parte da amostra relativa à população com emprego formal foi estratificada em quotas para todos os critérios, excepto para as faixas etárias.

### B1.2 Amostragem

O processo de amostragem iniciou-se com a caracterização da população com idade igual ou superior a 15 anos (população adulta), através da aplicação do método de amostragem estratificada proporcional, de acordo com os critérios previamente seleccionados.

A caracterização da população considerou os seguintes critérios de estratificação:

- **Situação profissional:** com emprego formal; sem emprego formal
- **Área geográfica:** Urbana; rural

- **Género:** masculino, feminino.
- **Idade:** 15-24 anos; 25-34 anos; 35-49 anos; 50-64 anos; e 65 anos ou mais.
- **Sector de actividade:** agricultura, silvicultura e pescas; extracção mineral; indústria transformadora; energia; construção; transportes e comunicações; comércio e finanças; serviços administrativos; outros serviços; desconhecido.
- **Localização administrativa:** 11 províncias; 161 distritos.

Para cada estrato, foram definidas quotas proporcionais da população moçambicana (ver tabelas 2 e 3 abaixo), em dois momentos diferentes, com base na situação laboral.

Tabela 3: Quotas da população sem emprego formal

Situação Laboral	Sem emprego formal (43,1%)																			
Área Geográfica	Rural (29,3%)										Urbano (13,8%)									
Género	Homens (13,6%)					Mulheres (15,7%)					Homens (6,4%)					Mulheres (7,4%)				
Idade	15 - 24	25 - 34	35 - 49	50 - 64	65+	15 - 24	25 - 34	35 - 49	50 - 64	65+	15 - 24	25 - 34	35 - 49	50 - 64	65+	15 - 24	25 - 34	35 - 49	50 - 64	65+
		6.2%	2.9%	2.4%	1.2%	0.9%	7.2%	3.3%	2.8%	1.4%	1.0%	2.9%	1.4%	1.1%	0.6%	0.4%	3.4%	1.6%	1.3%	0.7%

A parte da amostra referente à população sem emprego formal foi estratificada em quotas para todos os critérios, com excepção do sector de actividade.

Tabela 4: Quotas da população com emprego formal

Situação Laboral	Com emprego formal (56,3%)																																								
Área geográfica	Rural (39,3%)																Urbano (17,5%)																								
Género	Homens (19,5%)								Mulheres (19,8%)								Homens (9,1%)								Mulheres (8,5%)																
Sector de actividade	Agri. silvicultura e minas	Extracção de minas	Indústria transformadora	Energia	Construção	Transportes e comunicações	Comércio e finanças	Serviços administrativos	Outros serviços	Não sabe	Agri. silvicultura e minas	Extracção de minas	Indústria transformadora	Energia	Construção	Transportes e comunicações	Comércio e finanças	Serviços administrativos	Outros serviços	Não sabe	Agri. silvicultura e minas	Extracção de minas	Indústria transformadora	Energia	Construção	Transportes e comunicações	Comércio e finanças	Serviços administrativos	Outros serviços	Não sabe											
		12.3%	0.3%	0.3%	0.0%	0.7%	0.4%	3.4%	0.6%	1.0%	0.0%	16.9%	1.4%	1.1%	0.6%	0.4%	3.4%	1.6%	1.3%	0.7%	0.5%	0.5%	12.3%	0.3%	0.3%	0.0%	0.7%	0.4%	3.4%	0.6%	1.0%	0.0%	16.9%	1.4%	1.1%	0.6%	0.4%	3.4%	1.6%	1.3%	0.7%

A parte da amostra relativa à população com emprego formal foi estratificada em quotas para todos os critérios, excepto para as faixas etárias.

### B1.2.1. Divisão da amostra em duas subamostras

Uma nota específica vai para o exercício efectuado para acomodar os critérios de estatuto de emprego, tornando necessário dividir a amostra em duas subamostras:

- Amostra 1 - Com emprego formal (CEF)
- Amostra 2 - Sem emprego formal (SEF)

Neste processo, a proporção da população com emprego formal (CEF - 56,9%) foi desagregada por sectores de actividade, uma vez que o INE disponibilizou essa informação a partir do conjunto de dados do Censo de 2017; no entanto, a mesma desagregação não foi feita para a população sem emprego formal (SEF - 43,1%), devido à ausência de dados para o efeito.

Relativamente ao critério de idade, este foi utilizado para categorizar a amostra 2 e para que a amostra 1 não tivesse um maior número de estratos, pelo que o critério de idade foi ocultado nesta subamostra.

### B1.2.2. Definição de pesos

Ao estratificar a população com base nos critérios, foram caracterizadas duas subamostras ao nível dos 161 distritos do país. Este processo resultou na criação da tabela de amostragem com pesos para distrito, situação laboral, área geográfica, sexo e sector de actividade ou faixas etárias.

### B1.2.3. Tamanho da amostra

A definição do tamanho da amostra considera a existência de dados sobre o universo em análise, que é a população adulta com 15 ou mais anos, para o ano de 2022, de acordo com as projecções feitas pelo INE com base nos resultados do Censo de 2017. Como o universo populacional era conhecido, a definição do tamanho da amostra foi efectuada com base na fórmula padrão para uma população definida (Fórmula de Cochran):

$$n = \frac{\frac{z^2 + p(1-p)}{e^2}}{1 + \left(\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2 N}\right)}$$

A amostra foi definida tendo em conta parâmetros estatísticos como o nível de confiança e o respectivo Z-Score, a margem de erro e o desvio padrão. A tabela abaixo mostra o número de entrevistas realizadas por cada categoria de estudo.

Tabela 5: O número de entrevistas realizadas por cada categoria de estudo.

Item	Total	Urbano	Rural
N.º de pessoas inquiridas	10,988	4,280	6,708
N.º de pessoas nos agregados familiares do inquérito	55,633	21,099	34,534
N.º de pessoas com mais de 15 anos nos agregados familiares inquiridos	32,013	12,597	19,416
N.º de inquiridos – Com emprego formal	4,815	1,993	2,822
Nº de inquiridos - Sem emprego formal	6,173	2,287	3,886
N.º de inquiridos – Homens	5,358	2,209	3,149
N.º de inquiridos – Mulheres	5,630	2,071	3,559
Tamanho médio dos agregados familiares (cálculo)	5.06	4.93	5.15

### B1.2.4. Selecção dos participantes no estudo

A selecção dos participantes seguiu metodologias diferentes para as subamostras CEF e SEF.

O BM partilhou com o INE a tabela de amostragem, com o objetivo de obter aconselhamento sobre a definição da metodologia de selecção dos entrevistados. O INE forneceu a seguinte informação sobre a selecção dos inquiridos da subamostra do SEF:

- Listagem das áreas de enumeração (AE's);
- Tabela de selecção aleatória de agregados familiares (PA's) e membros elegíveis para entrevista;
- Aplicativo móvel GvSIG a ser usado na localização das AE's
- Formação dos inquiridores no processo de selecção dos entrevistados.

Para a subamostra CEF, as entrevistas foram efectuadas no local de trabalho, de acordo com os sectores pré-definidos.

### **B1.3 Preparação do material de formação**

O material de formação incluiu um manual de orientação para a equipa de recolha de dados, que foi concebido para se alinhar com os objectivos e questionário da pesquisa. Para além da componente de pesquisa no inquérito, o manual visou dotar a equipa de recolha de dados de conhecimentos sobre boas práticas de condução de entrevistas (antes, durante e depois da entrevista). Para além do manual, foi elaborado um plano de formação, que foi previamente aprovado pelo Banco de Moçambique antes da sua validação. Todo o material de formação preparado para a formação dos supervisores foi utilizado a nível provincial durante a formação dos entrevistadores pela equipa da CS Research.

### **B1.4 Formação da equipa de recolha de dados**

A formação da equipa de recolha de dados consistiu numa estratégia de formação em cascata, ou seja, inicialmente foram formados pela Innovision os supervisores da CS Research, os quais, por sua vez, foram responsáveis pela formação dos inquiridores a nível provincial (ToT). A formação dos supervisores foi ministrada pela Innovision e teve a duração de 4 dias divididos em duas componentes, nomeadamente teórica e prática. A parte teórica consistiu na formação dos supervisores sobre os procedimentos de recolha de dados e a interpretação das questões de pesquisa, enquanto a componente prática consistiu numa recolha de dados piloto realizada numa das áreas seleccionadas na cidade de Maputo.

O objectivo do piloto era permitir que os supervisores testassem a aplicação de recolha de dados (Survey to Go) para identificar inconsistências, bem como para avaliar a aplicabilidade das perguntas concebidas no contexto local. A formação dos supervisores também serviu para melhorar o questionário antes da formação dos inquiridores a nível provincial. A componente de amostragem durante a formação dos supervisores esteve sob a responsabilidade do INE.

A nível provincial, a formação dos inquiridores foi levada a cabo pelos supervisores da CS Research, com supervisão da equipa da Innovision em alguns pontos. Para cada província, a CS Research atribuiu um a dois supervisores que eram responsáveis pela contratação e formação dos inquiridores a nível local. À semelhança da formação dos supervisores, para a formação dos inquiridores a nível provincial, o INE também foi responsável pela formação dos inquiridores no processo de amostragem.

### **B1.5 Recolha de dados**

A Innovision supervisionou a implementação de todos os aspectos do trabalho de campo realizado pela agência de pesquisa. Antes do início da recolha de dados, a Innovision assegurou que a agência de pesquisa aplicava directrizes de qualidade rigorosas para garantir que os dados recolhidos fossem de elevada qualidade. Estas medidas incluem:

- Processos rigorosos de recrutamento e seleção dos supervisores da recolha de dados e inquiridores
- Exercício-piloto
- Formação extensiva
- Back-checks e spot-checks (controlos retrospectivos e controlos pontuais).

O processo de recolha de dados teve início em 1 de setembro de 2022 e terminou em 11 de novembro. Os dados foram recolhidos através de smartphones fornecidos pela CS Research. Mais tarde, a 14 de

dezembro de 2022, a empresa de pesquisa regressou para realizar 60 entrevistas adicionais para corresponder aos pesos estimados para o Projecto. Cada província tinha uma equipa composta por inquiridores e supervisores. Além disso, quatro controladores de qualidade ajudaram a equipa de campo a acompanhar as inconsistências detectadas nos dados.

## B1.6 Limpeza de dados, análise e preparação de relatórios

A Innovision foi responsável pela gestão dos dados e a CS Research foi responsável pela correcção das incoerências identificadas.

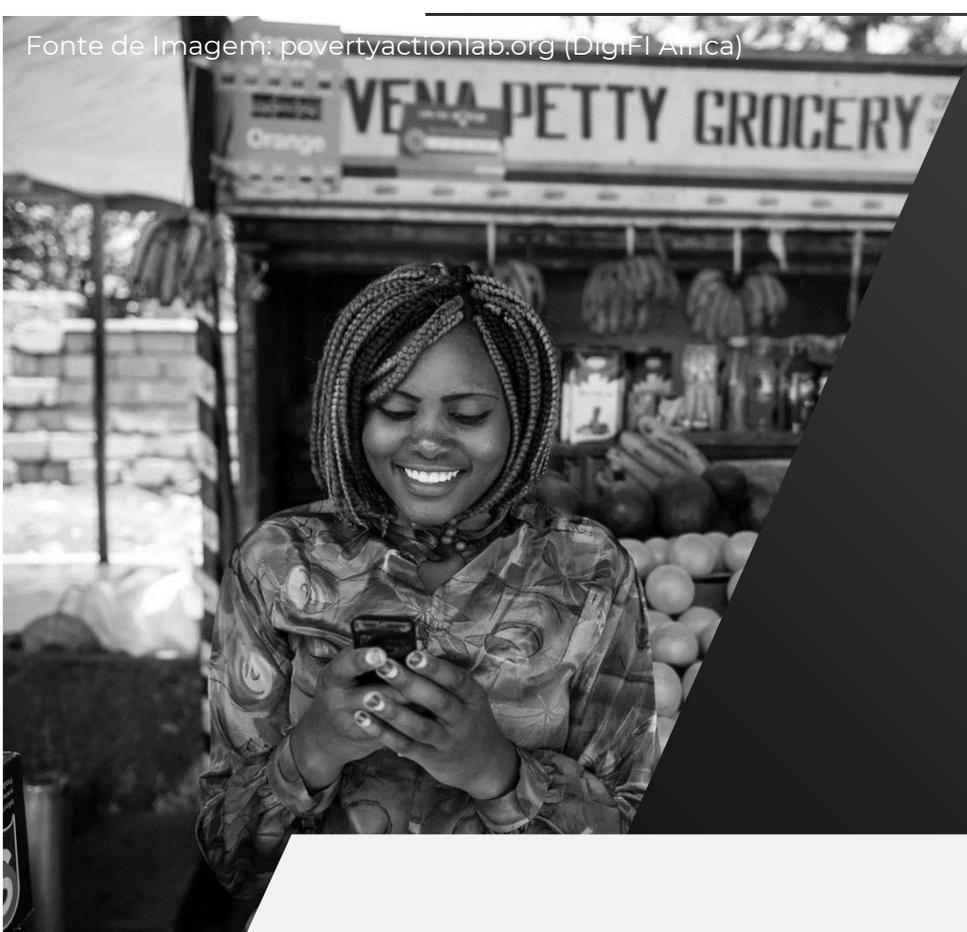
O pacote estatístico STATA e o MS Excel foram utilizados para a análise dos dados e elaboração de tabelas e gráficos. Para facilitar o processo de análise dos dados, foram criados ficheiros "do-file" para permitir a actualização automática dos dados, uma vez que esta actividade teve início antes de a agência de pesquisa ter concluído o processo de limpeza dos dados.

## B2 Cronograma de actividades

O projecto durou aproximadamente 11 meses a ser concluído. Apesar de o estudo ter começado em março de 2022, as equipas da Aliança para a Inclusão Financeira (AFI), do Banco de Moçambique (BM) e da Innovision dedicaram tempo e recursos para garantir uma concepção robusta dos instrumentos de recolha de dados e da metodologia. A recolha de dados também levou mais tempo do que o previsto; por razões que incluem a necessidade de formar novos inquiridores em face de desistências devido à exaustão e falta de motivação; juntamente com o tempo adicional investido na limpeza e análise de dados.

Figura 6: Cronograma de actividades





## Capítulo C: Demografia da população e perfil socioeconómico

### C1.1 Posse de casa

Cerca de 84% da população adulta possui casa própria e 12,7% vive de aluguer. Os residentes nas zonas rurais possuíam proporcionalmente mais 5 pontos percentuais do que os residentes nas zonas urbanas. A posse de casa pelos agregados familiares chefiados por homens era apenas um ponto percentual superior à dos agregados familiares chefiados por mulheres.

De acordo com [World Bank Data](#), (% da população com idades compreendidas entre os 15 e os 49 anos), em 2015, 60,8% dos homens e 74,6% das mulheres eram proprietários de uma habitação, sozinhos ou em conjunto

Figura 7: Propriedade da casa - rural e urbana

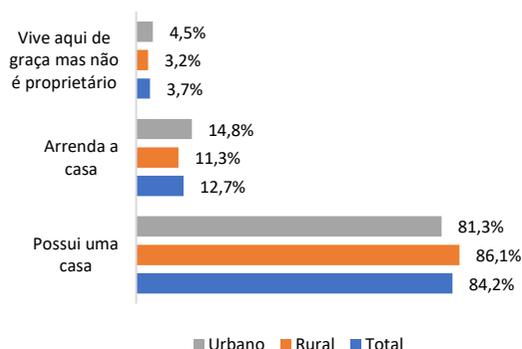
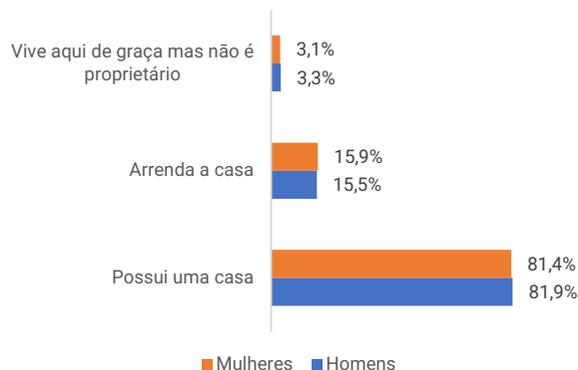
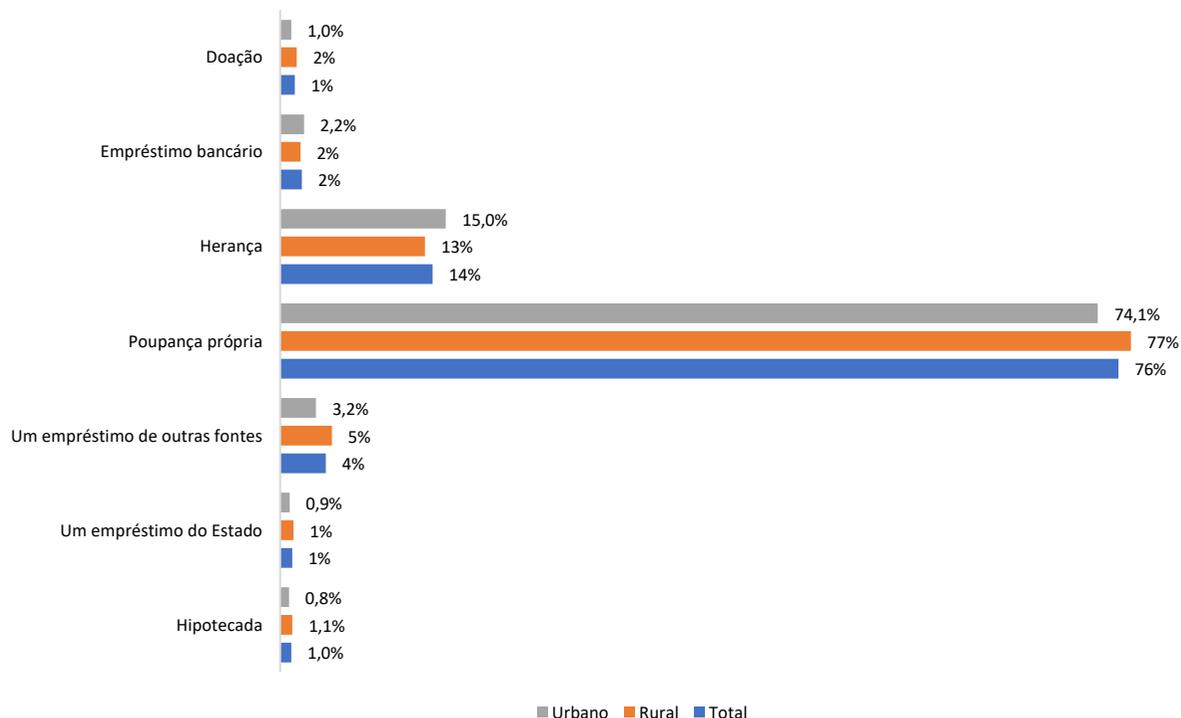


Figura 8: Propriedade da casa - Mulheres chefes de família vs. Homens chefes de família



A maioria dos residentes (76%) tornou-se proprietário comprando casas com as suas próprias poupanças, enquanto 14% adquiriram as suas casas através de herança. Apenas uma pequena percentagem, 2%, acedeu a empréstimos bancários para comprar casa, enquanto 4% obtiveram empréstimos de outras fontes e 1% obteve empréstimos de esquemas governamentais. Curiosamente, o número de famílias rurais que adquiriram casa através de empréstimos foi ligeiramente superior ao das famílias urbanas, com uma variação de cerca de 1%.

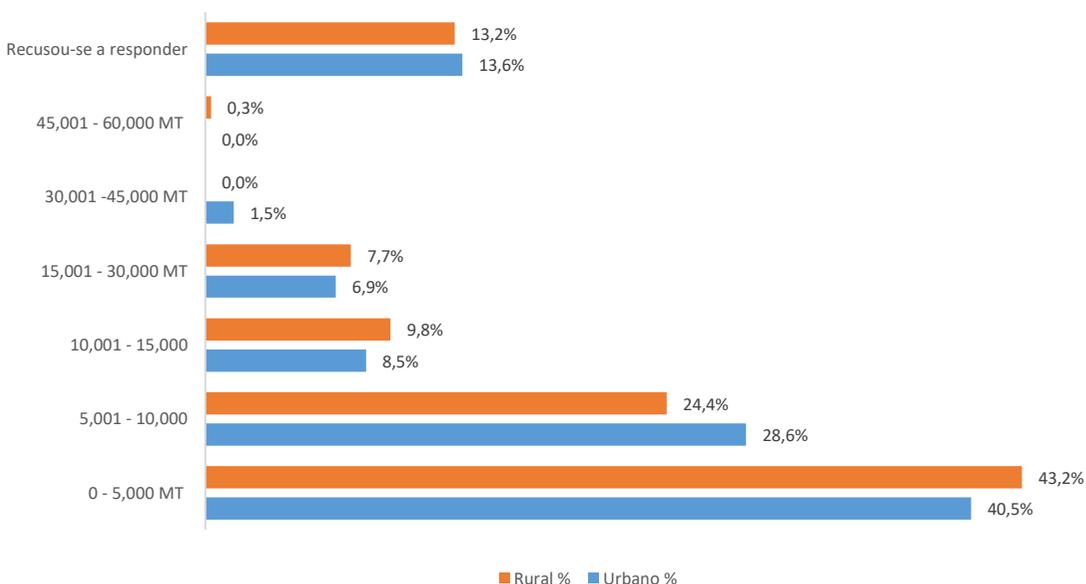
Figura 9: Método de aquisição de casas – (rural e urbano)



## C1.2 Característica do agregado familiar - Rendimento mensal do agregado familiar

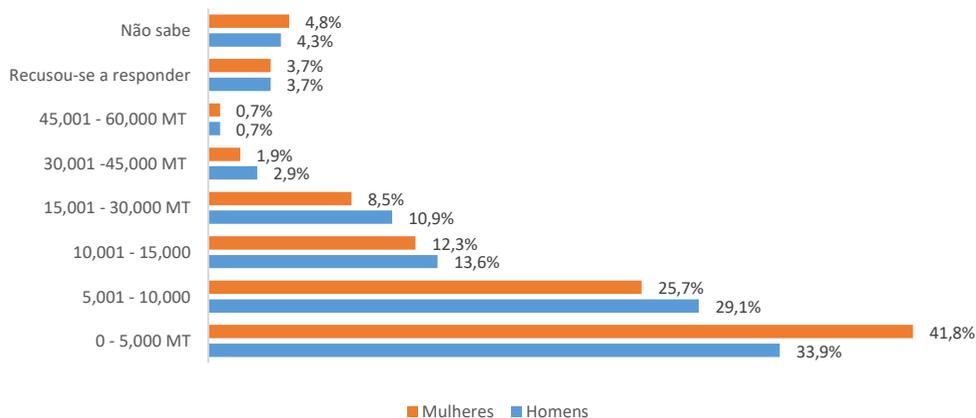
A maioria dos agregados familiares rurais (40,1%) tem rendimentos entre 0-5.000 MT por mês, em comparação com 38% nas zonas urbanas. Os agregados familiares urbanos têm mais rendimentos que variam entre 5.001 e 45.000 MT. No entanto, à medida que se sobe na escala, as diferenças no rendimento dos agregados familiares tornam-se menores entre os agregados familiares urbanos e rurais.

Figura 10: Rendimento mensal do agregado familiar por zona (rural vs. urbana)



Os agregados familiares cujos inquiridos foram mulheres apresentam percentagens mais elevadas (8 pontos percentuais) no escalão de rendimento mais baixo de 0-5.000 MT, mas menor participação nos escalões de rendimento mais elevados.

Figura 11: Rendimento mensal do agregado familiar (sexo do inquirido)



### C1.3 Característica do agregado familiar - Principal fonte de rendimento

Em média, 1,52 pessoas por agregado familiar contribuíram para o rendimento (dimensão média do agregado familiar de 5,06), com um número ligeiramente superior de membros do agregado familiar nas zonas urbanas a contribuir para o rendimento do agregado familiar.

Com uma dimensão média do agregado familiar de 5,06, 32% dos membros dos agregados urbanos contribuem para o rendimento, em comparação com 29% dos membros dos agregados rurais.

Figura 12 N.º de membros do agregado familiar que contribuem para o seu rendimento.

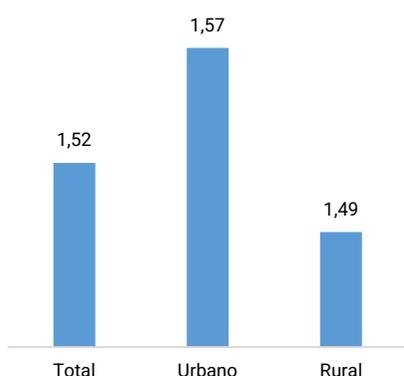
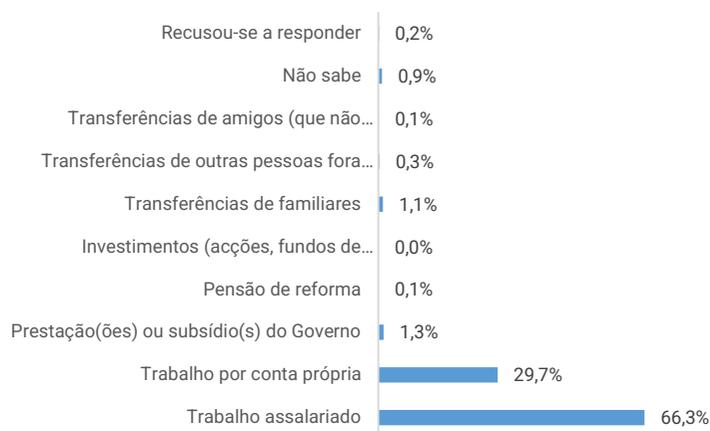
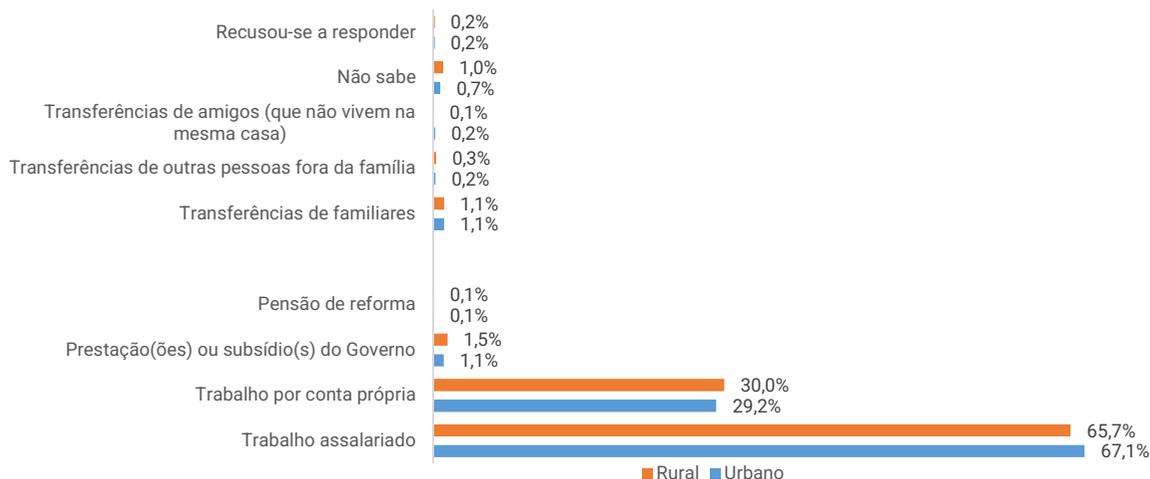


Figura 13: Principal fonte de rendimento



A principal fonte de rendimento a nível do agregado familiar consistia maioritariamente em salários (66,36%), seguidos do trabalho por conta própria (29,7%). A diferença entre os agregados familiares urbanos e rurais não foi considerada significativa.

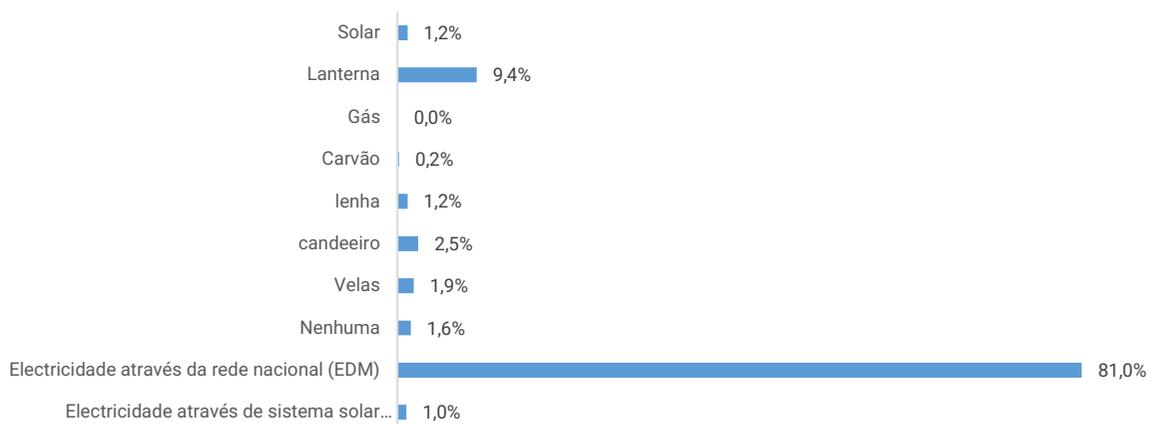
Figura 14: Principal fonte de rendimento do agregado familiar - Urbano Rural



## C1.4 Acesso à Energia

No que diz respeito ao acesso à rede eléctrica nacional, 81% dos agregados familiares têm acesso à electricidade, sendo que 9,4% utilizam lanternas e candeeiros. Apenas 2% dos agregados familiares têm usado sistemas solares e 3,1% têm usado lenha e velas. Há uma enorme margem para sistemas de iluminação e de utilização de electricidade com base na energia solar no país, onde 19% dos agregados familiares ainda não estão totalmente ligados à rede nacional de electricidade.

Figura 15: Fonte de energia



Apenas 75,6% dos agregados familiares na zona rural têm acesso à *rede eléctrica nacional*, em comparação com 89,4% dos agregados urbanos. A utilização de lanternas e candeeiros, que representa 15,6%, compensou as diferenças de utilização entre as duas zonas geográficas. A utilização de energia solar registou um ligeiro aumento nas zonas rurais - 2,8% em comparação com 1,5% nas zonas urbanas.

Em 2019, cerca de 72% da população urbana tinha acesso à electricidade, em comparação com 5% da população rural.

## C1.5 Posse de activos

Em termos de posse de bens, a maioria (77%) dos agregados familiares possui telemóveis e televisores. Apenas 3,3% dos agregados familiares têm acesso à Internet Wi-fi, sendo que os agregados familiares das zonas rurais representavam apenas 2,5%, em comparação com 4,5% dos agregados familiares urbanos.

Figura 16: Propriedade de activos - Rural e Urbano

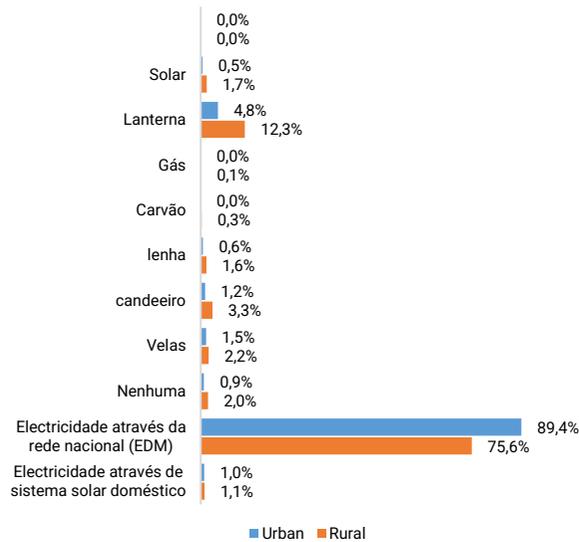
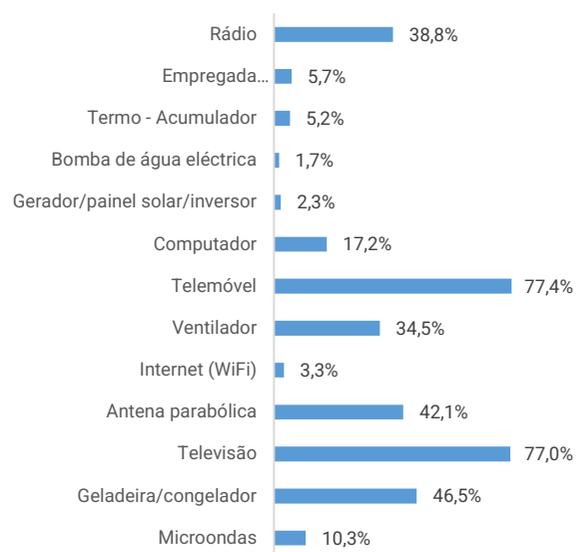


Figura 17: Propriedade de activos do agregado familiar



Também em termos de telemóveis, a cobertura dos agregados familiares rurais era de apenas 75%. Apenas 70% dos agregados familiares chefiados por mulheres dispunham de telemóvel, em comparação com 78% dos agregados familiares chefiados por homens. Verificou-se uma diferença de 9 pontos percentuais, com 34% dos agregados familiares chefiados por mulheres a possuírem antena parabólica, em comparação com 43% dos agregados familiares chefiados por homens.

A diferença na posse de computadores entre os agregados familiares urbanos e rurais foi superior a 10%, enquanto entre os agregados familiares chefiados por homens e os chefiados por mulheres a diferença foi de 5 pontos percentuais. Isto sugere que, para as campanhas nacionais de literacia financeira, os telemóveis terão provavelmente o maior alcance e, em seguida, a televisão urbana (público-alvo urbano) e a rádio.

## C1.6 Posse de activos electrónicos

No que diz respeito à posse de bens electrónicos, 90% da população adulta possui telemóveis e 13% possui computadores/laptops.

Figura 18: Propriedade de activos electrónicos

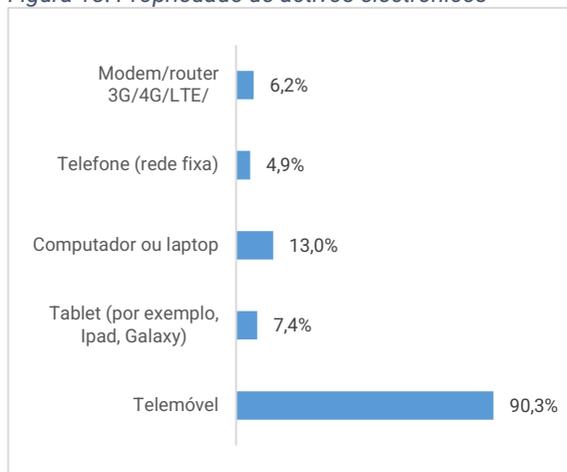


Figura 19: Tipo de telemóveis utilizados (global)



Em termos de zonas urbanas e rurais, 92% da população adulta urbana possui telemóveis, contra apenas 89% nas zonas rurais. Em termos de computadores portáteis, a diferença é maior, com mais 5% da população adulta urbana a possuir estes dispositivos do que a rural.

Figura 20: Propriedade de activos electrónicos (em termos de área)

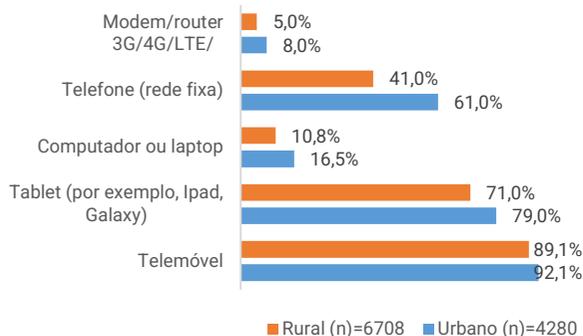
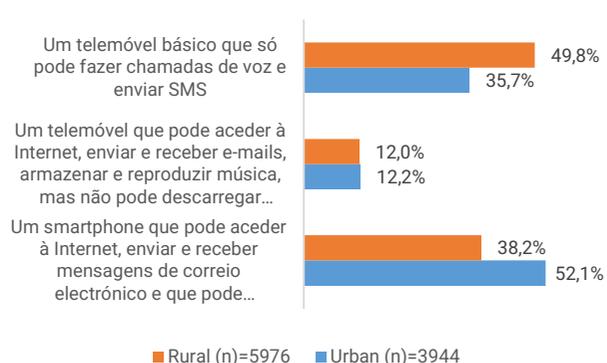
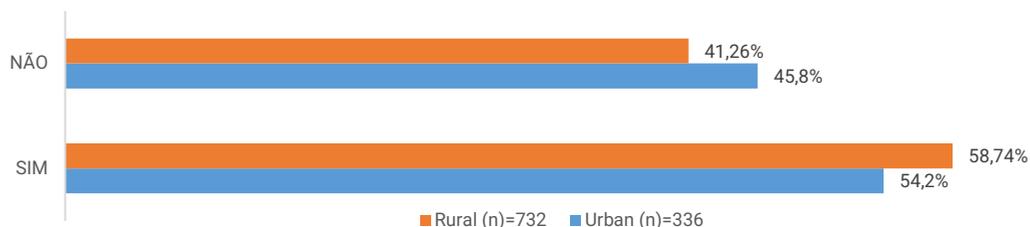


Figura 21: Tipo de telemóvel que possui (área de residência)



Aproximadamente 44% da população adulta possui smartphones, dos quais 52% nas áreas urbanas possui smartphones, em comparação com apenas 38% nas áreas rurais. No que diz respeito aos telemóveis básicos, que sugerem não ter acesso à Internet, 44% da população adulta do país declarou possuir um, uma percentagem maior (50%) da população adulta rural, em comparação com apenas 36% nas zonas urbanas.

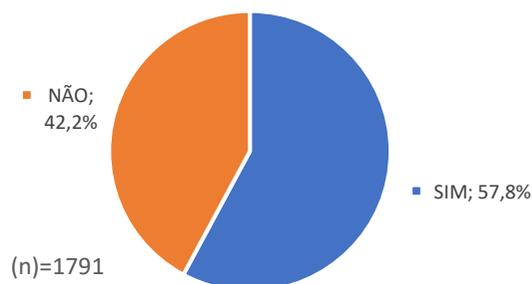
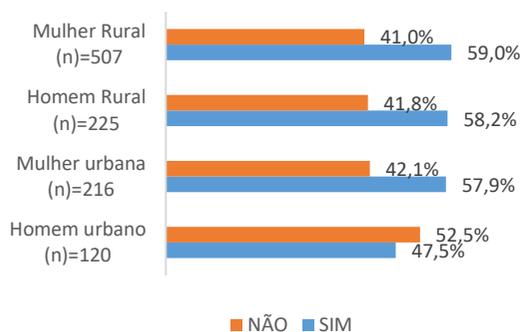
Figura 22: Posse de telemóvel por zona (rural vs. urbana)



Cerca de 58% da população adulta tem utilizado um telemóvel que pertence a outra pessoa, sendo que a partilha de telemóveis é maior nas zonas rurais. Além disso, as mulheres utilizam mais telemóveis partilhados, com uma diferença de mais de 5% em relação aos homens nas zonas urbanas.

Figura 23: Posse de telemóvel por área e género

Figura 24: Posse de telemóvel por área e género



### C1.7 Características do acesso à Internet

Aproximadamente 44% da população adulta referiu utilizar regularmente a Internet, com uma percentagem mais elevada (53%) entre os residentes urbanos, em comparação com 39% entre os que vivem em zonas rurais.

Comparando as diferenças entre os sexos, a população adulta masculina tem maior acesso do que a feminina, tanto nas regiões urbanas como nas rurais.

Figura 25: Regularidade da utilização da Internet (por área)

Figura 26: Regularidade da utilização da Internet (por área)

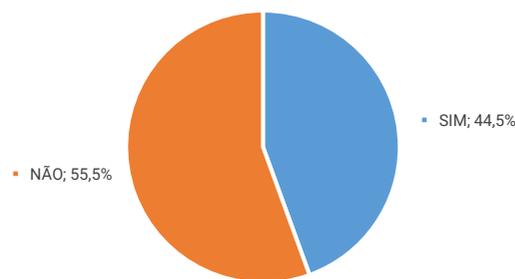
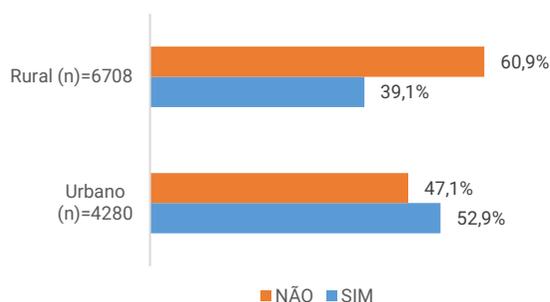
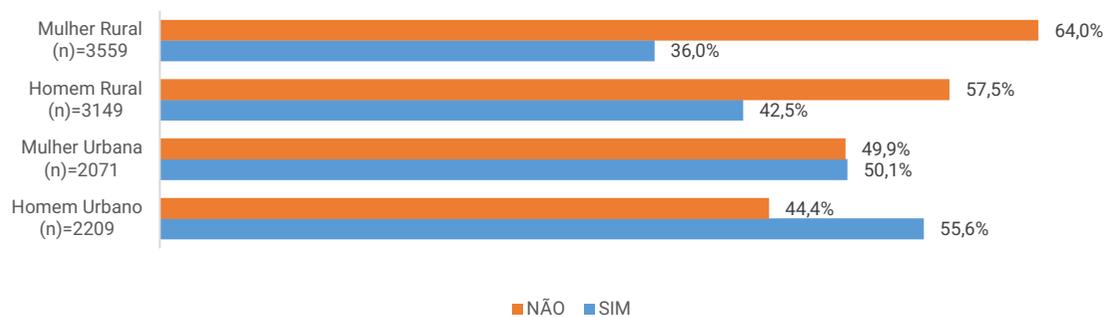


Figura 27: Regularidade da utilização da Internet (por sexo e por área)



### C1.8 Acesso e uso das redes sociais

Quase metade (48%) da população adulta declarou não ter acesso às principais contas das redes sociais. Entre os que tinham acesso, uma percentagem semelhante (47,8%) mencionou ter uma conta WhatsApp, seguida de perto pelo Facebook. Estes resultados lançam luz sobre os potenciais canais de comunicação que podem ser utilizados para campanhas de literacia financeira. Curiosamente, apenas 27% dos adultos referiram utilizar o correio electrónico para comunicar.

Além disso, o inquérito revelou que uma maior percentagem de homens e de indivíduos residentes em áreas urbanas utiliza o WhatsApp e o Facebook em comparação com as mulheres. Esta disparidade na preferência de plataformas realça a importância de considerar a demografia do público-alvo ao conceber estratégias de comunicação eficazes para iniciativas de literacia financeira.

Figura 28: Tipos de contas de redes sociais (global)

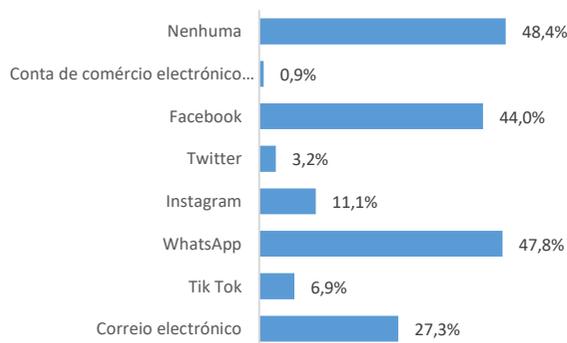
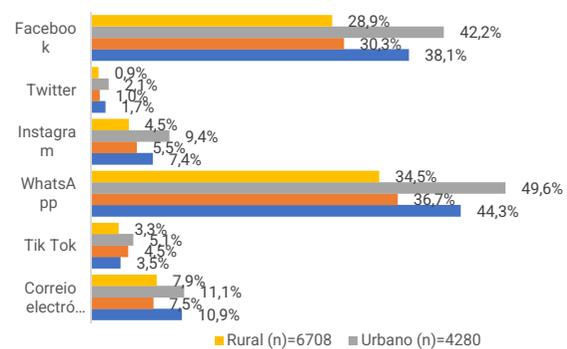


Figura 29: Frequência diária de utilização



## C1.9 Característica do agregado familiar - Pessoas com deficiência

Cerca de 9,1% dos agregados familiares inquiridos tinham pessoas com algum tipo de deficiência. A maioria, em termos de tipo de deficiência, era composta por pessoas com deficiência visual, problemas de saúde mental, paralisia, surdez e amputações de pernas. A percentagem de agregados familiares com pessoas com deficiência não variou significativamente entre as zonas urbanas e rurais. Registou-se uma diferença de cerca de 5% nos casos de deficiência visual, com 29,1% nos agregados rurais e 24,4% nos agregados urbanos.

Figura 30: Percentagem de pessoas com deficiência em casa

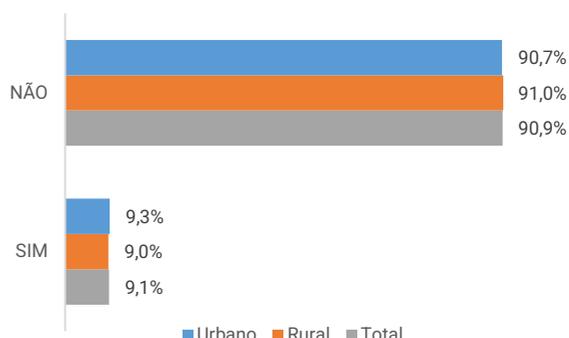
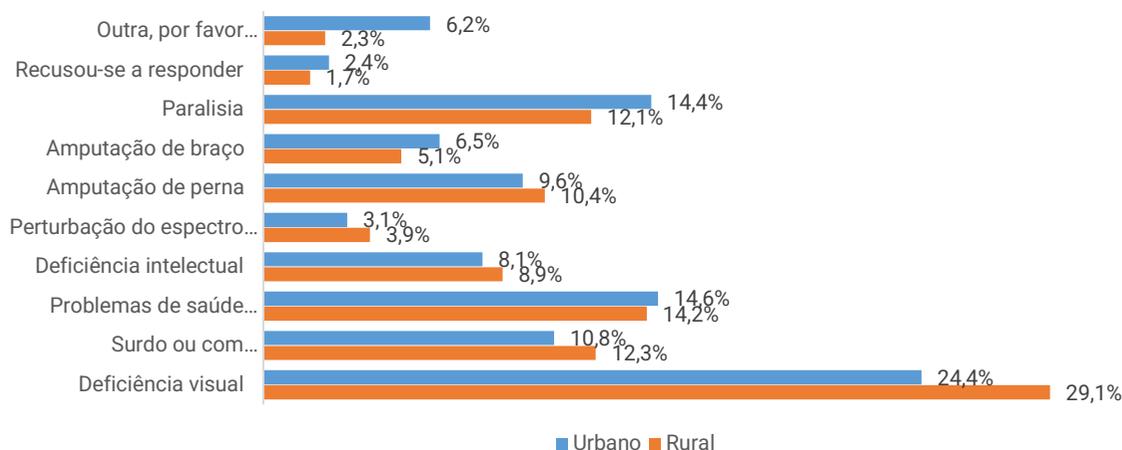


Figura 31: Tipo de deficiência



[Mozambique's most recent population census, conducted in 2017, estimated that 2.6 per cent \(or 727,620 out of 28.6 million people\) live with a disability Invalid source specified.](#) De acordo com a [WHO](#), estima-se que 1,3 mil milhões de pessoas - ou seja, 16% da população mundial - sofram de uma deficiência significativa (WHO).

Figura 32: Tipo de deficiência - Urbano Rural



## C1.10 Característica do agregado familiar - Migração

Cerca de 10,2% dos agregados familiares registaram casos de migração de membros do agregado familiar nos últimos dois anos. A percentagem de pessoas que migraram de agregados familiares urbanos foi cerca de 3 pontos percentuais mais elevada do que a dos agregados familiares rurais. Foram citadas

várias razões principais para a migração, incluindo o casamento, melhores perspectivas de emprego e económicas, mudança de residência devido à mudança de um membro da família e novos requisitos de emprego.

Curiosamente, houve apenas uma diferença marginal de um ponto percentual entre os agregados familiares chefiados por homens e os chefiados por mulheres em termos de taxas de migração, com o primeiro segmento a apresentar uma taxa de migração ligeiramente superior.

Figura 33: Migração nos últimos 2 anos - rural e urbana

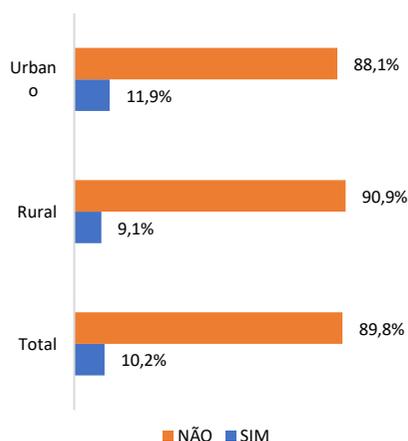
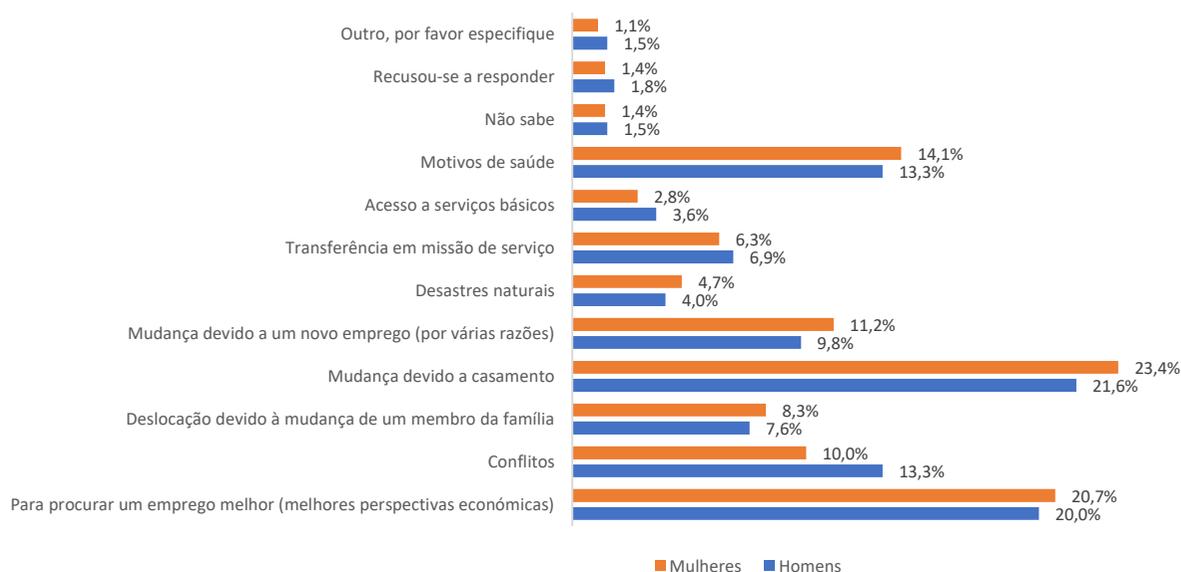


Figura 34: Motivo da migração (rural e urbana)



Figura 35: Migração nos últimos 2 anos - ter saído de casa (Sexo do inquirido)



## C2 Características da população adulta

A amostra inquirida consistiu em 10.988 inquiridos, com 34,8% na faixa etária dos 25-34 anos, seguidos de perto por 30,5% na faixa etária dos 15-24 anos. No total da amostra, 54,7% dos inquiridos eram chefes de família, sendo que 71,6% eram chefes de família do sexo masculino e a restante percentagem do sexo feminino.

Relativamente ao estado civil, 37% da população adulta identificou-se como solteira, enquanto 36% referiu ser casada. Quanto à etnia, a maior percentagem, 26%, pertencia à etnia Macua, seguida da Changana e da Sena, que constituíam 20% do total da população adulta. A proficiência linguística revelou que a maioria, 85,8%, era fluente em português, sendo o macua (24,5%) e o changana (19,5%) as segundas línguas mais faladas. Em termos de capacidade de leitura, 81,7% da população adulta sentia-se confortável a ler português, enquanto o macua (11,5%) e o changana (8,7%) eram as línguas mais lidas. 34% da população adulta tinha o ensino secundário ou superior, enquanto 25,3% tinha o ensino secundário incompleto. De notar que 69% da população inquirida tinha completado o ensino primário.

No que diz respeito à situação de emprego, uma proporção significativa, quase 84%, da população adulta total está actualmente empregada, enquanto 7,9% não se encontram na fase de emprego. Curiosamente, uma percentagem mais elevada de indivíduos nas zonas rurais (86%) está empregada em comparação com os seus homólogos urbanos (80%). Se considerarmos grupos etários específicos, uma percentagem mais elevada de homens na faixa etária dos 15 aos 24 anos que residem em zonas rurais (75%) está empregada, em comparação com cerca de 64% nas zonas urbanas. Do mesmo modo, para as mulheres do mesmo grupo etário, 67% estão empregadas em zonas rurais, enquanto 54% estão empregadas em zonas urbanas. Do total da população empregada, que representa 83,7%, 27,5% são trabalhadores por conta própria, enquanto 56,2% exercem uma actividade remunerada.

Em termos de sectores de actividade, a maioria, 63% da população adulta está envolvida no sector da agricultura, silvicultura e pesca, o que evidencia a dependência dos meios de subsistência agrários no país. O sector do comércio e das finanças representa 15% da população adulta, o que indica que uma parte significativa está envolvida nestas áreas. Além disso, o sector da construção, alojamento e alimentação constitui 7,6% da composição do emprego.

A principal fonte de rendimento da maioria, 55,8%, da população adulta provém do sector formal, incluindo salários de empresas ou negócios, bem como salários do governo. Em seguida, 50,2% da população adulta depende dos rendimentos gerados pelos seus próprios negócios no sector informal, pela agricultura e pela remuneração do trabalho doméstico ou agrícola. De notar que 92,2% da população inquirida depende de um único rendimento, enquanto 6,9% referem ter duas fontes de rendimento. Em termos de rendimento mensal, a maior percentagem, 42,2%, auferem um rendimento mensal igual ou inferior a 5.000 MT, com mais 26% a auferir entre 5001 - 10000 MT por mês. Consequentemente, 77,5% da população adulta do país auferem um rendimento mensal igual ou inferior a 15.000 MT.

Devido ao impacto socioeconómico da COVID-19, 24% da população adulta sofreu uma redução do rendimento, 14% deixou temporariamente de trabalhar e 4% perdeu o emprego. Além disso, 11% relataram efeitos negativos nos seus negócios devido à pandemia, enquanto 24% declararam não ter impacto nos seus rendimentos ou negócios.

## C2.1 Características dos respondentes - Categorização por idade

A amostra de 10.988 inquiridos compreende 34,8% de inquiridos entre o grupo etário dos 25-34 anos, seguidos de 30,5% entre o grupo etário dos 15-24 anos. Em termos de representação do género, este inquérito sobre literacia financeira apresenta uma maior percentagem de inquiridos do sexo feminino, alinhando a amostra com a proporção de mulheres na população total do país.

Figura 36: Distribuição etária dos inquiridos - Feminino Vs Masculino (Urbano)

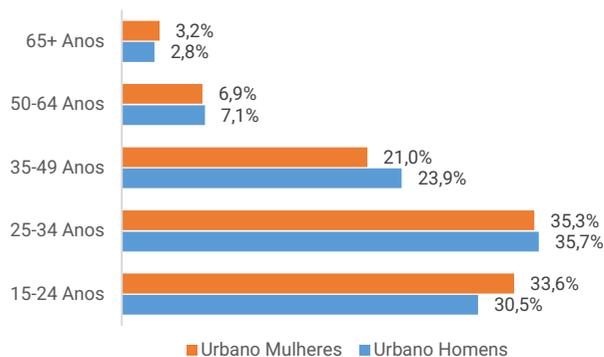


Figura 37: Distribuição etária dos inquiridos - Feminino Vs Masculino (Rural)

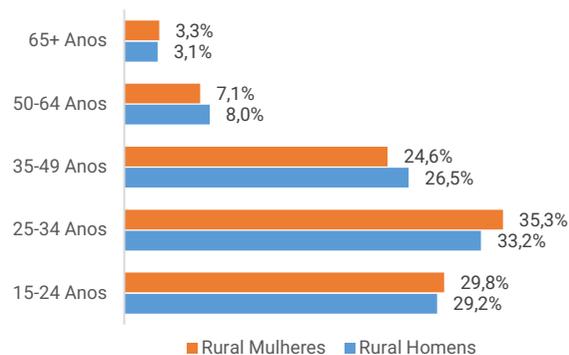


Figura 38: Distribuição etária dos inquiridos

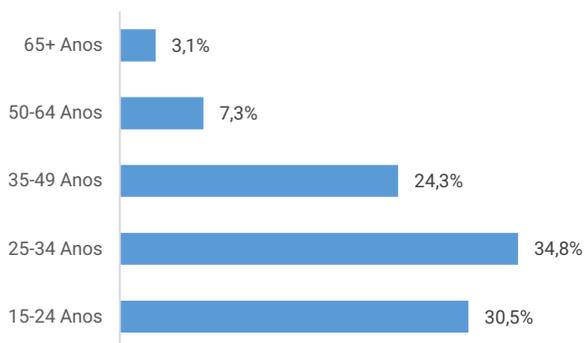
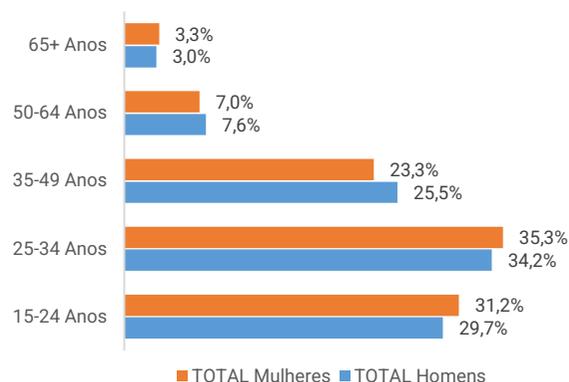


Figura 39: Distribuição etária dos inquiridos - Feminino Vs Masculino. (Urbano)



## C2.2 Características do respondente - Relação com o chefe do agregado familiar

Do total da população adulta, 54,7% eram chefes dos respectivos agregados familiares, dos quais 71,6% eram chefiados por homens e os restantes por mulheres.

Figura 40: Relação do inquirido com o chefe de família

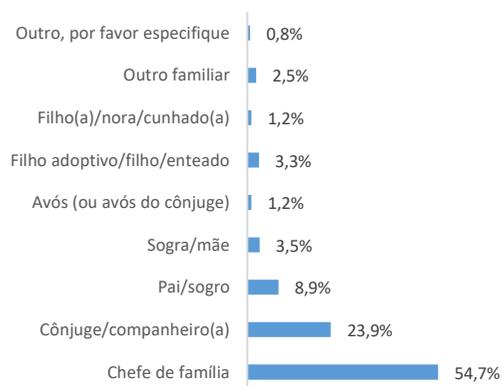
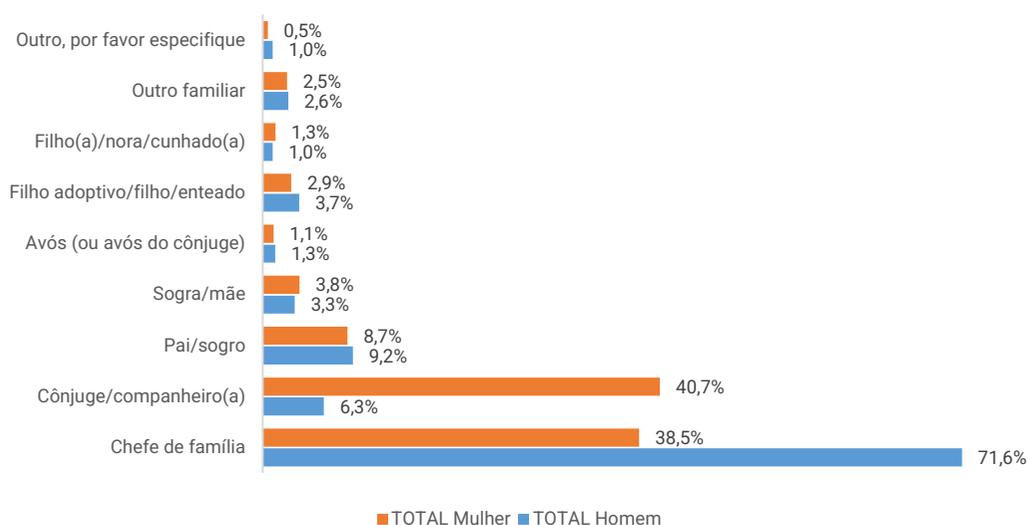


Figura 41: Relação do inquirido com o chefe de família - Feminino Vs. Masculino



### C2.3 Características dos respondentes - Estado civil

O perfil do estado civil dos inquiridos, tal como apresentado nas figuras acima, mostra que uma grande maioria é solteira, tanto entre os homens como entre as mulheres, sendo a segunda maioria casada e uma pequena percentagem de viúvas.

Figura 42: Estado civil

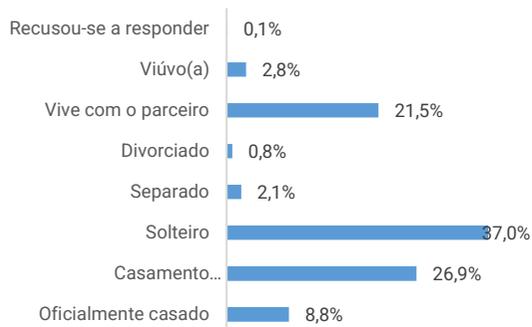


Figura 43: Estado civil (masculino vs. feminino)

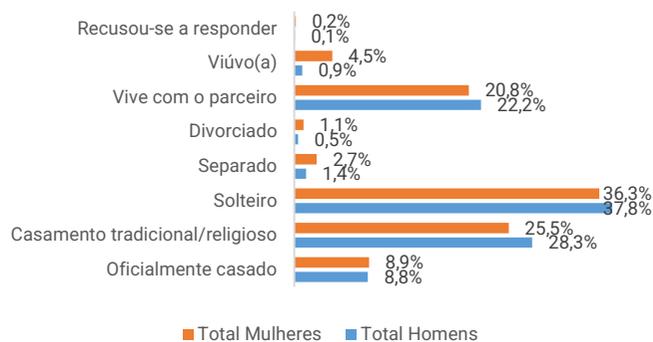
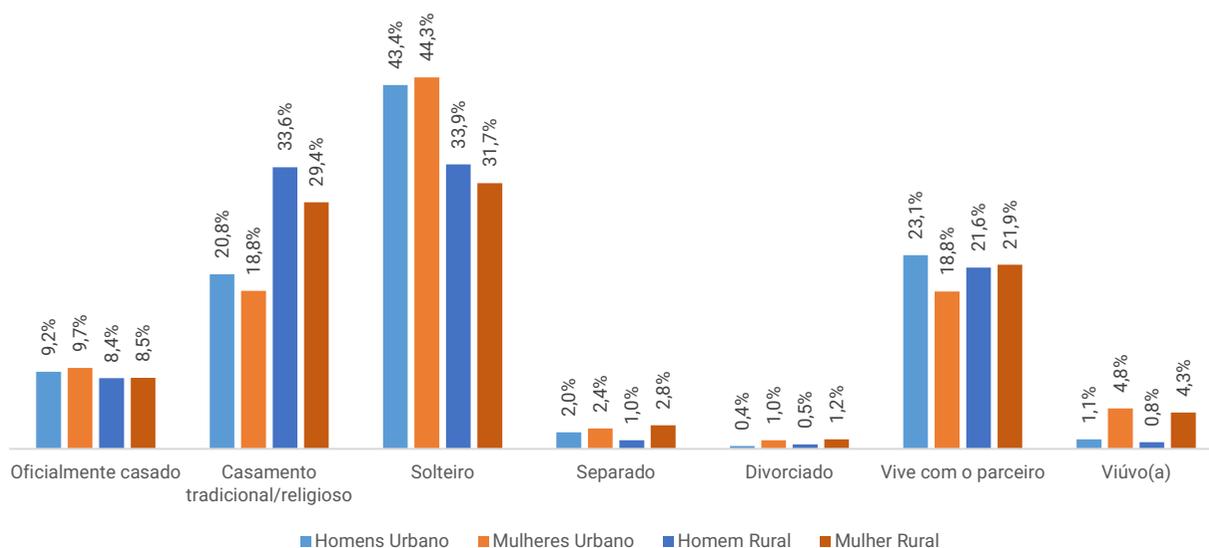


Figura 44: Estado civil (em termos demográficos)



Cerca de 37% da população adulta é solteira e 36% é casada. A percentagem de casamentos tradicionais é mais elevada nas zonas rurais, ao passo que os solteiros são em maior número nas zonas urbanas. As zonas urbanas têm um maior número de inquiridos solteiros (43,8%) em comparação com 32,7% nas zonas rurais.

## C2.4 Características dos respondentes - Etnia

A maior percentagem, 26%, é de etnia Macua, seguida de Changana e Sena. Existem outras que também constituem 20% da população adulta total.

Figura 45: Etnia

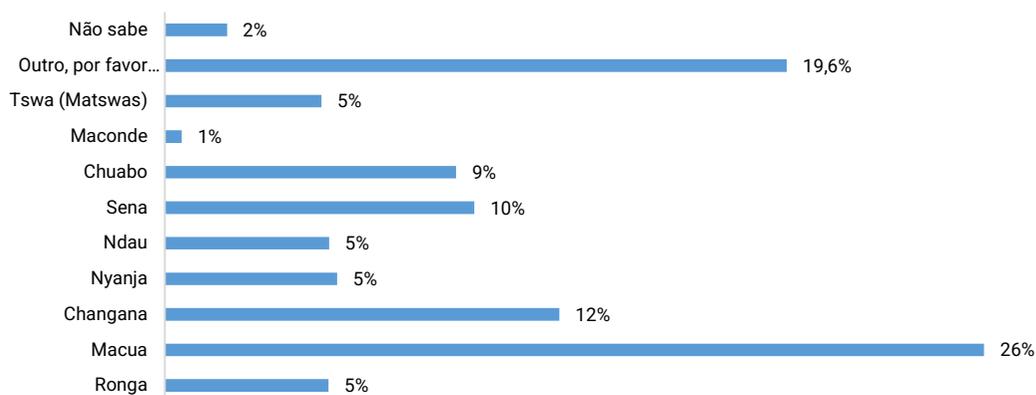
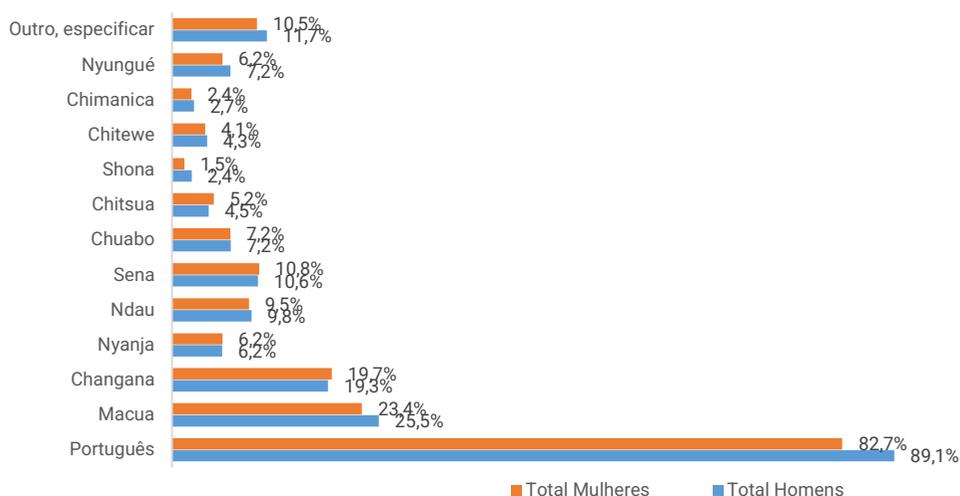


Figura 46: Falar a língua fluentemente - Mulheres Vs. Homens



## C2.5 Características dos respondentes - Língua Lida

No topo da lista, 85,8% da população adulta fala fluentemente o português, seguido do macua (24,5%) e do changana (19,5%). Uma percentagem mais elevada de homens (89% em comparação com 82,7% de

mulheres) fala português fluentemente, seguindo-se o macua e o changana. No entanto, o Macua é falado por mais pessoas nas zonas rurais (27,7%) do que nas zonas urbanas (19,4%).

Figura 47: Fala a língua fluentemente - Rural Vs. Urbano

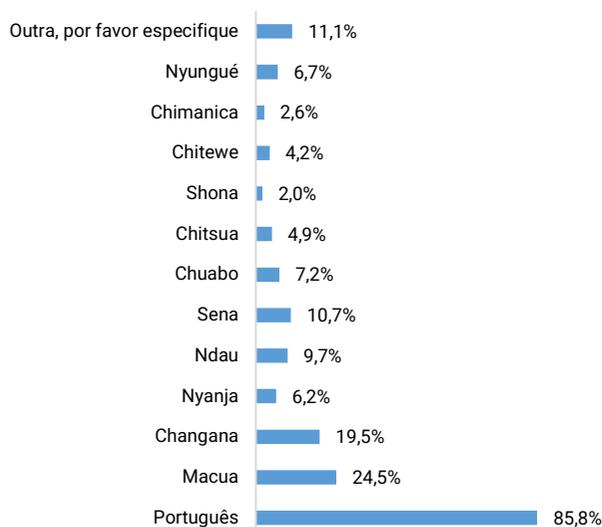


Figura 48: Total de inquiridos - Língua falada fluentemente

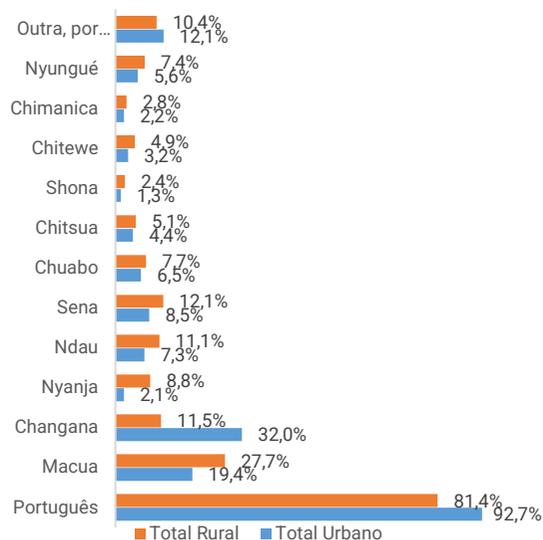


Figura 49: Total de inquiridos: Língua lida confortavelmente

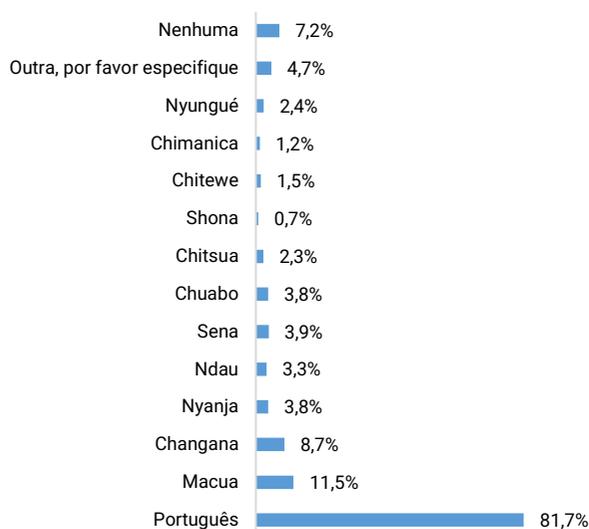
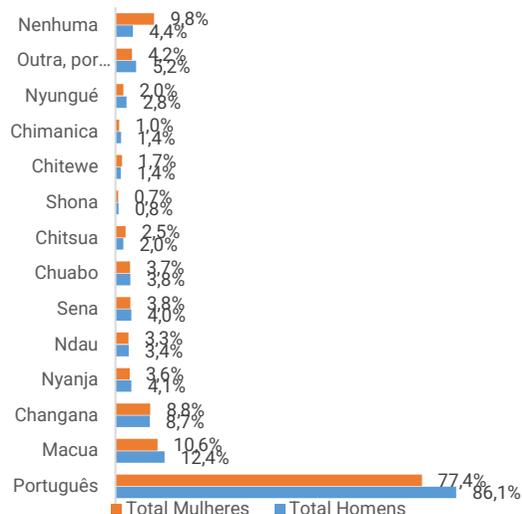


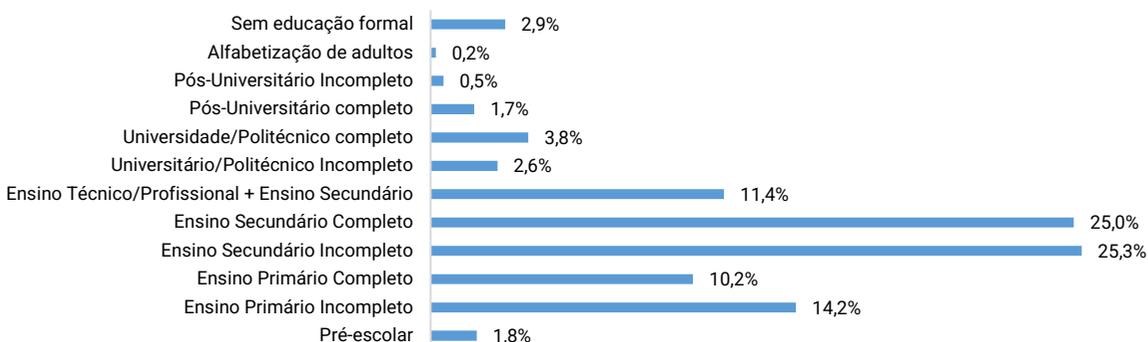
Figura 50: Língua lida confortavelmente: Feminino Vs. Masculino



## C2.6 Características dos respondentes - Educação

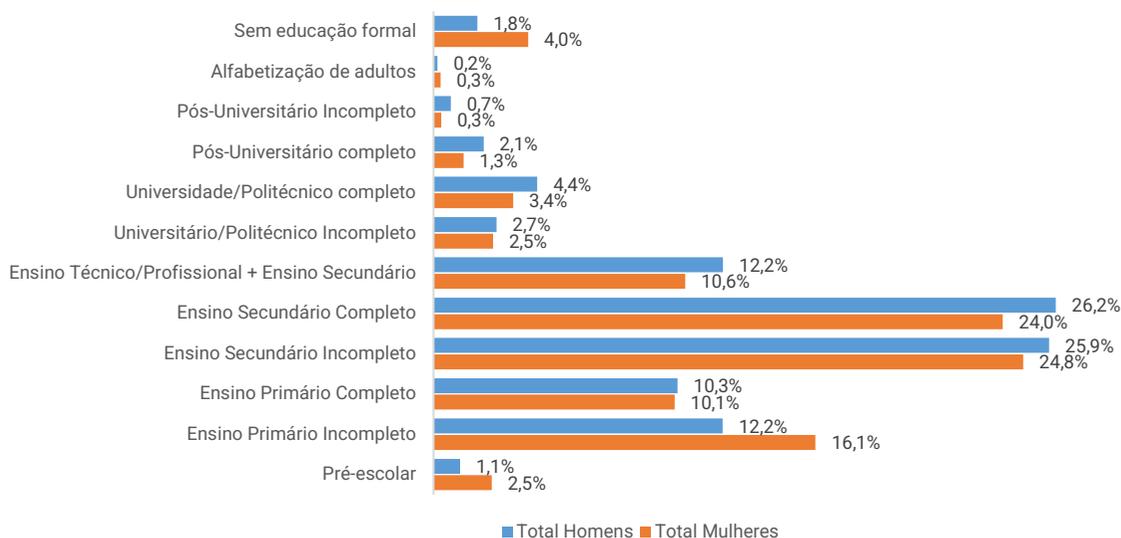
Cerca de 34% da população adulta tem um nível de escolaridade igual ou superior ao ensino secundário, havendo outros 25,3% com o estatuto de ensino secundário incompleto. Com 69% de pessoas que completaram o ensino primário, os níveis de literacia são elevados neste inquérito, devido à estratégia de amostragem utilizada.

Figura 51: Características dos inquiridos - Educação



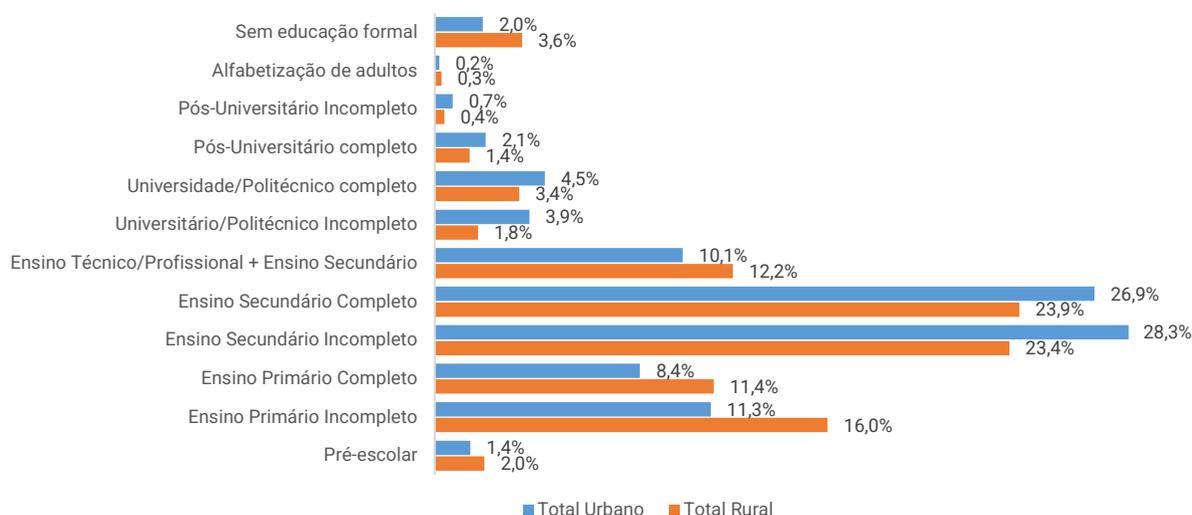
Em termos de repartição do nível de ensino entre homens e mulheres, as diferenças são de cerca de 1 ponto percentual, com mais homens instruídos, excepto no nível do ensino primário incompleto, em que as mulheres têm menos 4% do que os homens.

Figura 52: Nível de escolaridade - Feminino Vs. Homens



A população adulta urbana tem níveis de educação formal mais elevados do que os seus homólogos rurais, excepto no que diz respeito ao ensino técnico e profissional, em que os adultos rurais têm mais 2 pontos percentuais do que os urbanos.

Figura 53: Nível de educação - Rural Vs. Urbano



No grupo etário dos 15 aos 24 anos, não há grande diferença entre os níveis de instrução dos homens e das mulheres após o ensino primário. Observa-se uma diferença de 2 a 3 pontos percentuais quando as mulheres têm o ensino primário incompleto ou completo em relação aos homens.

O grupo etário dos 25-34 anos parece ser o segmento mais instruído da população adulta masculina e feminina, seguido do grupo etário dos 35-49 anos. Cerca de 30% das mulheres com mais de 50 anos não concluíram o ensino primário, sendo esta percentagem de 23% para os homens com 50-64 anos e de mais de 30% para os homens com mais de 65 anos.<sup>6</sup>

Figura 54: Nível de instrução – Homens



Figura 56: Nível de escolaridade - Homens (por idade I)

Figura 55: Nível de instrução - mulheres



Figura 57: Nível de escolaridade - Mulheres (por idade)

<sup>6</sup> <https://www.unesco.org/en/articles/women-build-better-lives-mozambique-through-education>

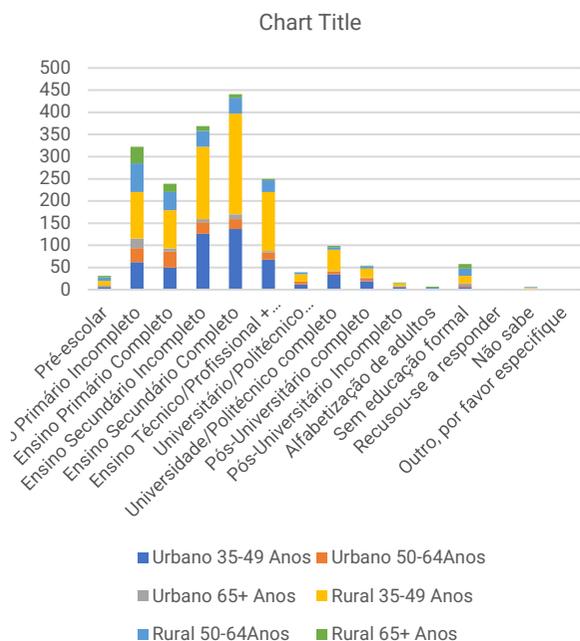


Figura 58: Nível de escolaridade - Homens (por idade II)



Figura 60: Nível de instrução (por província)

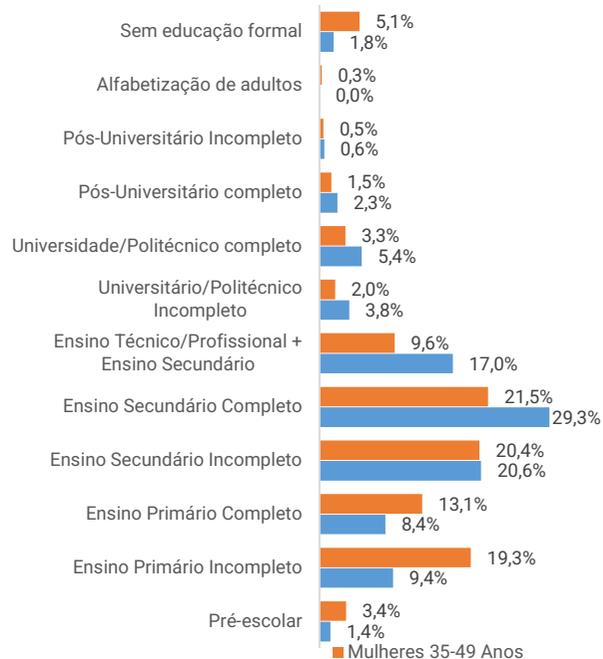
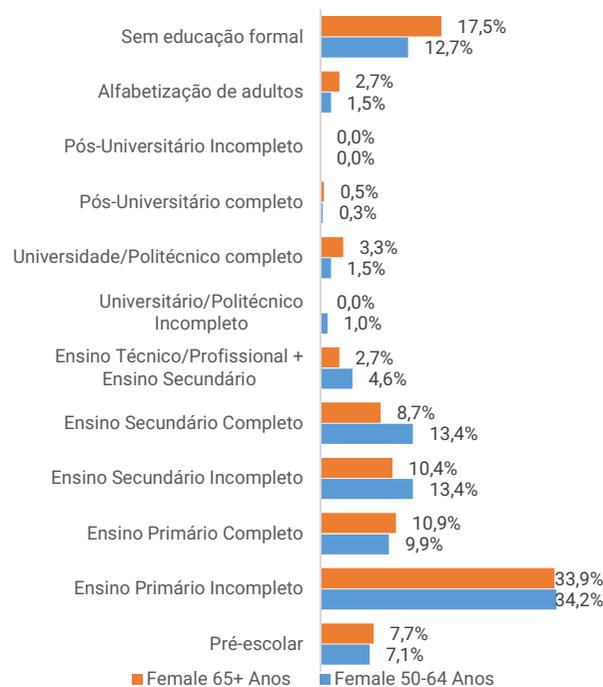


Figura 59: Nível de escolaridade - Mulheres (por idade II)



Nível de Educação - Por Província	Gaza	Inhambane	Manica	Cidade de L	Maputo	Província	Nampula	Niassa	Sofala	Tete	Zambézia
Pré-escola	2,3%	2,6%	1,4%	0,6%	0,7%	1,8%	4,3%	0,8%	3,0%	1,3%	
Educação Primária Incompleta	18,4%	17,0%	18,6%	9,1%	14,3%	9,4%	15,1%	11,4%	26,0%	11,6%	
Educação Primária Completa	8,7%	12,1%	18,4%	6,6%	7,3%	8,6%	12,7%	7,9%	9,4%	11,9%	
Educação Secundária Incompleta	21,8%	29,3%	30,3%	37,1%	38,7%	20,1%	27,9%	21,7%	24,6%	20,5%	
Educação Secundária Completa	23,8%	23,6%	19,5%	29,1%	22,0%	33,1%	27,6%	19,2%	17,5%	25,2%	
Educação Técnica/Profissional adicional à Educação Secundária	8,4%	7,3%	3,2%	5,7%	7,5%	17,3%	5,5%	17,6%	5,0%	16,0%	
Universidade/Politécnico Incompleto	4,0%	1,4%	2,1%	4,2%	2,3%	3,4%	0,7%	3,7%	0,6%	2,5%	
Universidade/Politécnico Completo	5,9%	3,2%	3,0%	5,2%	1,9%	1,8%	1,7%	9,6%	1,9%	5,6%	
Pós-Universidade Completo	1,1%	0,7%	1,2%	0,6%	0,9%	1,7%	1,7%	2,9%	2,1%	3,1%	
Pós-Universidade Incompleto	0,3%	0,1%	0,2%	0,5%	0,4%	0,7%	0,3%	0,7%	0,9%	0,4%	
Pós-Universidade Incompleto	0,0%	0,1%	0,0%	0,2%	0,4%	0,0%	0,0%	0,8%	0,4%	0,3%	
Pós-Universidade Incompleto	4,5%	2,2%	2,0%	0,8%	2,8%	1,7%	2,4%	3,4%	8,6%	2,1%	
Recusou-se a responder	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	
Não sabe	0,3%	0,3%	0,0%	0,2%	0,0%	0,2%	0,0%	0,2%	0,0%	0,3%	
Outro, por favor especificar.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	

A província do Niassa apresenta a maior percentagem (4,3%) de população adulta que frequentou o ensino pré-escolar. No entanto, Manica é a província com maior número de indivíduos cujo nível de escolaridade é até ao primário. Nampula destaca-se com a maior percentagem da população adulta que completou o ensino secundário. Sofala, pelo contrário, tem a maior percentagem de indivíduos que completaram o ensino universitário ou politécnico. Por último, Tete tem a maior percentagem de inquiridos (8,6%) que não receberam qualquer educação formal.

## C2.7 Características dos respondentes - Perfil do emprego

Do total da população adulta, 83,7% estão actualmente empregados, enquanto 7,9% não estão na fase de emprego. É de salientar que uma percentagem mais elevada de homens (87%) está empregada em comparação com as mulheres (80%). Além disso, a percentagem de mulheres desempregadas (10%) é superior à dos homens, o que indica que uma maior proporção de mulheres está envolvida nos cuidados ao domicílio e no trabalho doméstico.

Uma percentagem mais elevada de indivíduos, 86%, está empregada nas zonas rurais, em comparação com os 80% empregados nas zonas urbanas. É de notar que 11% da população adulta das zonas urbanas ainda não está empregada, o que sugere que uma maior proporção de jovens está envolvida no sistema educativo. Esta observação está em consonância com os perfis de educação anteriormente mencionados, salientando a importância da educação para a população urbana.

Figura 61: Perfil de emprego dos inquiridos

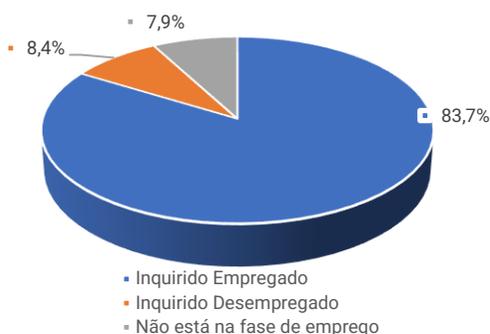


Figura 62: Situação laboral - Mulheres - Homens

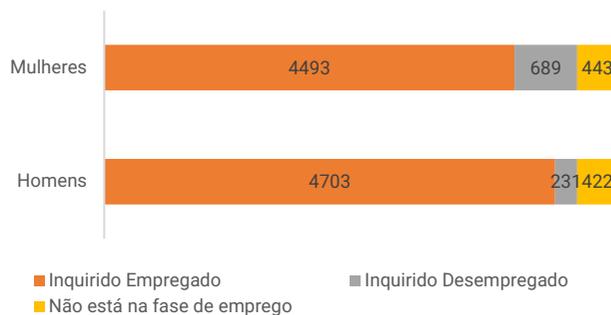


Figura 63: Situação laboral - Rural-Urbano (Números totais)

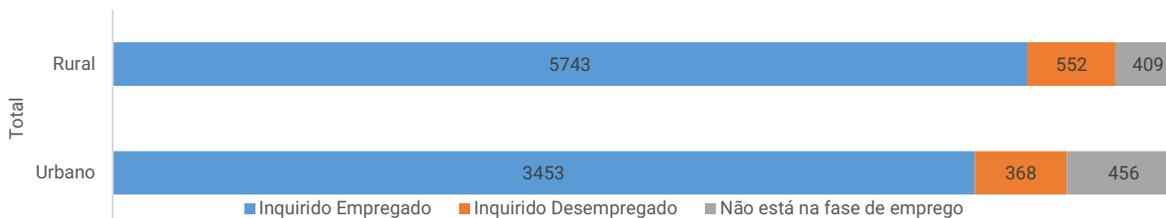


Figura 64: Situação profissional (por faixa etária)



Ao considerar as faixas etárias:

- i) No que respeita aos homens do grupo etário dos 15 aos 24 anos, cerca de 75% estão empregados nas zonas rurais, enquanto cerca de 64% estão empregados nas zonas urbanas. Inversamente, para as mulheres do mesmo grupo etário, cerca de 54% estão empregadas em zonas urbanas, enquanto aproximadamente 67% estão empregadas em zonas rurais.
- ii) Entre os grupos etários 25-64 anos, não há uma diferença significativa nas taxas de emprego entre as zonas rurais e urbanas para os homens,

- iii) Relativamente aos indivíduos com 65 anos ou mais, cerca de 68% dos homens das zonas urbanas continuam empregados, enquanto aproximadamente 78% dos homens das zonas rurais continuam empregados. No entanto, para as mulheres do mesmo grupo etário, não há grande diferença na percentagem de emprego entre as zonas rurais e urbanas.

É importante notar que as pessoas que não se encontram na fase de emprego podem incluir indivíduos que estão a estudar, são portadores de deficiência ou atingiram a idade da reforma.

Figura 65: Situação do emprego - Rural

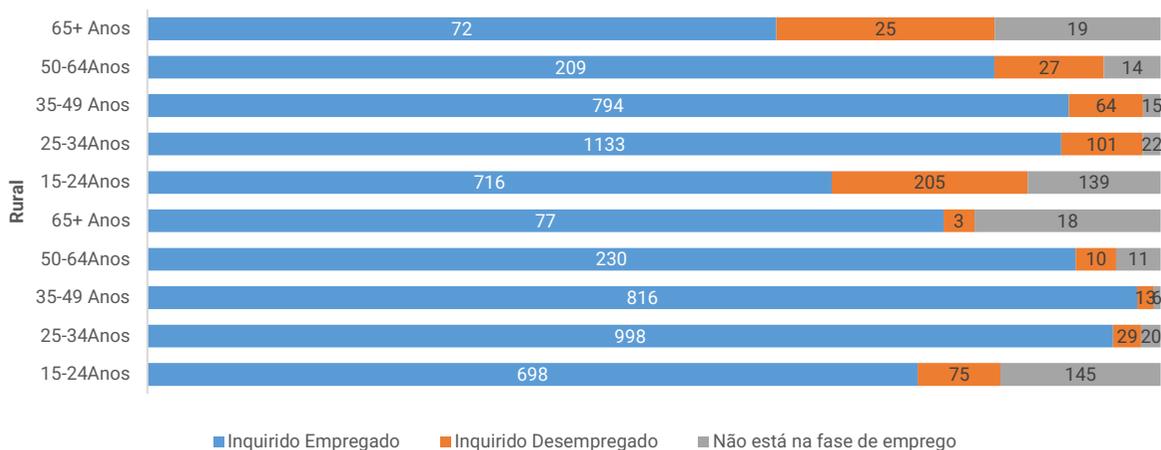
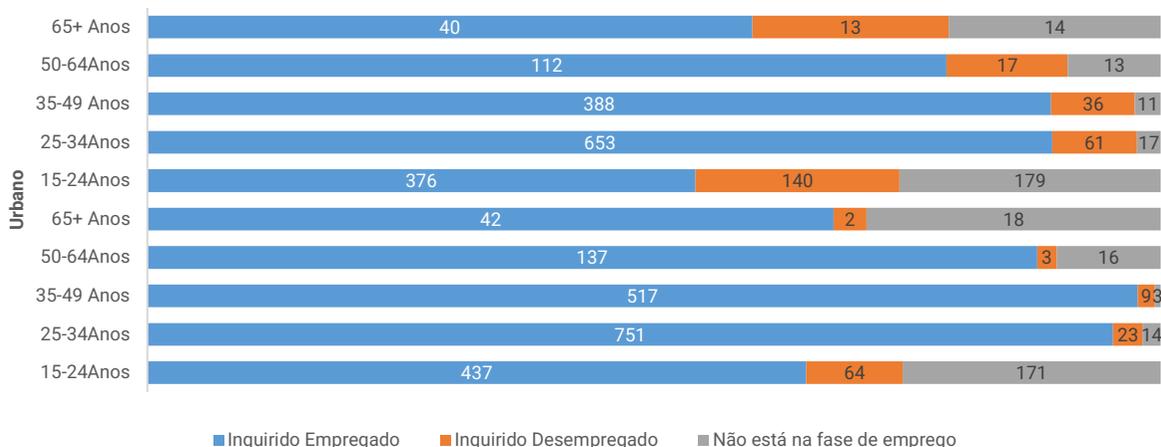


Figura 66: Situação profissional - Urbano



## C2.8 Características do respondente - Situação laboral

Dos 83,7% da população adulta empregada, 27,5% são trabalhadores por conta própria e 56,2% têm um emprego remunerado. As mulheres têm menos emprego, com uma diferença de cerca de 5% em relação aos homens, tanto na categoria de trabalhadores por conta própria como na de trabalhadores por conta de outrem.

Figura 67: Situação atual do trabalho principal (Homens vs. Mulheres)

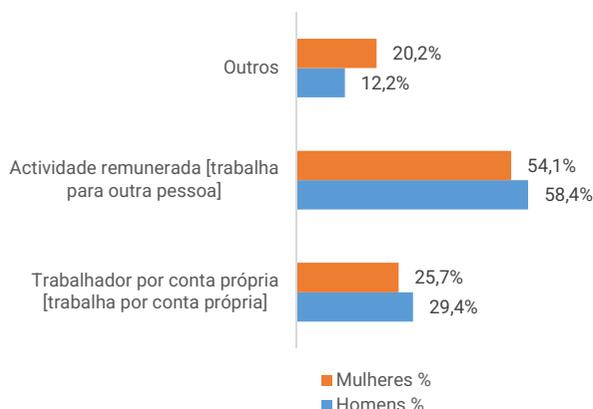
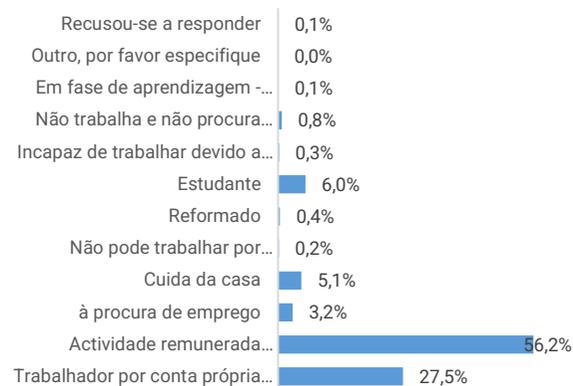
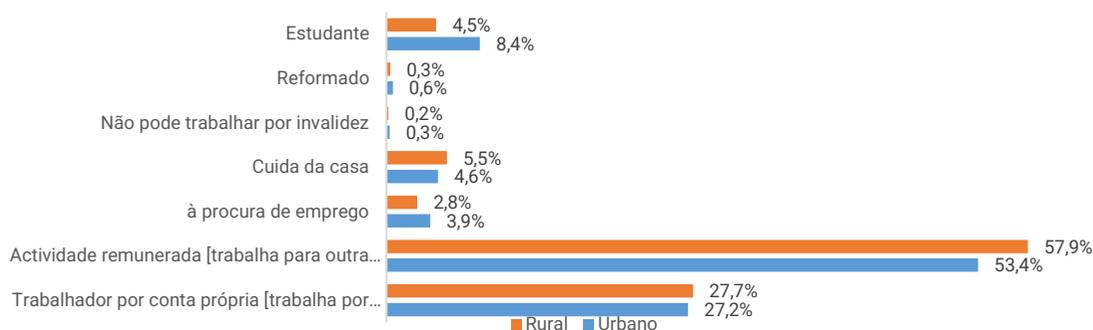


Figura 68: Situação de trabalho principal do inquirido



Não há diferenças significativas na percentagem de população empregada entre as zonas rurais e urbanas. No que respeita ao emprego remunerado, verifica-se que a população empregada é maior nas zonas rurais, com um aumento de 4,5 pontos percentuais em relação às zonas urbanas.

Figura 69: Situação do trabalho principal (Rural Vs Urbano)



## C2.9 Características dos respondentes - Sector de actividade

Do total da população adulta, 63% estão no sector da agricultura, silvicultura e pesca, seguidos de 15% no sector do comércio e das finanças. Isto reflecte a maior parte da população dependente da economia agrária do país. As actividades de construção, alojamento e alimentação constituem outros 7,6% da constituição do sector em que as pessoas estão envolvidas.

Figura 70: Sector de Actividade

Sector da sua actividade	Total	Gaza	Inhambane	Manica	Cidade de Maputo	Maputo Província	Nampula	Niassa	Sofala	Tete	Zambézia
Agricultura, silvicultura e pesca	63%	63%	58%	65%	10%	22%	69%	77%	55%	75%	80%
Minas e pedreiras	3%	5%	4%	3%	9%	7%	2%	1%	4%	1%	1%
Indústria transformadora	3%	3%	6%	3%	5%	6%	2%	2%	4%	1%	2%
Produção e distribuição de electricidade, gás, vapor e ar condicionado	0%	0%	0%	0%	1%	1%	0%	0%	1%	0%	0%
Captação, tratamento e distribuição de água, saneamento, gestão de resíduos e despoluição	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Construção civil	3%	6%	3%	3%	8%	11%	2%	1%	3%	2%	1%
Comércio e finanças (por exemplo, banca, microfinanciamento)	15%	13%	17%	17%	28%	25%	17%	10%	13%	13%	9%
Transportes e comunicações	2%	2%	1%	1%	4%	4%	1%	1%	3%	1%	1%
Actividades de alojamento e restauração	4%	4%	4%	2%	18%	11%	3%	2%	6%	2%	1%
Actividades de seguros	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	1%	0%	0%
Actividades imobiliárias	1%	0%	1%	0%	1%	1%	0%	1%	1%	1%	1%
Serviços administrativos	2%	2%	2%	2%	7%	5%	1%	2%	2%	1%	1%
Educação e formação	2%	1%	1%	2%	3%	1%	1%	2%	4%	1%	3%
Actividades de saúde humana e acção social (por exemplo, hospitais, farmácias, etc.)	1%	1%	0%	1%	3%	2%	1%	0%	2%	1%	0%
Actividades artísticas, de espectáculos e recreativas	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Serviços artesanais	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%
Outros, por favor especifique	1%	1%	1%	1%	3%	2%	0%	1%	2%	1%	0%

Ao nível provincial, o inquérito revela variações no envolvimento sectorial, com certas províncias a demonstrarem uma participação abaixo da média em sectores específicos. Nomeadamente, a Cidade e província de Maputo, assim como a província de Sofala apresentam o menor envolvimento no sector da agricultura, silvicultura e pesca, com percentagens de 9,6%, 22,5% e 54%, respetivamente. Da mesma forma, no sector do comércio e finanças, observou-se uma participação abaixo da média nas províncias de Gaza, Niassa, Sofala, Tete e Zambézia.

## C2.10 Características dos respondentes - Fontes de rendimento

Para 55,8% da população adulta, a maior fonte de rendimento provém do sector formal, como salários ou remunerações de negócios ou empresas, bem como salários do governo.

O nível seguinte de fontes de rendimento, para 50,2%, inclui rendimentos de negócios próprios no sector informal, actividades relacionadas com a agricultura e salários por trabalho doméstico ou trabalho agrícola.

Além disso, cerca de 4,6% da população adulta recebe apoio financeiro de familiares, enquanto 3,7% dependem de membros do agregado familiar para cobrir as suas despesas.

Figura 71: Fontes de rendimento



Ao examinar a repartição por faixa etária, podem ser feitas as seguintes observações relativamente às fontes de rendimento:

- i) No grupo etário dos 15-24 anos, foi observada uma diferença de mais de 3% entre homens e mulheres em termos de fontes de rendimento relacionadas com a agricultura de subsistência ou com o apoio do agregado familiar ou de membros da família.
- ii) Para os grupos etários de 25-49 anos, foi notada uma diferença de 5-9%, com as mulheres apresentando um nível de participação menor do que os homens em termos de fontes de rendimento relacionadas com o envolvimento no sector formal. Isto realça a tendência demográfica de as mulheres estarem envolvidas no sector informal.
- iii) Padrões semelhantes foram observados no grupo etário dos 50-64 anos, em que as mulheres estavam cerca de 9% menos envolvidas no emprego do sector formal do que os homens.

Figura 72: Fontes de rendimento - Homens

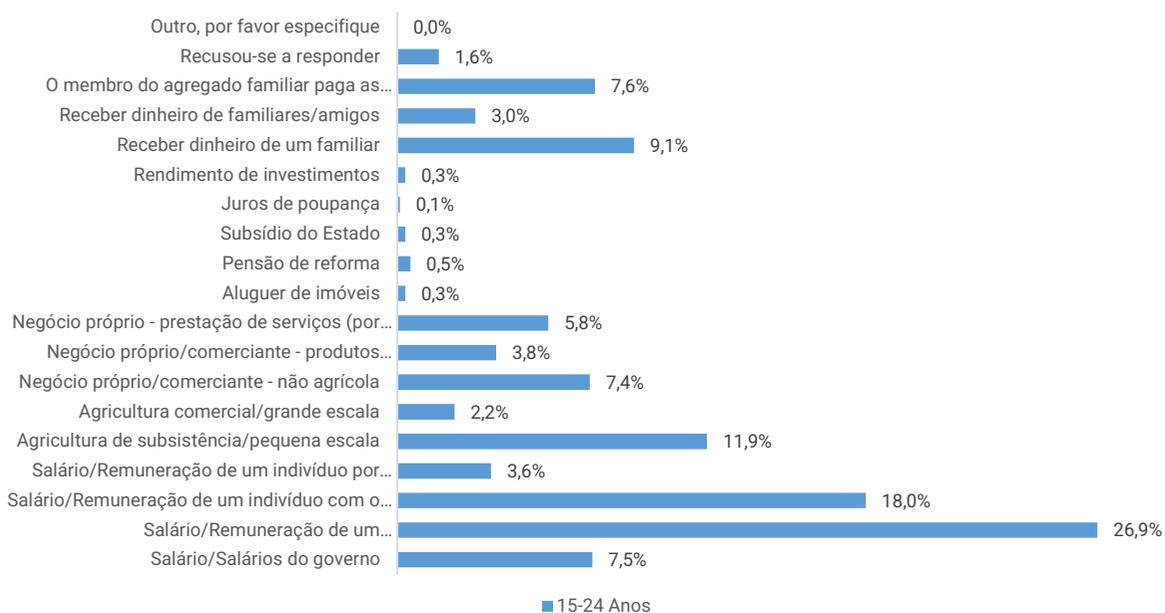


Figura 73: Fontes de rendimento - Mulheres

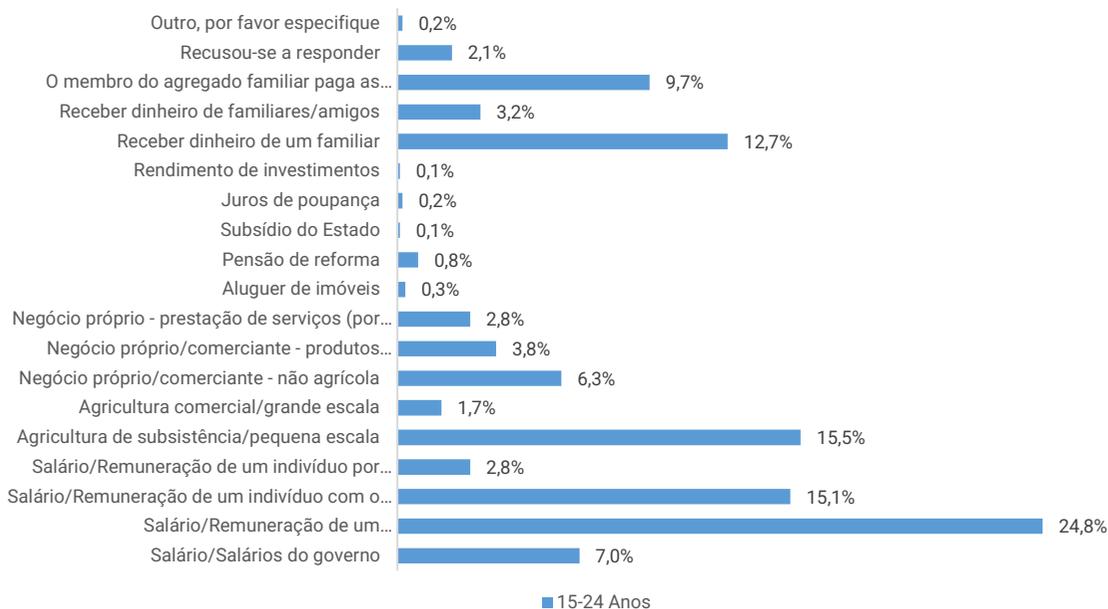


Figura 74: Fontes de rendimento - Homens (por idade I)

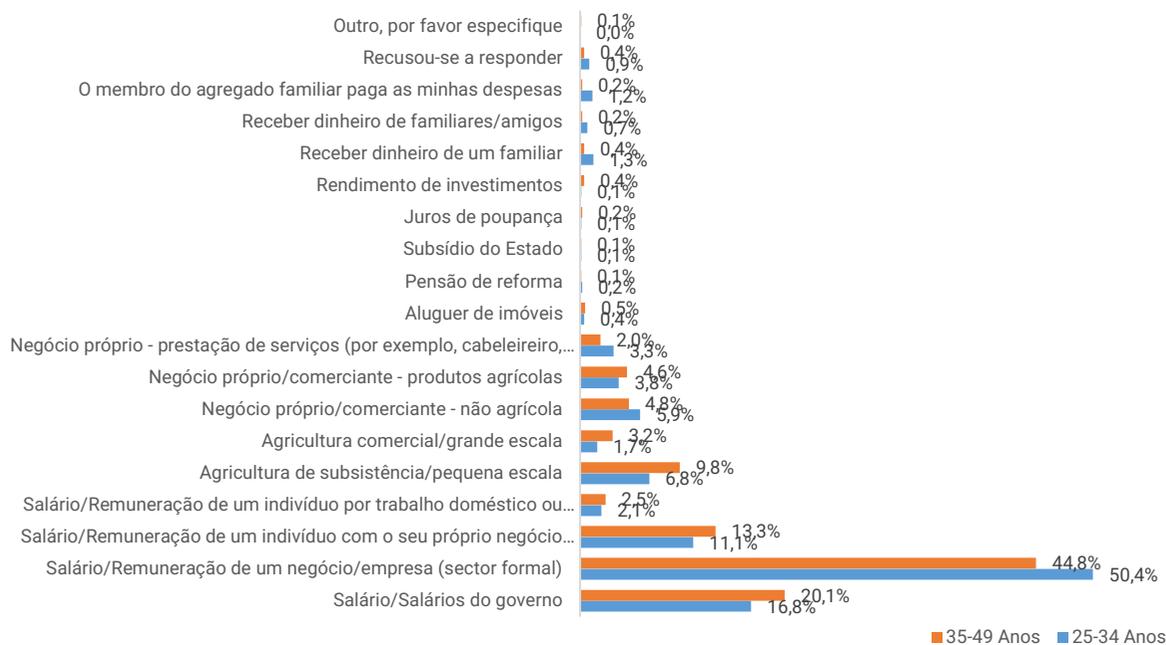


Figura 75: Fontes de rendimento - Mulheres (por idade II)



Figura 76: Fontes de rendimento - Homens (por idade II)

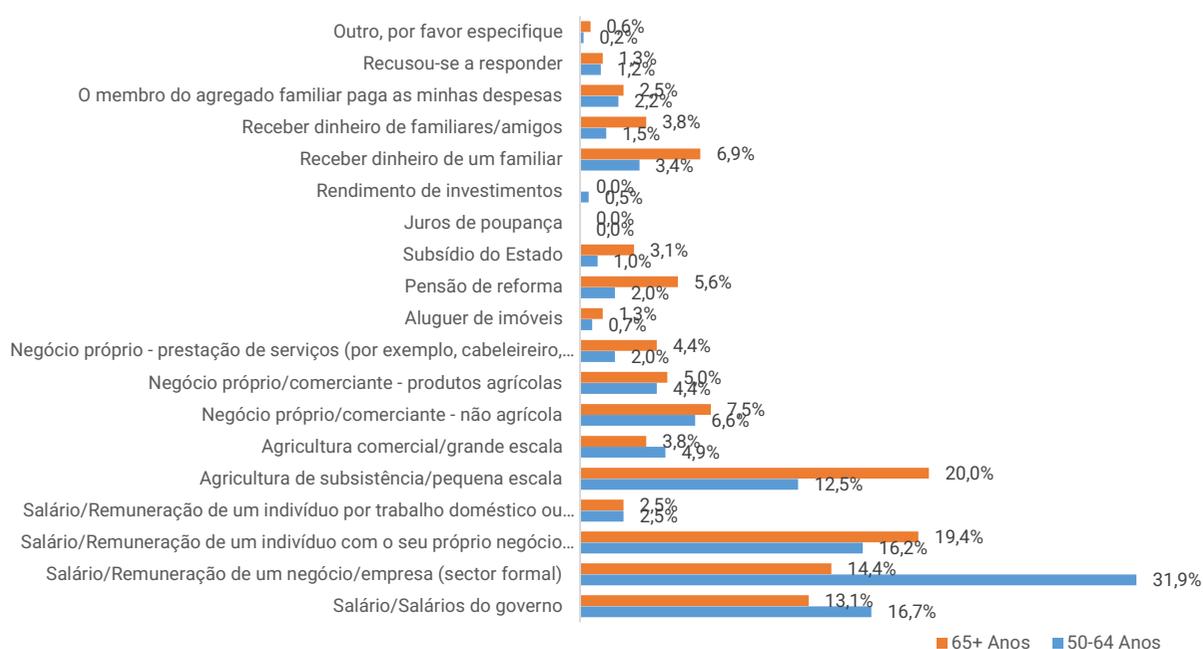
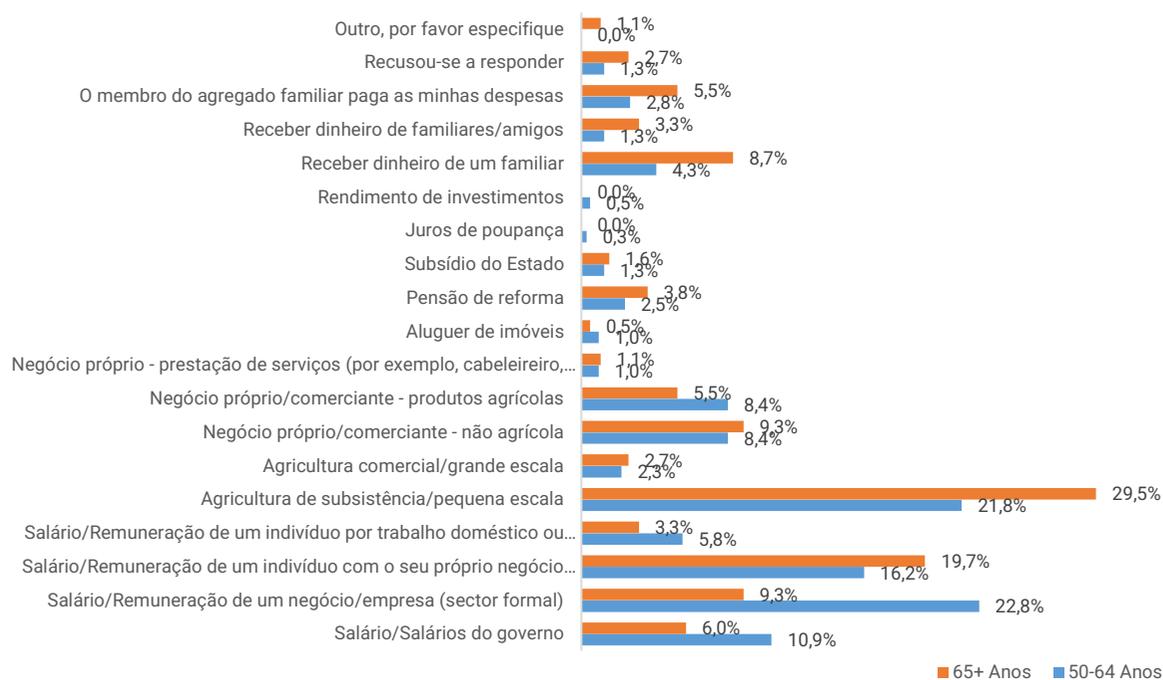


Figura 77: Fontes de rendimento - Mulheres (por idade II)



A tabela abaixo destaca as células que estão acima da média quando comparadas com outras províncias para uma determinada fonte de rendimento. Por exemplo, a população adulta de Inhambane, Manica, Cidade de Maputo, província de Maputo e Nampula tem fontes de rendimento do sector formal acima da média quando comparada com outras províncias.

Tabela 6: Fontes de rendimento (por área)

Fontes de Renda	Total	Gaza	Inhambane	Manica	Cidade de Maputo	Província de Maputo	Nampula	Niassa	Sofala	Tete	Zambézia
Salário/Salários do governo	12,9%	17,3%	8,8%	7,9%	5,3%	5,8%	8,3%	11,1%	20,8%	12,7%	23,0%
Salário/Remuneração de uma empresa/negócio (sector formal)	34,0%	27,2%	33,7%	34,8%	46,1%	42,5%	45,9%	21,4%	31,8%	24,0%	25,4%
Salário/Remuneração de um indivíduo com seu próprio negócio (sector informal)	12,7%	12,1%	16,8%	15,9%	18,4%	11,2%	12,4%	10,1%	10,2%	11,1%	12,7%
Salário/Remuneração de um indivíduo por trabalho doméstico ou trabalho agrícola	2,8%	2,8%	1,1%	3,7%	1,3%	4,1%	1,2%	0,8%	2,2%	11,2%	1,0%
Agricultura de subsistência/pequena escala	11,5%	13,6%	7,6%	11,2%	0,6%	1,6%	8,1%	21,0%	8,2%	14,4%	21,2%
Agricultura comercial/grande escala	2,2%	1,5%	0,1%	2,1%	0,3%	0,3%	1,6%	7,1%	1,3%	3,4%	3,2%
Próprio negócio/comerciante - não agrícola	5,7%	2,2%	8,4%	5,4%	5,9%	5,9%	7,8%	6,0%	6,4%	5,1%	3,7%
Próprio negócio/comerciante - produtos agrícolas	4,3%	2,8%	10,4%	3,4%	1,6%	2,6%	4,8%	9,4%	2,5%	5,3%	2,7%
vvv	2,5%	1,7%	2,0%	2,0%	4,1%	6,6%	2,8%	1,6%	1,9%	1,8%	1,2%
Aluguel de propriedades	0,4%	0,4%	0,4%	0,1%	0,0%	0,5%	0,2%	0,9%	0,7%	0,8%	0,3%
Pensão	0,6%	1,1%	0,7%	0,0%	1,4%	1,9%	0,2%	0,3%	0,7%	0,4%	0,1%
Subsídio do governo	0,3%	0,1%	0,3%	0,0%	0,1%	0,0%	0,2%	0,3%	0,5%	1,2%	0,3%
Juros de poupança	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,3%
Retorno sobre investimentos	0,2%	0,0%	0,5%	0,2%	0,3%	0,4%	0,0%	0,5%	0,1%	0,2%	0,0%
Recebendo dinheiro de um membro da família	4,6%	9,0%	4,9%	6,2%	6,1%	9,8%	2,4%	4,6%	7,3%	3,0%	1,8%
Recebendo dinheiro de familiares/amigos	1,4%	2,4%	1,1%	2,2%	1,6%	1,2%	1,5%	0,9%	2,4%	0,9%	0,9%
Um membro da família paga as minhas despesas	3,7%	5,5%	3,1%	4,6%	6,9%	5,7%	2,6%	3,8%	3,2%	4,6%	2,1%
Recusou-se a responder	1,0%	1,5%	1,2%	0,1%	1,9%	0,3%	0,5%	2,7%	3,6%	0,1%	0,5%
Outro, por favor especifique	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,3%	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%

Uma maioria significativa da população adulta, cerca de 92,2%, contava com uma única fonte de rendimento. Em contrapartida, uma percentagem menor de indivíduos, cerca de 6,9%, dispunha de duas fontes de rendimento.

Figura 78: N.º de fontes de rendimento

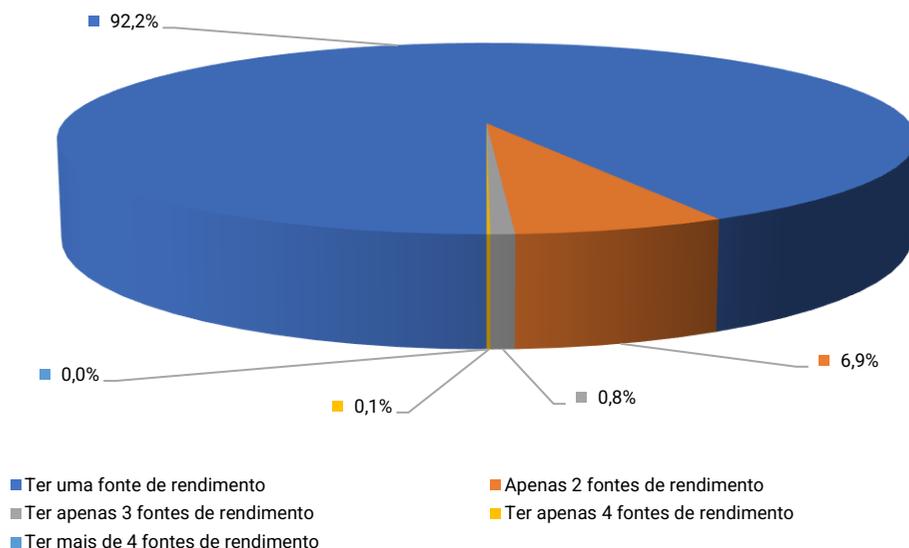


Figura 79: N.º de fontes de rendimento - Homens

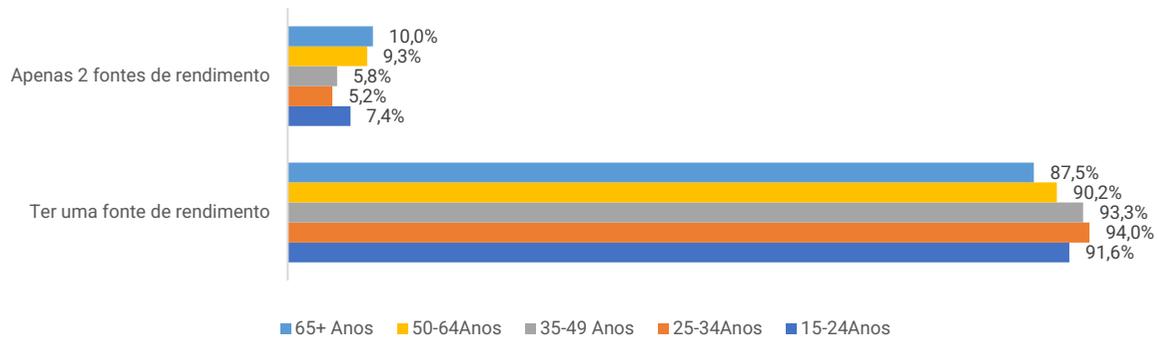
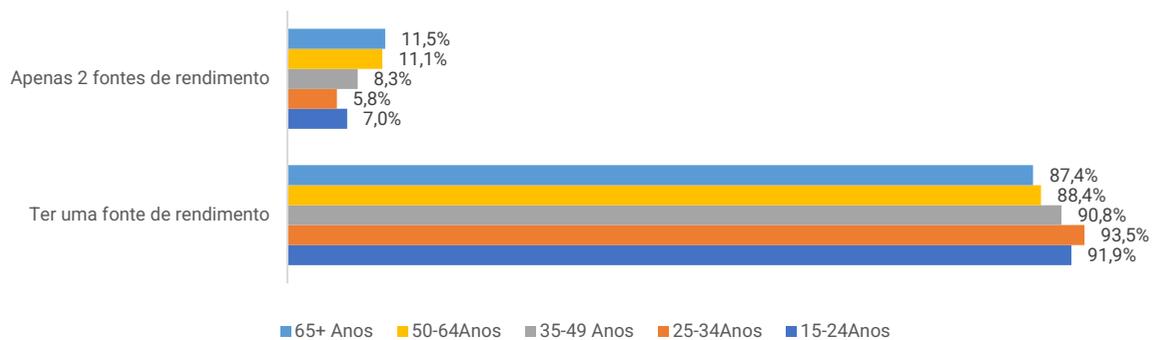


Figura 80: N.º de fontes de rendimento - Mulher



Quando comparados por grupo etário, tanto para homens como para mulheres, embora os grupos etários dos 15-24 anos e dos 65+ anos apresentem a percentagem mais baixa para uma única fonte de rendimento, quando se trata de ter duas fontes de rendimento, estes dois grupos etários são os dois primeiros entre todos os outros grupos etários. Isto indica que a geração jovem está a explorar múltiplas fontes de rendimento, ao passo que, com a idade avançada, se verifica um aumento do número de fontes de rendimento.

A principal fonte de rendimento do inquirido (para a população adulta total) é comparada com as fontes de rendimento globais da população adulta total. De acordo com as conclusões de que 92,2% têm apenas uma fonte de rendimento, não se observam diferenças significativas quando se comparam os dois gráficos. O gráfico seguinte mostra que menos mulheres (31,9%) estão empregadas no sector formal (para além dos empregos públicos) em comparação com os inquiridos do sexo masculino (38,7%). As mulheres trabalham mais na agricultura de subsistência (13,1%) do que os homens (8,4%).

Em termos de áreas geográficas urbana e rural, há mais empregos no sector formal nas zonas urbanas do que nas zonas rurais.<sup>7</sup>

<sup>7</sup> <https://www.macaubusiness.com/mozambique-average-person-earns-e26-a-month/>

## C2.11 Características dos respondentes - Principal fonte de rendimento Vs. Nível de escolaridade

A tabela abaixo destaca os 25% da população com níveis de escolaridade mais elevados em relação a cada fonte de rendimento. No que diz respeito ao sector formal como fonte de rendimento, os 25% dos inquiridos mais bem classificados possuem níveis de ensino que variam desde o ensino secundário incompleto até ao ensino técnico-profissional, incluindo o ensino secundário completo.

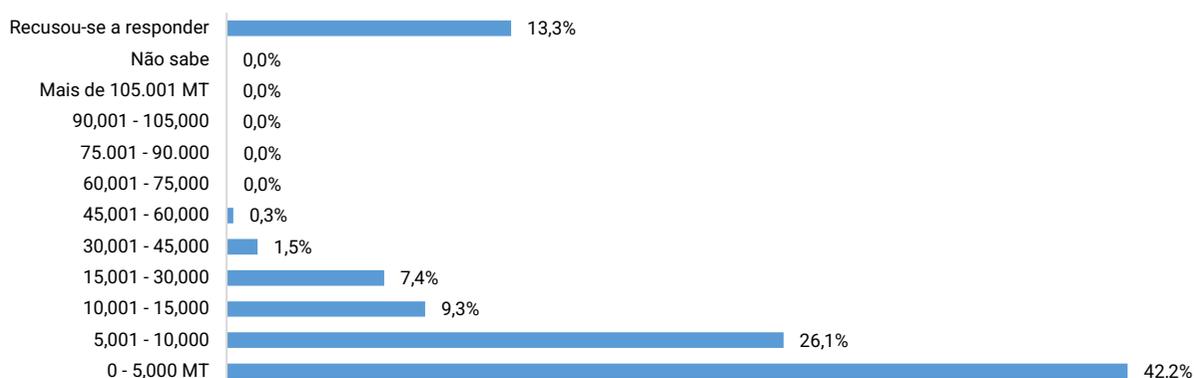
Tabela 7: Principal Fonte de Rendimento Vs. Nível de Escolaridade

Principal Fonte de Rendimento Vs. Nível de Escolaridade	Pré-escolar	Ensino primário incompleto	Ensino primário completo	Ensino secundário incompleto	Ensino secundário completo	técnico/profissional para complemento do ensino secundário	Ensino	Universidade/Politécnico Incompleto	Universidade/Politécnico completo	Pós-Graduação completa	Pós-Graduação Incompleto	Alfabetização de adultos	Sem educação formal	Recusou-se a responder	Não sabe	Outro, por favor especifique
Salário/Salários da administração pública	0.8%	3.3%	5.8%	9.2%	28.0%	27.3%	3.7%	13.1%	6.5%	2.0%	0.0%	0.2%	0.0%	0.1%	0.0%	
Salário/Remuneração de um negócio/empresa (sector formal)	0.6%	7.0%	8.0%	20.5%	34.6%	17.3%	4.3%	4.4%	1.7%	0.4%	0.2%	1.0%	0.0%	0.1%	0.0%	
Salário/Remuneração de um indivíduo com o seu próprio negócio (sector informal)	2.4%	17.0%	12.1%	33.6%	23.4%	4.9%	1.2%	2.0%	0.7%	0.5%	0.2%	1.9%	0.0%	0.1%	0.0%	
Salário/Remuneração de um indivíduo por trabalho doméstico ou trabalho agrícola	2.5%	34.6%	11.9%	25.9%	11.9%	2.5%	0.8%	1.2%	0.0%	0.0%	0.0%	8.6%	0.0%	0.0%	0.0%	
Agricultura de subsistência/pequena escala	3.8%	30.7%	16.6%	23.7%	13.1%	1.5%	0.3%	0.4%	0.3%	0.0%	0.5%	8.7%	0.1%	0.3%	0.0%	
Agricultura comercial/grande escala	5.2%	20.5%	15.7%	24.3%	20.0%	5.7%	0.0%	2.9%	0.5%	0.5%	0.5%	3.8%	0.0%	0.5%	0.0%	
Negócio próprio/comerciante - não agrícola	3.1%	17.3%	13.0%	31.6%	22.4%	4.3%	1.0%	1.2%	0.2%	0.0%	1.0%	4.3%	0.2%	0.4%	0.0%	
Negócio próprio/comerciante - produtos agrícolas	3.2%	27.5%	12.7%	26.5%	18.1%	2.2%	0.2%	0.7%	0.2%	0.0%	0.2%	7.8%	0.0%	0.5%	0.0%	
Negócio próprio - prestação de serviços (por exemplo, cabeleireiro, alfaiate, mecânico, etc.)	0.4%	12.4%	9.3%	49.6%	19.5%	3.5%	0.9%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%	0.0%	0.4%	0.0%	
Aluguer de imóveis	0.0%	25.9%	18.5%	25.9%	22.2%	3.7%	3.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
Pensão de reforma	1.8%	25.5%	7.3%	29.1%	14.5%	1.8%	5.5%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%	10.9%	0.0%	0.0%	0.0%	
Subsídio do Estado	7.1%	10.7%	17.9%	14.3%	25.0%	7.1%	0.0%	7.1%	3.6%	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%	0.0%	0.0%	
Juros de poupança	14.3%	28.6%	42.9%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
Rendimento de investimentos	0.0%	25.0%	33.3%	8.3%	16.7%	8.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.3%	0.0%	0.0%	0.0%	
Receber dinheiro de um familiar	0.9%	18.2%	7.6%	45.8%	16.1%	2.8%	3.7%	0.9%	0.7%	0.4%	0.2%	2.4%	0.2%	0.2%	0.0%	
Receber dinheiro de familiares/amigos	1.8%	16.1%	8.9%	42.0%	17.9%	4.5%	0.9%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%	0.0%	0.0%	
O membro do agregado familiar paga as minhas despesas	3.4%	15.5%	12.4%	47.6%	12.9%	1.3%	1.3%	0.5%	0.5%	0.3%	0.3%	3.7%	0.0%	0.3%	0.0%	
Recusou-se a responder	8.6%	21.0%	15.2%	31.4%	15.2%	1.9%	0.0%	1.0%	1.0%	0.0%	0.0%	2.9%	0.0%	1.9%	0.0%	
Outro, por favor especifique	2.2%	24.0%	10.0%	38.0%	12.9%	3.7%	1.8%	0.7%	0.4%	0.0%	0.0%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	

## C2.12 Características do respondente - Rendimento mensal

A maior proporção da população adulta, 42,2%, auferem um rendimento mensal igual ou inferior a 5.000 MT, enquanto os 26% seguintes a auferirem entre 5001 - 10000 MT por mês. Assim, 77,5% da população adulta ganha igual ou menos de 15.000 MT por mês.

Figura 81: Rendimento mensal



Relativamente ao género, 46% das mulheres ganham igual ou inferior a 5.000 MT por mês, em comparação com 38,5% dos homens. Quanto à diferença entre as áreas rurais e urbanas para o mesmo escalão de rendimento, foi de cerca de 3%, com a população adulta rural tendo uma representação neste escalão.<sup>8</sup>

Figura 82: Rendimento mensal – Homens e Mulheres

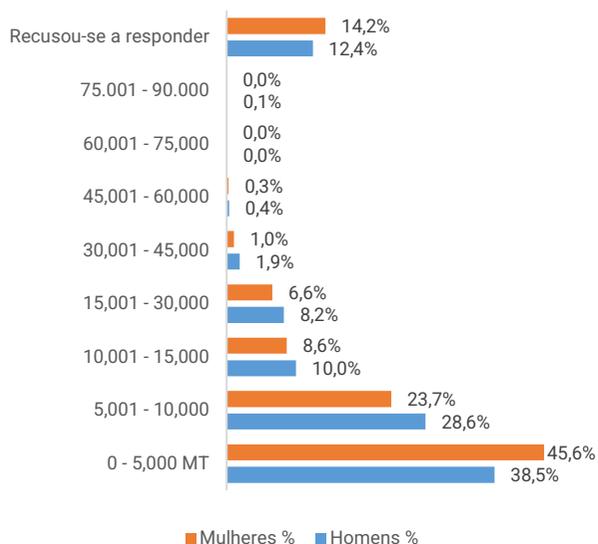
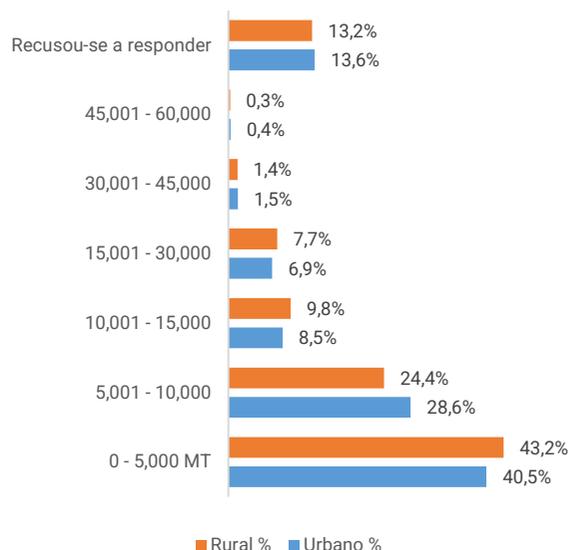


Figura 83: Rendimento mensal – Urbano e Rural



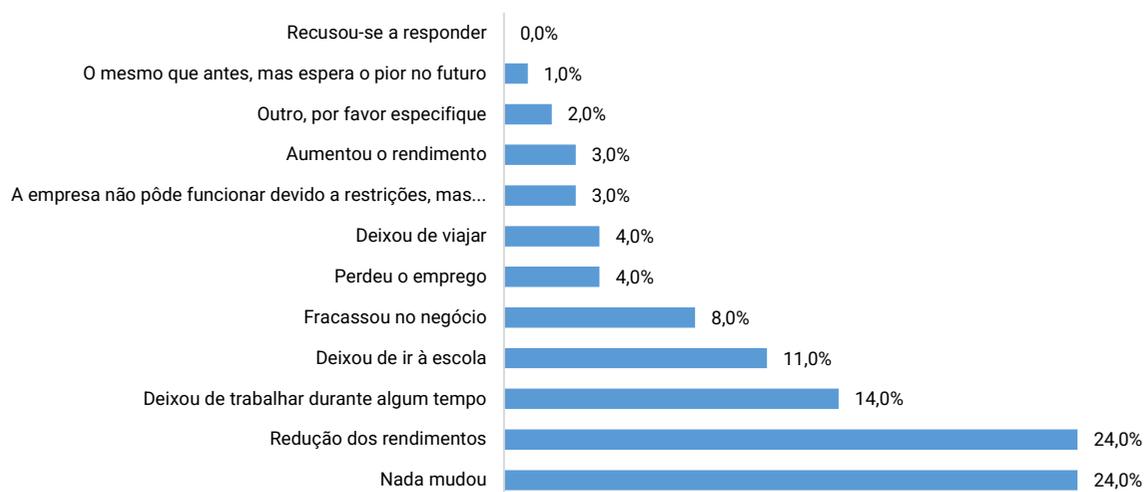
<sup>8</sup> <https://www.macaubusiness.com/mozambique-average-person-earns-e26-a-month/>

### C3 Impacto da Covid 19

Entre a população adulta, foram comunicados vários impactos em resultado da crise socioeconómica da COVID-19. Cerca de 24% registaram uma redução do rendimento, enquanto 14% deixaram temporariamente de trabalhar. Além disso, 4% dos inquiridos perderam o emprego devido ao impacto da pandemia. Além disso, 11% relataram efeitos negativos nos seus negócios devido à COVID 19. Curiosamente, 24% da população adulta declarou não ter sentido qualquer impacto.

É de salientar que não foram observadas diferenças significativas em termos do impacto da COVID-19 entre homens e mulheres, bem como entre zonas urbanas e rurais.

Figura 84: Impacto da Covid 19 nos meios de subsistência/rendimento



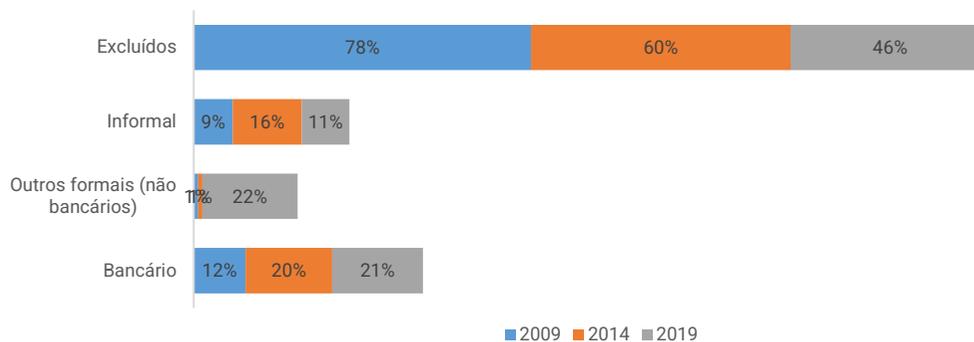
### C4 Inclusão financeira Dados relativos à procura

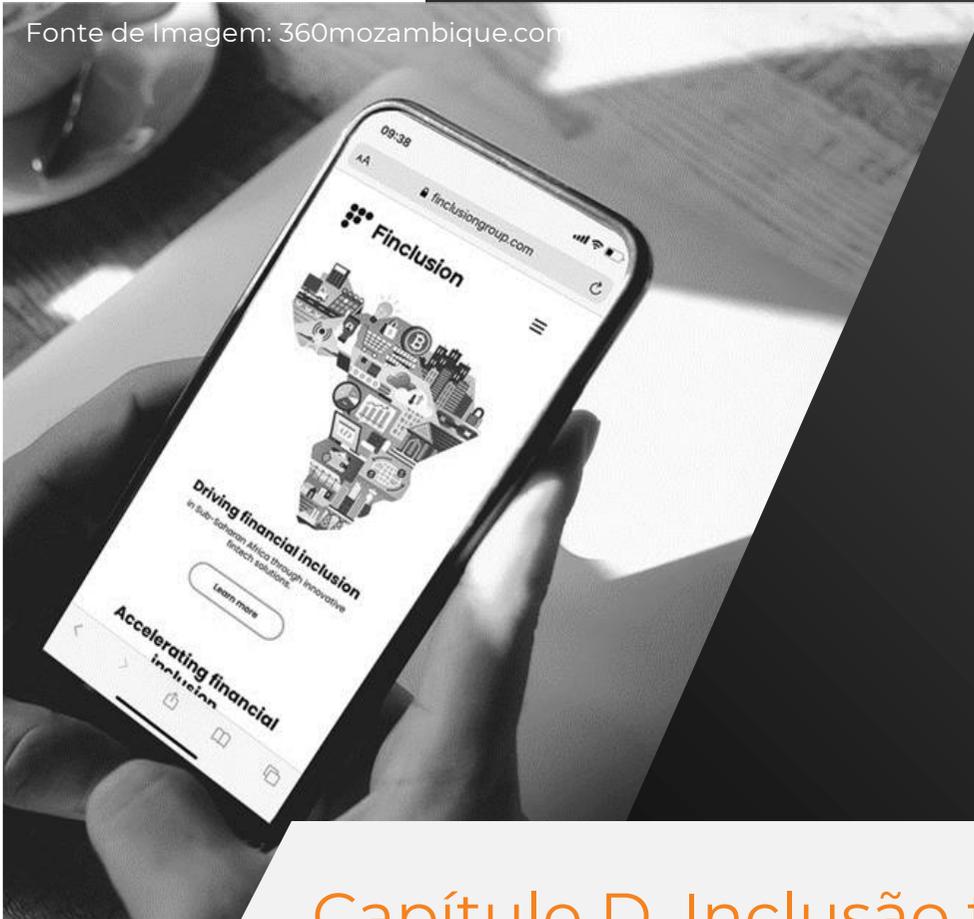
Em Moçambique, o Inquérito ao Consumidor (FinScope) realizou inquéritos de inclusão financeira em 2009, 2015 e 2019. Os resultados do inquérito FinScope 2019 revelaram várias conclusões importantes:

- Apenas 21% da população adulta (16 anos ou mais) tinha uma conta bancária, o que indica um nível relativamente baixo de inclusão financeira.
- A proporção de excluídos financeiramente em Moçambique era elevada, com quase 46% dos adultos excluídos dos serviços financeiros formais.
- Aproximadamente 22% dos adultos em Moçambique utilizaram outros produtos ou serviços financeiros formais (não bancários), enquanto que 11% confiaram apenas em soluções financeiras informais para gerir as suas finanças.
- As disparidades de género no acesso financeiro eram evidentes, com os homens adultos a terem taxas mais elevadas de titularidade de contas bancárias do que as mulheres. Registou-se uma diferença de 8 pontos percentuais entre homens e mulheres, com 48% das mulheres adultas a serem financeiramente excluídas, em comparação com 43% dos homens adultos.

Estas conclusões sublinham a necessidade de esforços direccionados para melhorar a inclusão financeira em Moçambique, particularmente para as mulheres e para os que estão actualmente excluídos dos sistemas financeiros formais.

Figura 85: Vertente Acesso Financeiro em Moçambique (2009, 2014 e 2019)





## Capítulo D. Inclusão financeira

### D1 Dimensão de Acesso

O acesso a produtos financeiros é normalmente medido utilizando dados do lado da oferta recolhidos pelos reguladores. No entanto, para efeitos deste inquérito, o acesso é avaliado com base na percentagem de inquiridos que declararam ter uma conta bancária ou uma conta de dinheiro móvel. De acordo com os resultados deste inquérito, em Moçambique, 48% dos adultos têm actualmente uma conta bancária.

Após uma análise mais aprofundada dos diferentes grupos etários, verificou-se que o grupo etário dos 25-34 anos destaca-se com a maior taxa de posse de contas bancárias, com 61% dos indivíduos a possuir contas bancárias. Em segundo lugar, temos o grupo etário dos 35-49 anos, no qual 57% das pessoas têm contas bancárias. Por outro lado, a percentagem mais baixa de posse de contas bancárias foi observada entre os indivíduos do grupo etário dos 15-24 anos, com apenas 27% de posse de contas bancárias.

Entre a população adulta, os indivíduos que concluíram o ensino secundário ETP+, ou que tinham o ensino universitário ou pós-universitário incompleto/completo eram mais susceptíveis de possuir contas bancárias. A percentagem mais elevada de titulares de contas bancárias (66%) foi registada entre os trabalhadores por conta de outrem, seguidos dos reformados e dos trabalhadores por conta própria.

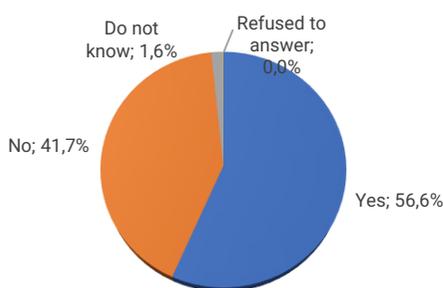
Entre os indivíduos que trabalham na agricultura, silvicultura e pesca, apenas 53% tinham uma conta bancária, enquanto que no sector do comércio e finanças, 56% possuíam uma. De notar que os indivíduos que obtêm o seu rendimento de um trabalho formal e recebem salários ou vencimentos do governo têm uma percentagem mais elevada de contas bancárias do que os outros.

Em termos de serviços financeiros digitais, cerca de 83% da população adulta do país tem acesso a uma conta móvel ou a serviços de moeda eletrónica. Uma esmagadora maioria de 81% sente-se confiante em transferir dinheiro eletronicamente, o que reflecte um elevado nível de confiança nessas transacções. No entanto, no que diz respeito à compra de produtos ou serviços online, apenas 55% dos inquiridos manifestaram confiança em efetuar transacções online.

## D1.1 O chefe de família tem conta bancária.

O estudo mostra que 57% dos chefes de família têm uma conta bancária, com uma percentagem mais elevada de chefes de família nas zonas urbanas (64%) com conta bancária em comparação com as zonas rurais

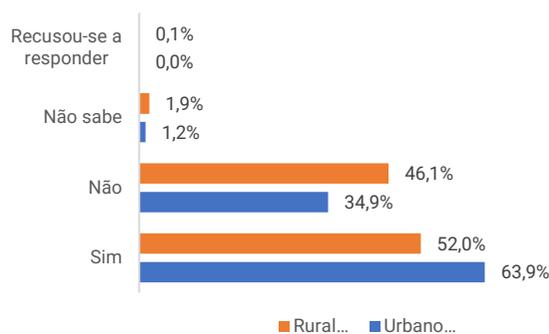
Figura 87: O chefe de família tem conta bancária (global)



(n)=10988

rurais  
(52%).

Figura 86: O chefe de família tem conta bancária (por área)



## D1.2 Conta bancária do respondente

Em Moçambique, 48% dos adultos têm conta bancária, o que representa um aumento significativo em comparação com as conclusões do inquérito FinScope 2019, onde a taxa global de posse de contas bancárias era de 21%. Entre as províncias inquiridas, Manica apresentou a menor percentagem de contas bancárias, seguida de Niassa e Tete. Por outro lado, Nampula apresentou a maior percentagem de posse de contas bancárias.

Ao considerar a penetração rural, a província de Manica teve a percentagem mais baixa de contas bancárias, indicando um acesso limitado aos serviços bancários nas zonas rurais. Da mesma forma, as províncias de Manica e Niassa registaram a menor penetração urbana, sugerindo níveis mais baixos de serviços bancários nos centros urbanos dessas províncias.

Figura 88: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária em Moçambique

Figura 89: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária por província

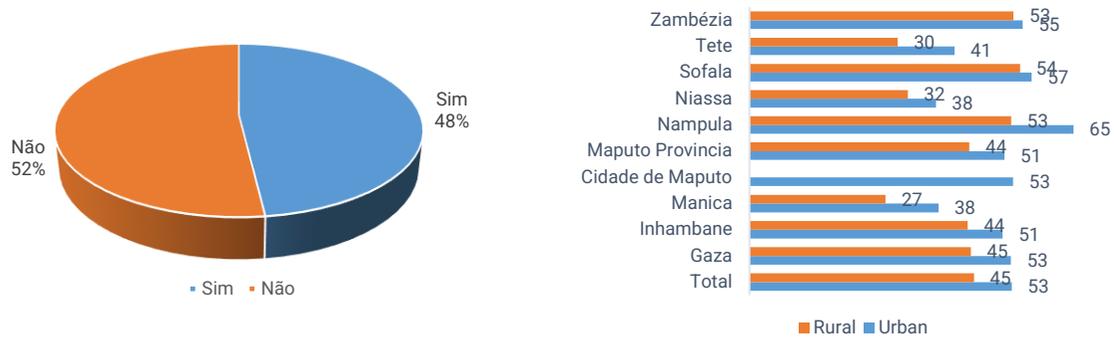
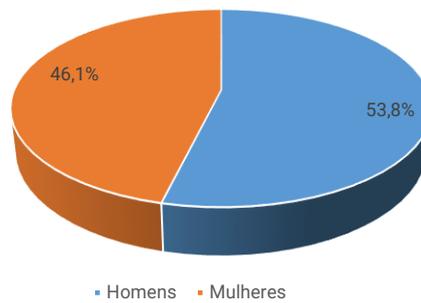


Figura 90: Repartição da titularidade de contas bancárias em função do género

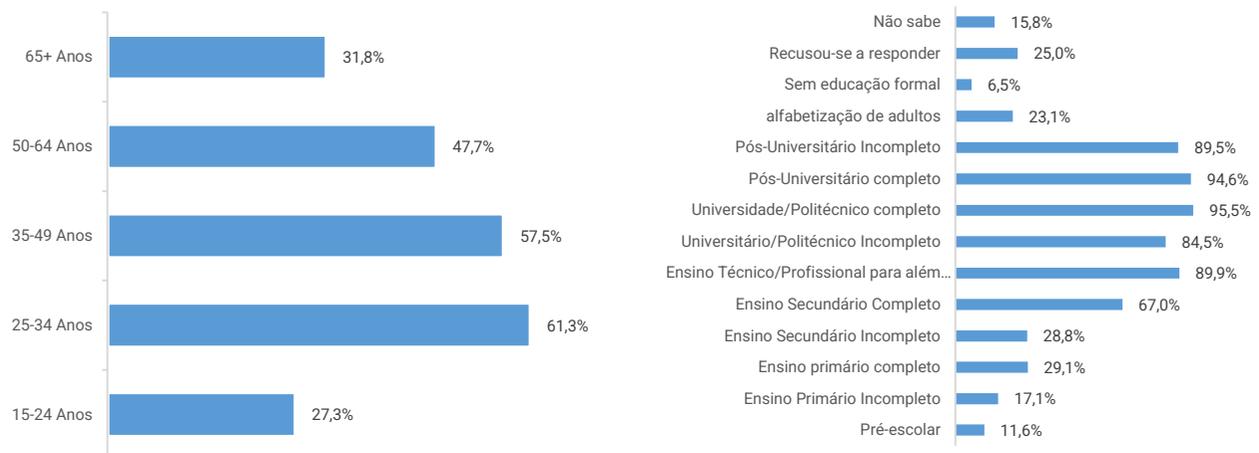


A distribuição por género da titularidade de contas bancárias indica que, entre os inquiridos, a titularidade de contas bancárias por parte dos homens é ligeiramente superior à das mulheres. Entre os grupos etários, a percentagem mais elevada de contas bancárias é observada no grupo etário dos 25-34 anos, com 61% dos indivíduos com contas bancárias. Segue-se o grupo etário dos 35-49 anos, em que 57% dos adultos têm contas bancárias. Em contrapartida, a percentagem mais baixa de contas bancárias regista-se no grupo etário dos 15-24 anos, com apenas 27% dos indivíduos com contas bancárias.

Ao considerar o nível de escolaridade, os indivíduos que concluíram o ensino secundário, ETP+ ensino secundário, e com ensino universitário ou pós-universitário incompleto/completo apresentam as maiores proporções de posse de contas bancárias. As taxas de titularidade de contas bancárias variam dentro deste grupo, indo de 67% para os que tinham completado o ensino secundário até 95% ou mais para os que tinham completado o ensino universitário e pós-universitário. Este facto indica uma correlação positiva entre níveis de escolaridade mais elevados e a titularidade de contas bancárias.

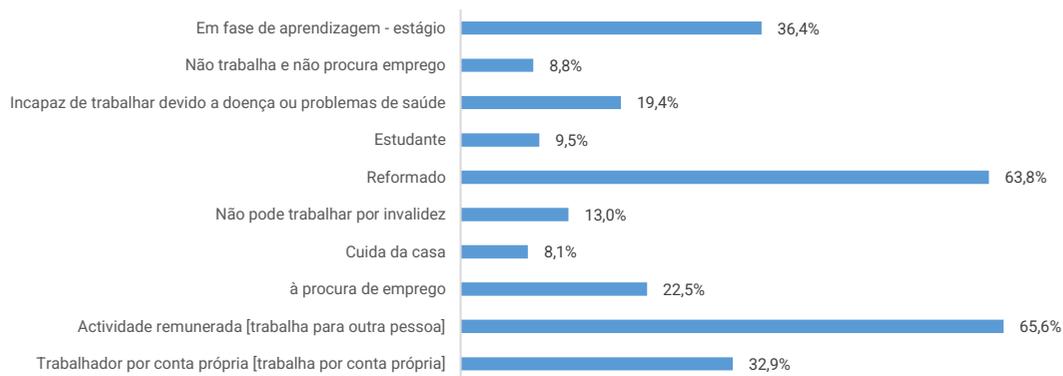
Figura 91: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária (por categoria de idade)

Figura 92: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária (em função da educação)



No que diz respeito à situação laboral, a percentagem mais elevada de contas bancárias (66%) foi observada entre os indivíduos que exerciam uma actividade remunerada. Este grupo revela uma forte presença no sistema bancário, o que indica um maior nível de inclusão financeira. Seguem-se os indivíduos reformados e os trabalhadores por conta própria, ambos com uma percentagem considerável de contas bancárias. Estes resultados sugerem que os indivíduos com fontes de rendimento estáveis, como o emprego regular ou as prestações de reforma, são mais susceptíveis de ter contas bancárias, o que lhes permite gerir as suas finanças de forma mais eficaz.

Figura 93: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária (Situação laboral)



Apenas 53% da população adulta que trabalha na agricultura, silvicultura e pesca tem uma conta bancária, enquanto uma percentagem ligeiramente superior de 56% que trabalha no comércio e finanças tem uma conta bancária. Isto indica que os indivíduos que trabalham no sector do comércio e das finanças têm mais probabilidades de ter acesso a serviços bancários do que os que trabalham em sectores relacionados com a agricultura.

Além disso, os indivíduos que têm fontes de rendimento provenientes do trabalho formal, como salários ou pagamentos do governo, observam uma maior percentagem de contas bancárias em comparação com os que têm outras fontes de rendimento. Nomeadamente, os indivíduos que dependem do rendimento da

agricultura observam uma das percentagens mais baixas de posse de contas bancárias, com cerca de 20% dos inquiridos. Isto sugere uma potencial lacuna na inclusão financeira no sector agrícola.

Relativamente ao escalão de rendimento, a percentagem mais elevada de indivíduos com contas bancárias (cerca de 80% e acima) está presente entre a população adulta que ganha entre 10.001-60.000 MT por mês.

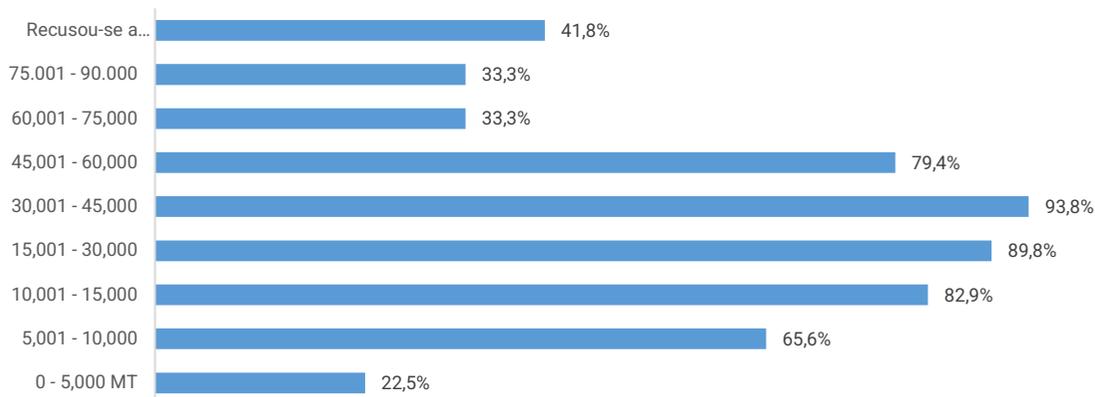
Figura 94: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária (sector empresarial)



Figura 95: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária (Fontes de rendimento sensatas)



Figura 96: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária (rendimento mensal)



### D1.3 Conta móvel e de moeda electrónica

Cerca de 83% da população adulta dispunha de uma conta móvel ou conta de moeda electrónica no país. Em termos de área, 88% tinham acesso a estes serviços nas zonas urbanas, contra 81% nas zonas rurais. A diferença entre o acesso de homens e mulheres a estes serviços é de 6 a 7 pontos percentuais, sendo que os homens têm um acesso mais elevado.<sup>9</sup>

Figura 97: Inquiridos com conta móvel ou conta de moeda electrónica (%)

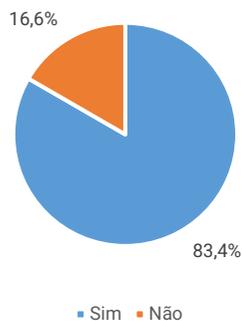


Figura 99: Inquiridos com conta móvel ou conta de moeda electrónica, por sexo, na zona urbana (%)

Figura 98: Inquiridos com conta móvel ou conta de moeda electrónica por área (%)

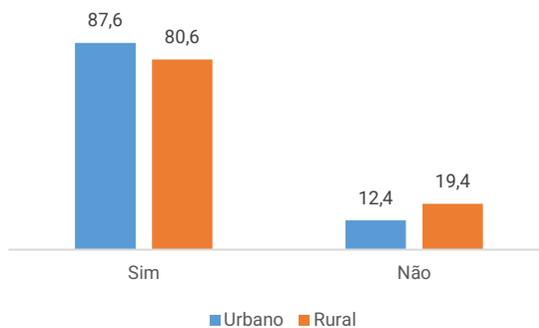
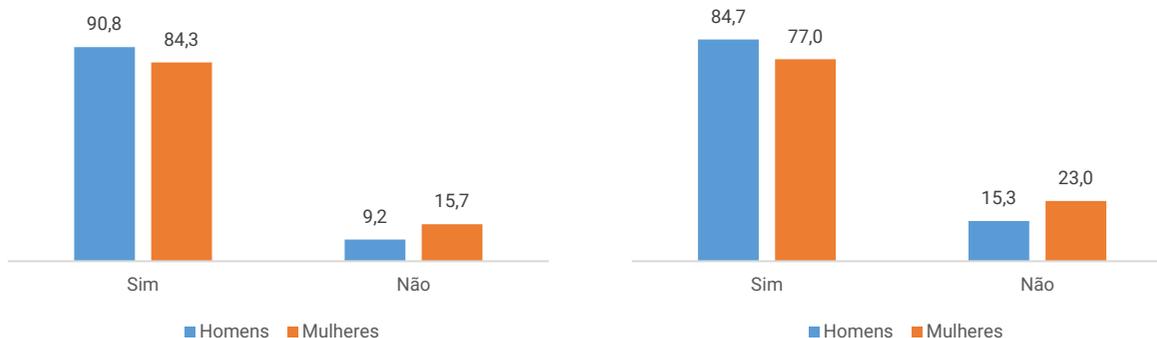


Figura 100: Inquiridos com conta móvel ou conta de moeda electrónica, por sexo, na zona rural (%)

<sup>9</sup> <https://www.statista.com/statistics/1250411/share-of-adult-population-with-mobile-money-account-in-mozambique/>



## D2 Dimensão de uso

Esta secção apresenta os resultados do inquérito sobre a dimensão da utilização dos produtos financeiros, centrando-se na população que não só acede a estes produtos, como também os possui e utiliza activamente. Os aspectos relacionados com a utilização revelam as escolhas e os comportamentos subjacentes às preferências por determinados produtos financeiros e institucionais, influenciados pelo perfil socioeconómico do segmento populacional.

Os resultados do inquérito destacam que Moçambique é predominantemente uma economia dependente de dinheiro físico, o que se reflecte no facto de 2/3 da população adulta receber a sua principal fonte de rendimento em dinheiro, enquanto apenas um terço a recebe através de bancos. Além disso, uma percentagem mais elevada de adultos recebe dinheiro mensalmente e, com um nível mais baixo de rendimento excedentário, apenas 38% da população se dedica à poupança. É importante notar que, apesar de quase 50% da população adulta ter contas bancárias no país, são necessárias mais iniciativas para promover e incentivar o comportamento de poupança entre a população. Devido aos impactos da COVID-19 e outros factores económicos, apenas um quinto da população adulta em Moçambique contraiu empréstimos de várias instituições no último ano. Isto indica um baixo nível de empréstimos, potencialmente devido às condições económicas difíceis. Para estimular o crescimento económico e o desenvolvimento, é importante investir na educação e nos negócios, uma vez que isto pode ter um impacto positivo na procura de empréstimos. Incentivar a concessão de empréstimos adicionais para fins produtivos seria benéfico para os indivíduos e para a economia em geral.

Em termos de penetração de seguros, Moçambique apresenta taxas mais elevadas em comparação com a média global de 7% (Statista, 2021). Isto representa uma oportunidade para alavancar os serviços de seguros para lidar com os riscos crescentes enfrentados por indivíduos e empresas, incluindo riscos climáticos, de vida e não vida. Através da promoção de produtos de seguros e da sensibilização para os seus benefícios, as pessoas e as empresas podem atenuar os efeitos adversos de acontecimentos imprevistos e reforçar a sua resiliência financeira. Relativamente aos regimes de pensões, globalmente apenas 32,5% da população em idade activa contribui para esse regime, com uma contribuição da força de trabalho de 53,7% globalmente (ILO 2021).<sup>10</sup>

<sup>10</sup> WIDER Working Paper 2022/95.

Em Moçambique, apenas 14% dos adultos têm produtos de pensão, indicando espaço para melhorias em termos de acesso e utilização destes produtos no país. Incentivar mais indivíduos a participar em regimes de pensões pode ajudar a garantir o seu futuro financeiro e assegurar uma reforma mais estável.

Em suma, para fomentar uma cultura de poupança e melhorar o bem-estar financeiro, devem ser envidados esforços para aumentar a sensibilização e fornecer recursos que permitam aos indivíduos poupar de forma mais eficaz. Ao promover a literacia financeira e ao oferecer produtos e serviços financeiros adequados, o objectivo de aumentar a taxa de poupança pode ser alcançado, contribuindo, em última análise, para a resiliência e estabilidade financeiras globais da população.

Além disso, é necessário melhorar o acesso ao crédito, aumentar a consciencialização sobre os produtos de seguros e promover a participação nos regimes de pensões em Moçambique. Estas iniciativas podem contribuir para o bem-estar financeiro geral e a resiliência dos indivíduos e da economia.

## D2.1 Poupança

Cerca de 36% da população adulta poupava em bancos e 32% poupava em casa, 18% dos depositantes recorriam a associações comunitárias, 12% a fundos de poupança/colectores e 13% a clubes de poupança. mais de metade (69%) da população adulta poupava num só tipo de instituição, enquanto 25% utilizava duas instituições para as suas poupanças. Apenas 24% poupavam em instituições formais e informais.

Figura 101: Participantes que poupam dinheiro em Moçambique (%)



Figura 102: Participantes que poupam dinheiro (por área)

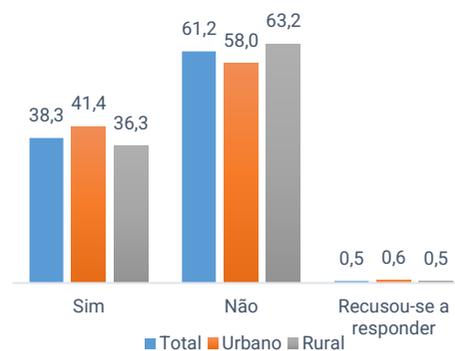
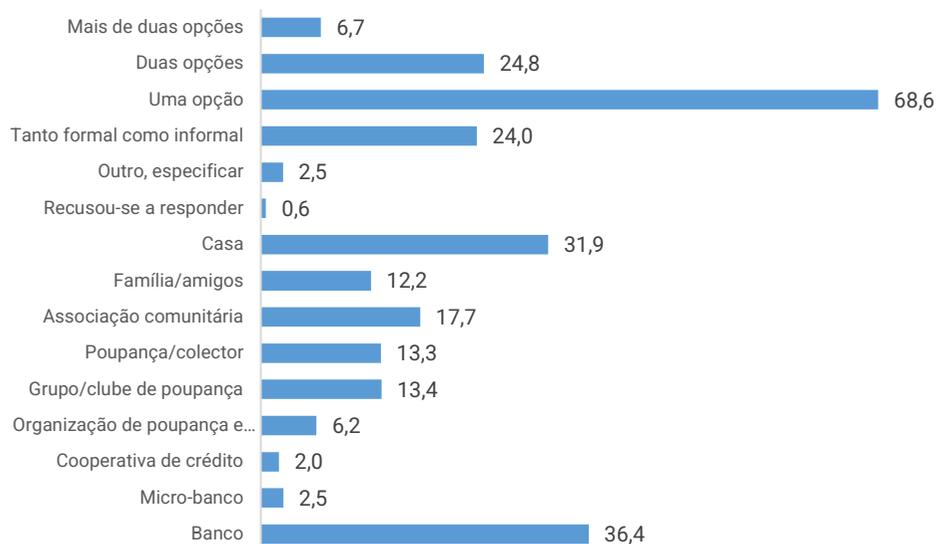


Figura 103: Tipo de instituição utilizada para depositar poupanças (%)



Entre mulheres e homens, os homens utilizam mais os bancos para as suas poupanças (34%) do que as mulheres (29%). Em termos de zonas urbanas versus zonas rurais, os bancos eram mais utilizados para as poupanças em 5 pontos percentuais. É surpreendente verificar que os homens poupam mais em casa (5 pontos percentuais) do que as mulheres.

Além disso, a população urbana estava a poupar mais em casa (36%) do que a rural (29%). As mulheres poupavam mais em associações comunitárias (18%) em comparação com 13% dos homens. Além disso, as poupanças em associações comunitárias eram mais elevadas nas zonas rurais (21%) do que nas zonas

urbanas (13%). Os grupos de poupança eram mais preferidos e utilizados pelas mulheres do que pelos homens.

Figura 104: Tipo de instituição utilizada para depositar poupanças, por zona (%)

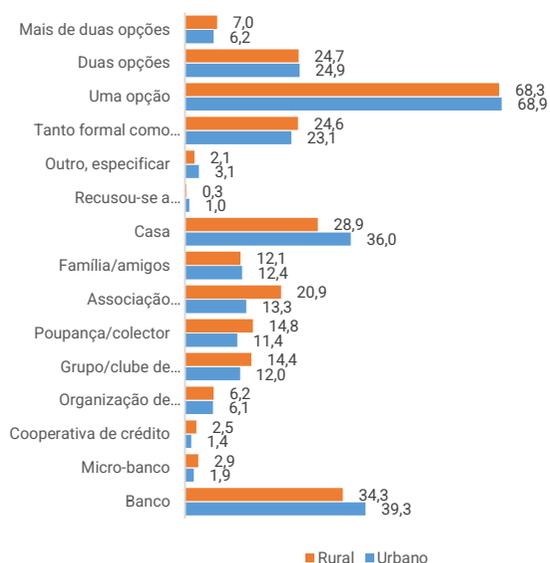
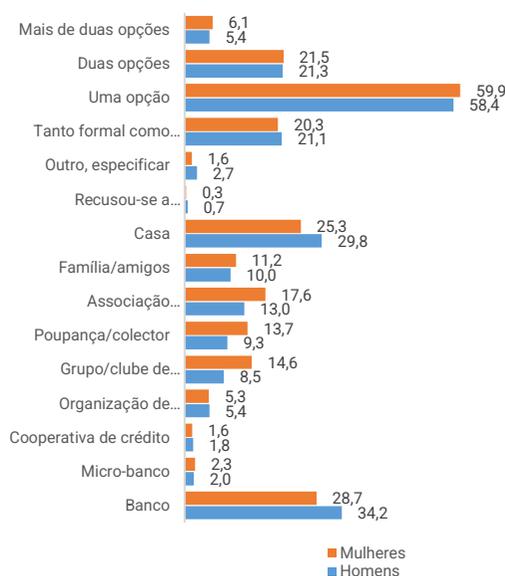


Figura 105: Tipo de instituição utilizada para depositar poupanças, por género (%)



Em termos de motivos para poupar, 61% dos que poupam, poupam para emergências, 34% poupam para fazer face às necessidades quotidianas do agregado familiar e 22% para fazer face a despesas médicas, 14% poupam para fazer face a necessidades de educação e 13% para fazer face a necessidades de expansão dos respectivos negócios.

## D2.2 Empréstimo

O estudo revela que apenas 20% da população adulta contraiu empréstimos nos últimos 12 meses à data da pesquisa. A diferença entre os empréstimos contraídos pelo grupo etário de 15 anos ou mais nas zonas urbanas e nas zonas rurais é de apenas dois pontos percentuais, sendo que nas zonas rurais é mais elevada (80%).

Embora 27% tenham acedido a empréstimos bancários, 40% recorreram a familiares/amigos para satisfazer as suas necessidades de crédito, 15% dos beneficiários de empréstimos nos últimos 12 meses obtiveram-nos de associações comunitárias, 13% de grupos/clubes de poupança e 7% de prestamistas.

Figura 106: Participantes que pediram dinheiro emprestado nos últimos 12 meses

Figura 107: Participantes que pediram dinheiro emprestado, por zona (%)

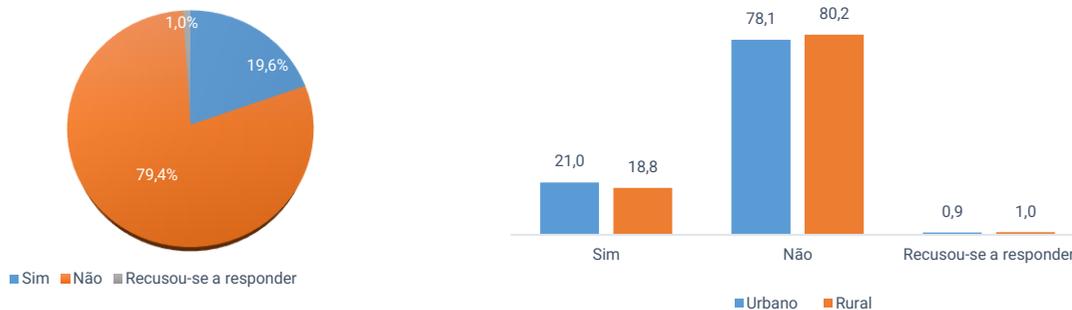
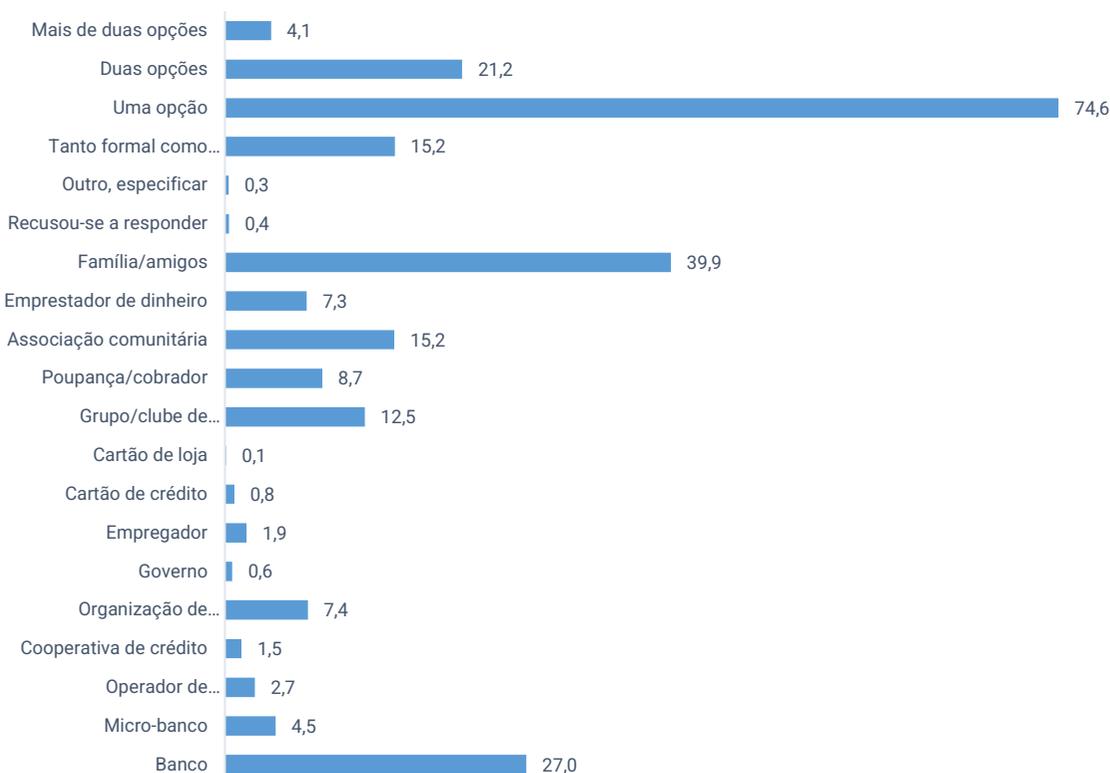


Figura 108: Origem dos empréstimos (%)



## D2.3 Seguros

Cerca de 17% da população tem seguro em Moçambique, sendo que os homens têm uma taxa de posse de seguros mais elevada em comparação com as mulheres. A diferença entre as zonas urbanas e rurais em termos de posse de seguros é de apenas 2 pontos percentuais, com as zonas urbanas a registarem uma percentagem mais elevada de 18%.

Figura 109: Posse de seguro em Moçambique (%)

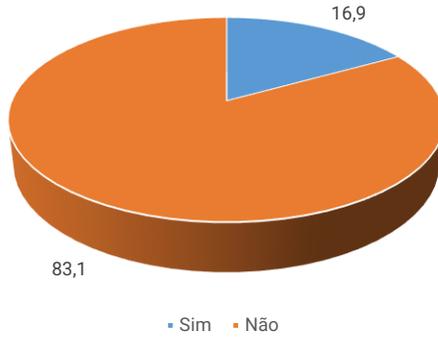


Figura 111: Posse de seguro por área em Moçambique (%)

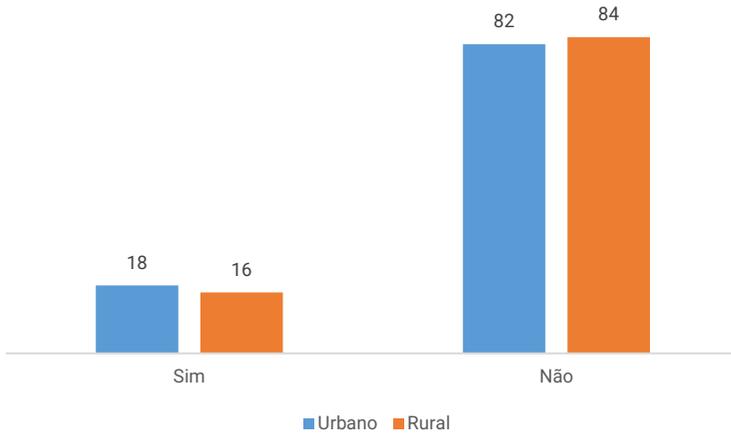


Figura 112: Titularidade de seguros por Género

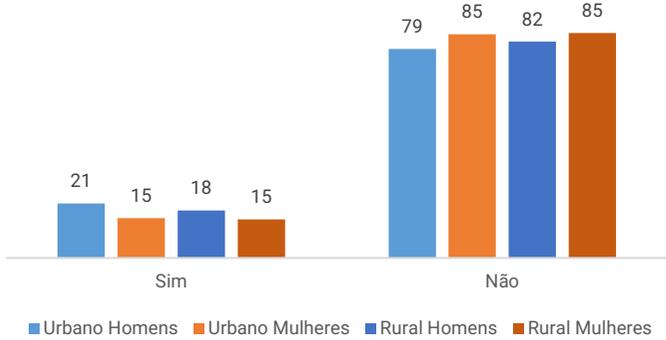


Figura 110: Tipo de seguro por área (%)

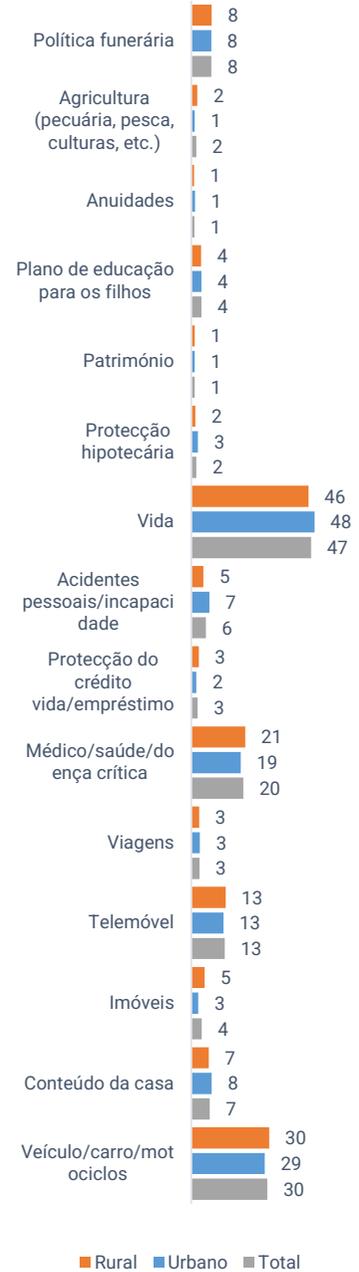


Figura 113: Seguro de curto prazo por sector (%)

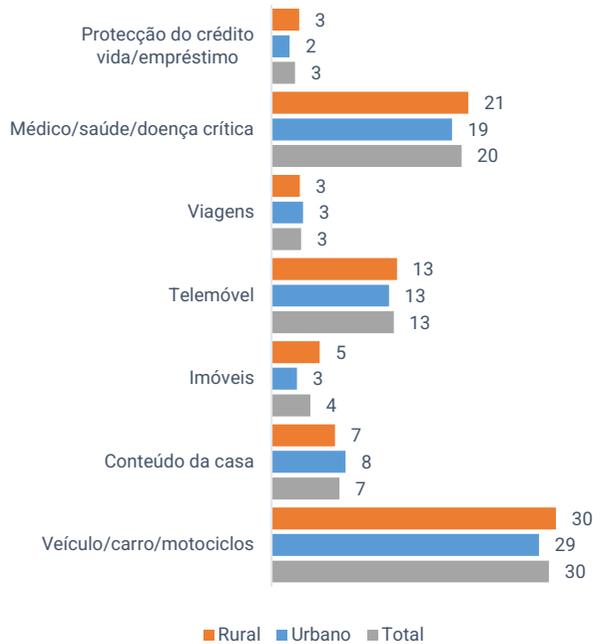
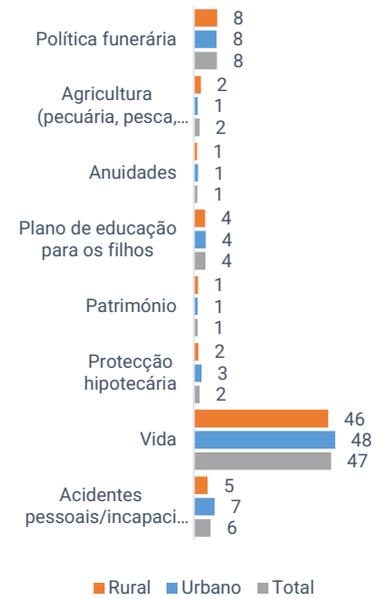


Figura 114: Seguro de longa duração por zona e situação profissional (%)



O maior número de apólices de seguro subscritas diz respeito ao seguro de vida (47%), seguido do seguro automóvel (30%) e do seguro médico (20%). A diferença entre as zonas urbanas e rurais no que respeita à subscrição destas apólices é mínima, o que revela uma preferência igual pelos seguros em todas as zonas geográficas.

## D2.4 Pensão

Cerca de 14% da população adulta tem fundos de pensões no país. A percentagem de beneficiários de fundos de pensões nas zonas urbanas e rurais é quase idêntica, com uma diferença de apenas 1 ponto percentual. A percentagem mais elevada é de 48%, que contribuíram exclusivamente para os respectivos fundos de pensões. Apenas 35% das pessoas que contribuíram para o fundo de pensões foram cobertas

Figura 115: Participantes que têm um fundo de pensões em Moçambique (%)

por uma entidade patronal.

Figura 116: Participantes que têm um fundo de pensões por área

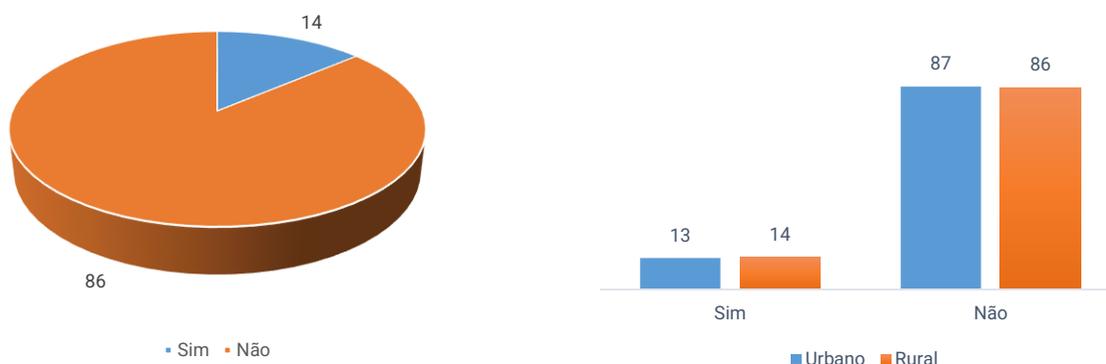
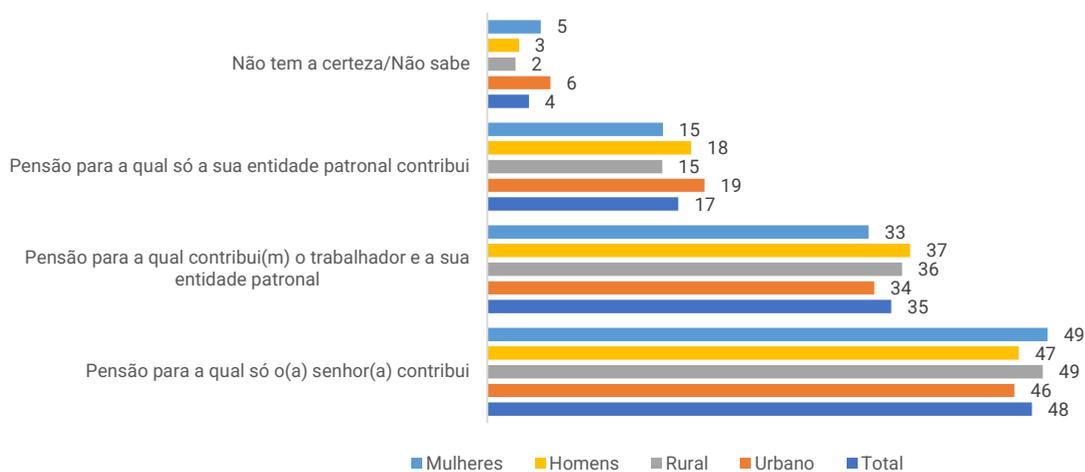


Figura 117: Tipo de pensão (por área, género)



## D2.5 Transacções - Frequência de uso e formas de receber dinheiro.

Cerca de 69% da população adulta recebe dinheiro mensalmente, 11% diariamente e 10% sazonalmente. Não existe uma diferença significativa entre as zonas urbanas e rurais no que respeita à frequência com que o dinheiro é recebido. Em termos de homens e mulheres, a percentagem de mulheres que recebe dinheiro mensalmente é menor do que a dos homens, ao passo que o número de mulheres que recebe dinheiro sazonalmente é maior nas zonas urbanas e rurais do que a dos homens.

Figura 118: Frequência de Recebimento de dinheiro

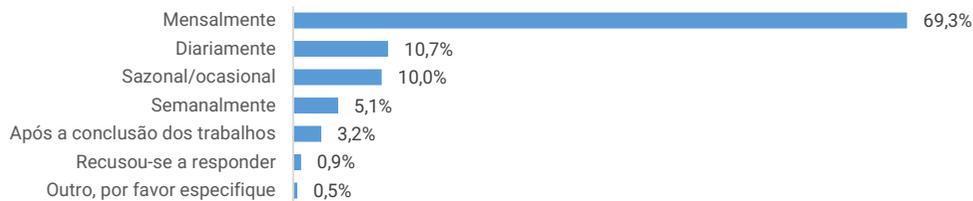
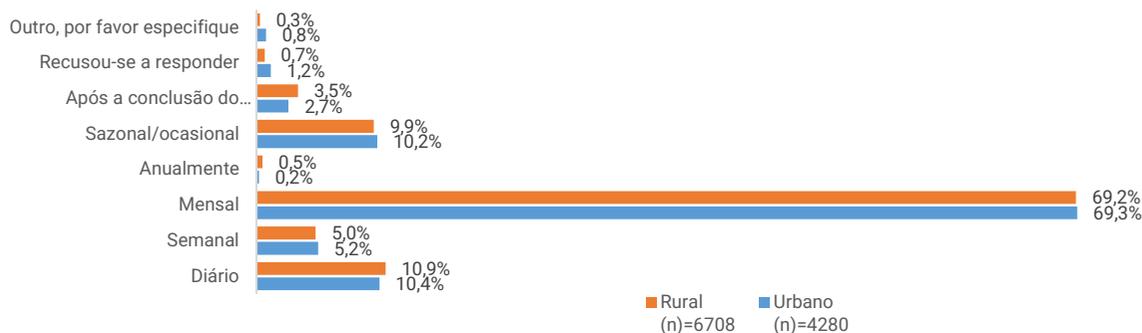


Figura 119: Frequência de Recebimento de dinheiro (por área)



Em termos de principal fonte de rendimento, cerca de 66% da população adulta recebe a sua principal fonte de rendimento em numerário, enquanto 30% recebe a sua principal fonte de rendimento em bancos. Apenas 2% recebe a sua principal fonte de rendimento através de conta móvel ou conta de moeda electrónica. Em termos de áreas geográficas, a diferença nas formas de receber dinheiro entre zonas urbanas e rurais foi mínima, com apenas uma diferença de 3 pontos percentuais. Nas zonas rurais é mais comum receber mais dinheiro em numerário, enquanto que nas zonas urbanas é mais frequente receber dinheiro em contas bancárias.

Em termos de faixa etária, 78% da população entre os 15 e os 24 anos recebe a sua principal fonte de rendimento em dinheiro, o que está directamente relacionado com o facto de este grupo etário ter pouco acesso a contas bancárias. Em termos de área, mais população urbana recebe a sua principal fonte de rendimento no banco do que os seus homólogos rurais, o que reflecte a baixa inserção da banca nas áreas rurais.

Figura 120: Forma de receber a principal fonte de rendimento (Global)

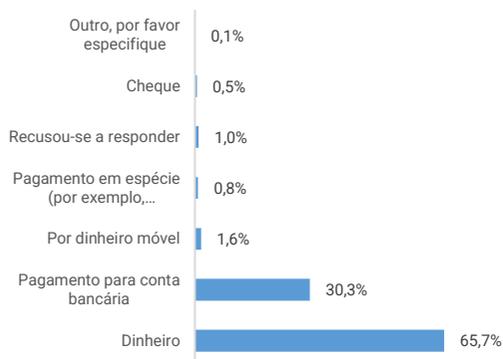


Figura 121: Forma de receber a principal fonte de rendimento (por área)

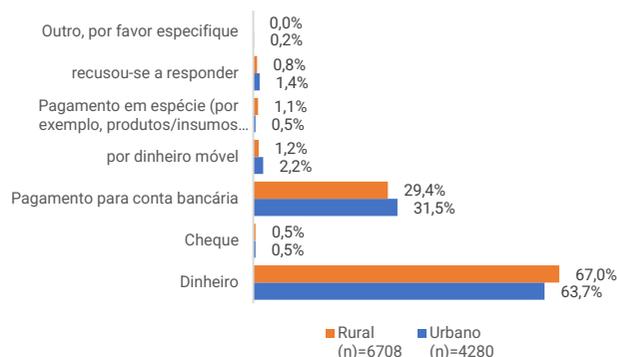


Figura 122: Forma de receber a principal fonte de rendimento (por área, género)

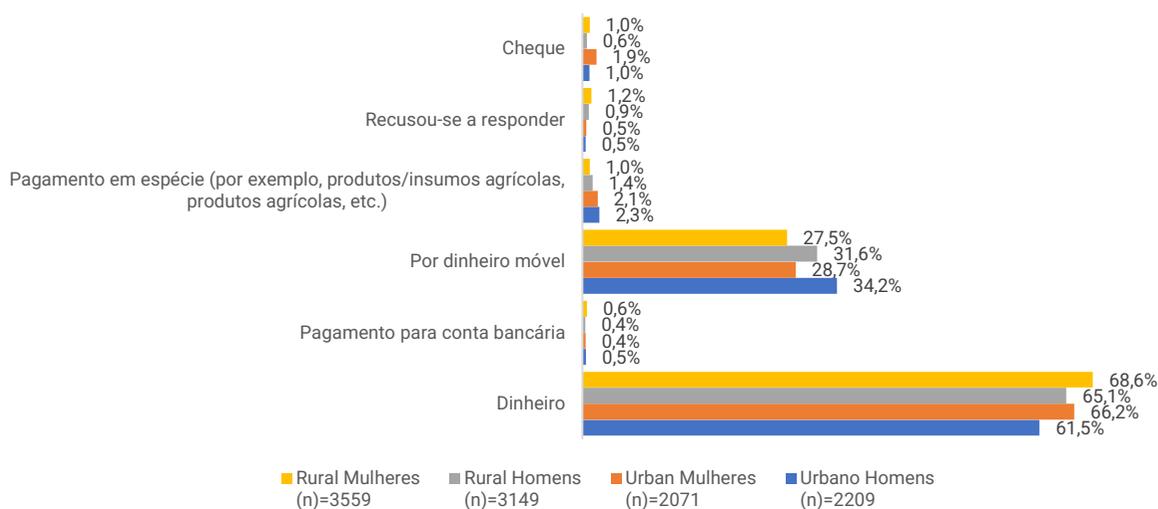
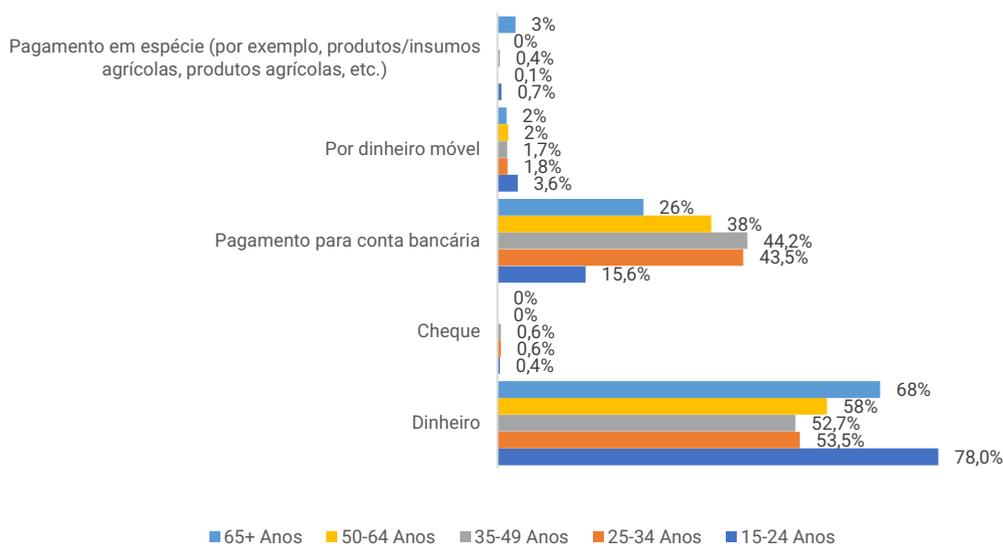


Figura 123: Forma de receber a principal fonte de rendimento (por faixa etária Urbano Masculino)



Em termos de tipo de transação utilizada para receber dinheiro ou pagar serviços, 75,2% dos adultos recebem dinheiro em numerário e 54,5% dos adultos recebem dinheiro em cheque. Cerca de 20% dos adultos também recebem dinheiro através de cartão de débito/cheque, transferência bancária eletrónica e através de agentes. Em termos de pagamento de bens/serviços, o dinheiro (10%), a transferência bancária electrónica (9%), conta de moeda electrónica (Ex. Mpesa, Emola) (9%) e o cheque (13%) foram os meios preferidos.

Figura 124: Recebeu dinheiro ou pagou por um serviço através de cada um dos seguintes serviços (%)

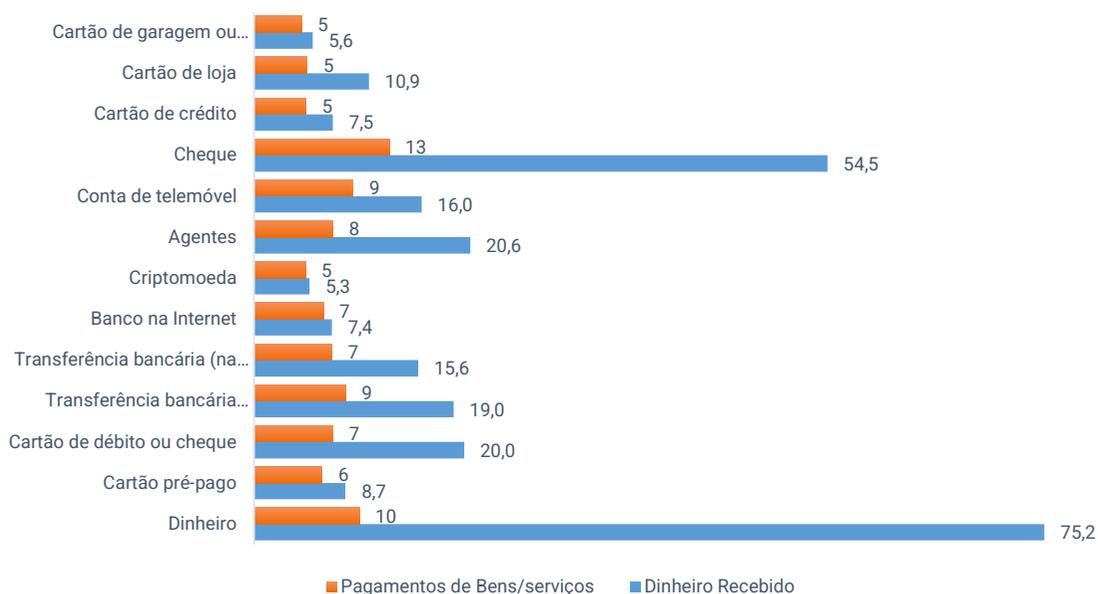


Figura 125: Percentagem de dinheiro recebido através de cada canal de serviço, por género

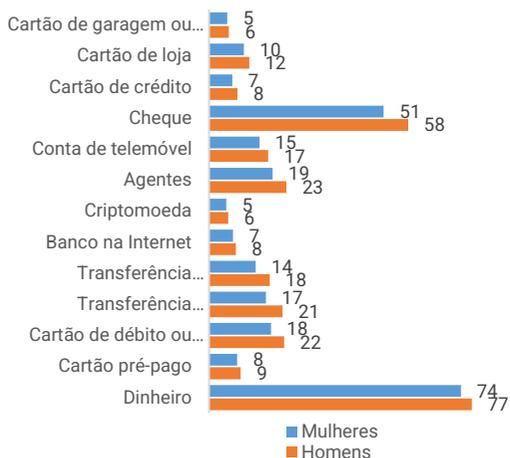
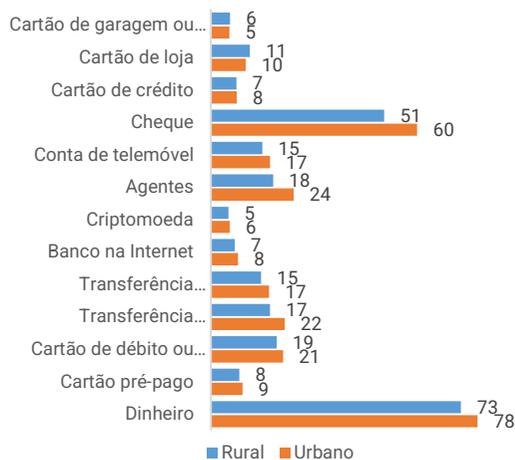


Figura 126: Percentagem de dinheiro recebido através de canais de serviço por área



## D2.6 – Transacções - Operações financeiras realizadas na internet.

Cerca de 41% da população (15 anos ou mais) declarou ter aberto contas de correntes/depósito na internet. Os homens representam 45% da população, contra 37% das mulheres que declararam ter aberto contas completamente online. Em termos de zonas urbanas versus zonas rurais, a diferença também foi a mesma, com as zonas urbanas a serem 7 pontos percentuais mais altas do que as zonas rurais.

Figura 127: Operações financeiras realizadas na internet(%)

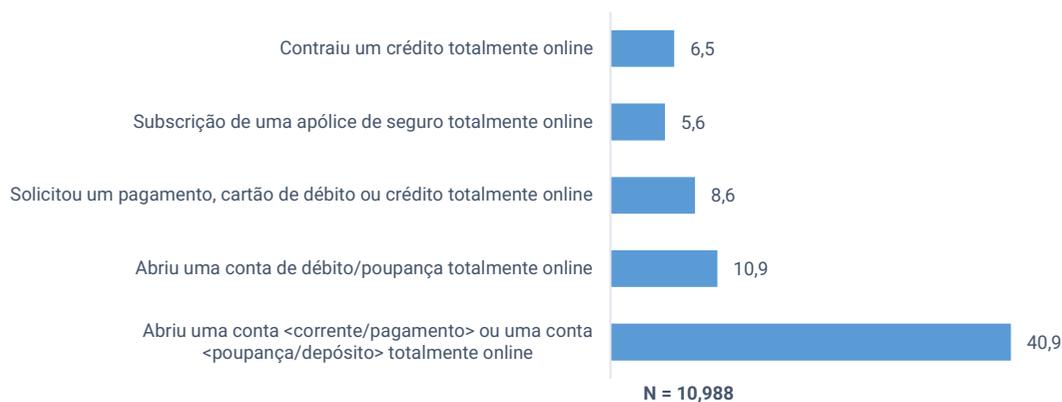


Figura 128: Acções financeiras tomadas pelos inquiridos em Moçambique, por género (%)

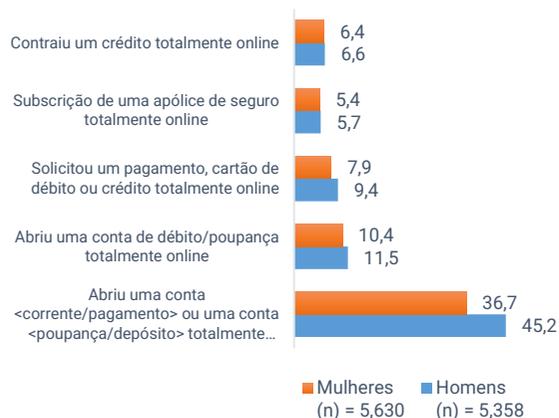
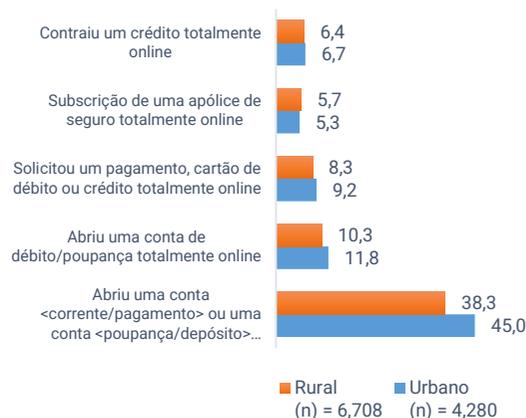


Figura 129: Medidas financeiras tomadas pelos inquiridos em Moçambique, por sector (%)



## D2.7 Transacções - conta de moeda electrónica

Cerca de 81% da população adulta sente-se confiante para transferir dinheiro eletronicamente, enquanto apenas 55% se sente confiante para comprar produtos/serviços online. Cerca de 63% confiam em pagar com um dispositivo móvel.

Em termos de privacidade e segurança, apenas 56% se sentem confiantes em garantir a segurança das informações sensíveis quando efectuam pagamentos electrónicos ou utilizam serviços bancários online.

Figura 130: Objectivo da utilização da conta de moeda electrónica (%)

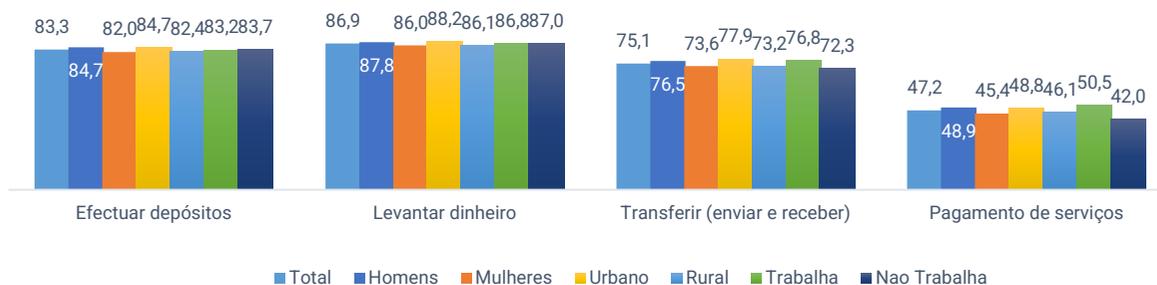
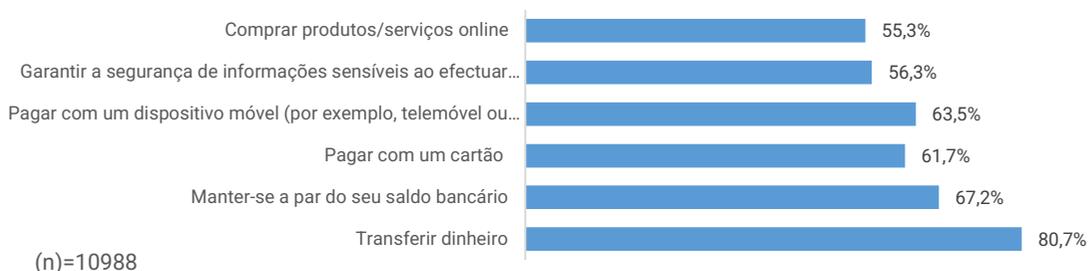


Figura 131: Taxa de confiança sobre a realização de transacções através de dispositivos electrónicos (geral)



## D2.8 Produto financeiro detido pessoal ou conjuntamente.

Globalmente, 31% da população tinha uma conta corrente pessoal ou conjunta, 22% tinha uma conta poupança, 19% tinha uma conta de pagamento por telemóvel e 15% tinha um cartão de débito ou pré-pago. Nas zonas urbanas, o número de pessoas que possuíam produtos era superior ao das zonas rurais. Entre homens e mulheres, não se registou diferença significativa em termos de posse de produtos.

Em termos de pessoas que já tinham ouvido falar de produtos financeiros específicos, 66% da população adulta possuía uma conta corrente individual ou conjunta, 57% possuía uma conta de moeda electrónica e 49% possuía um cartão de débito/pré-pago. Mais pessoas possuíam produtos nas zonas urbanas do que nas zonas rurais. Entre a população adulta feminina e masculina, não se registou diferença significativa em termos de posse de produtos.

Figura 132: Proporção de inquiridos que possuem atualmente (pessoal ou conjuntamente) um produto financeiro (%)

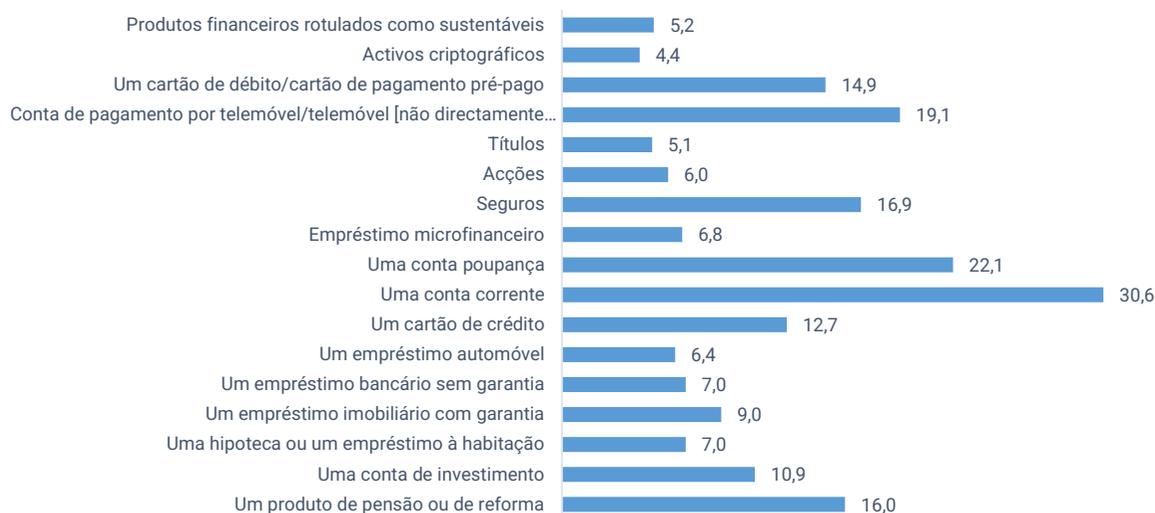


Figura 133: Proporção de inquiridos que já ouviram falar de produtos financeiros (%)



## D2.9 Produtos financeiros utilizados.

Em termos de pessoas que ouviram falar de produtos financeiros específicos, entre esses adultos, cerca de 61% da população adulta afirmou ter utilizado uma conta corrente nos últimos 2 anos e mais da metade (53%) utilizaram contas de moeda electrónica e 46% afirmaram ter utilizado um cartão de débito/cartão de pagamento. Entre homens e mulheres, não se observaram grandes diferenças em termos de utilização, excepto uma diferença de três pontos percentuais na utilização de uma conta corrente.

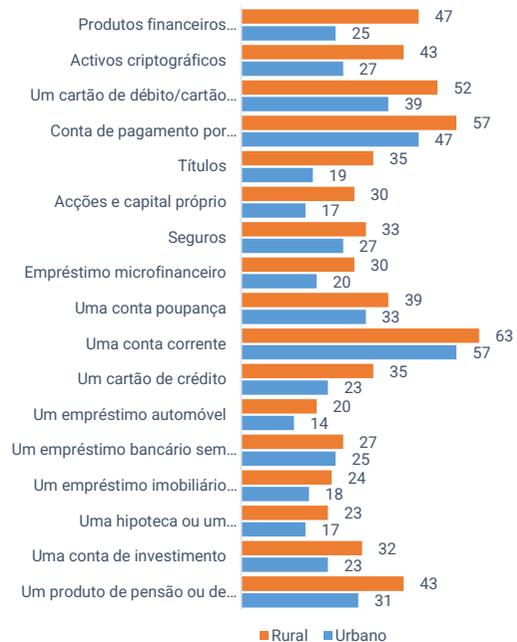
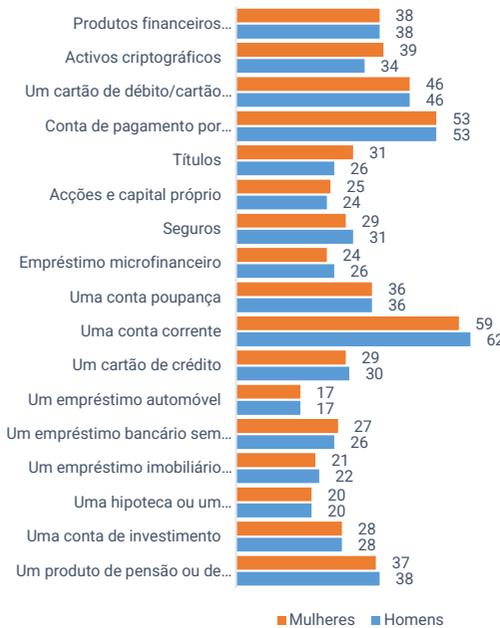
Cerca de 28% dos adultos afirmaram ter utilizado uma conta corrente nos últimos 2 anos, 18% utilizaram contas de moeda electrónica e 21% declararam ter utilizado contas de poupança. Entre homens e mulheres, não se observaram grandes diferenças em termos de utilização, excepto uma diferença de 5 pontos percentuais na utilização de uma conta corrente.

Figura 134: Produtos financeiros utilizados nos últimos 2 anos (%)



Figura 135: Produtos financeiros utilizados nos últimos 2 anos, por género (%)

Figura 136: Produtos financeiros utilizados nos últimos 2 anos por área (%)

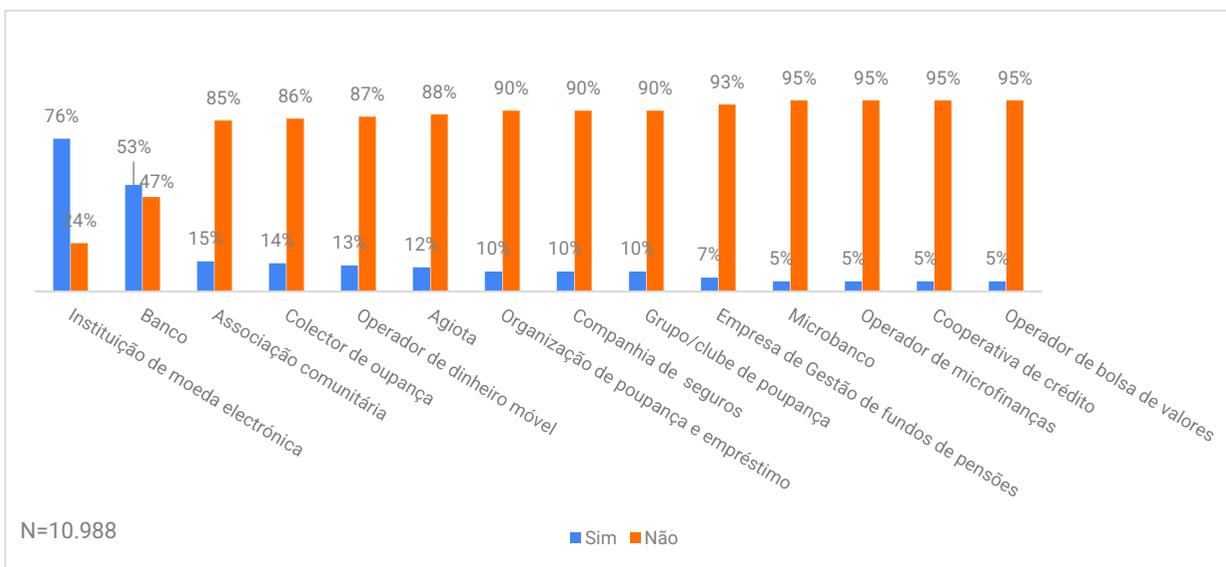


## D2.10 Tipo de instituições financeiras utilizadas

Em Moçambique, a maioria dos adultos, 76%, têm acesso as **Instituições de Moeda Electrónica**, seguido de 53% dos adultos com acesso a um banco.

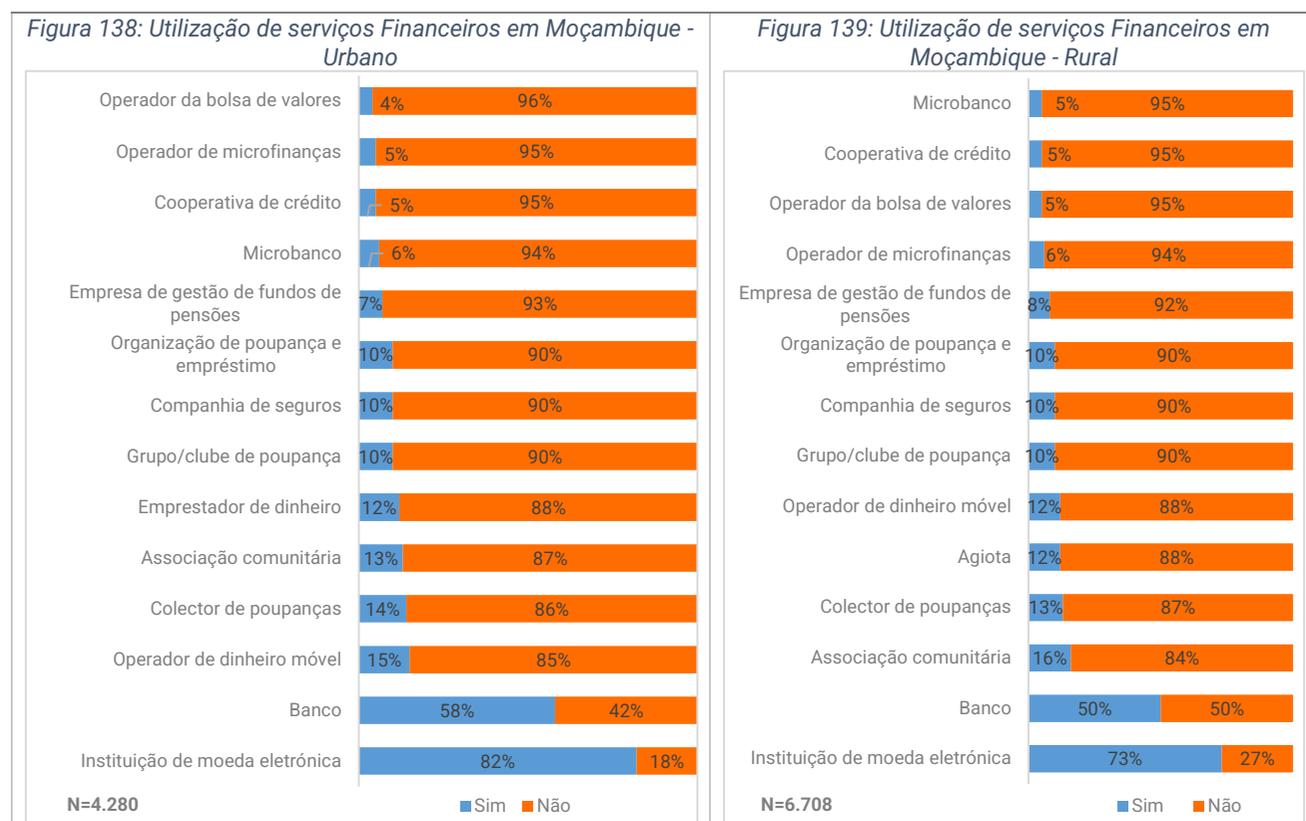
Apenas 15% dos adultos têm acesso a associações comunitárias, sendo que 14% dos adultos têm acesso a colectores de poupança. Além disso, 13% dos adultos têm acesso a **operadores de moeda electrónica** e apenas 10% têm acesso, a grupos/clubes de poupança e a companhias de seguros e organizações de poupança e empréstimo. Os resultados revelam um acesso extremamente baixo, de apenas 5%, a operadores de microfinanças e, surpreendentemente, 5% dos adultos tiveram acesso a operadores da bolsa de valores. Ainda assim, cerca de 12% tem acesso a agiotas.

Figura 137: Utilização do serviço prestado por tipo de provedor



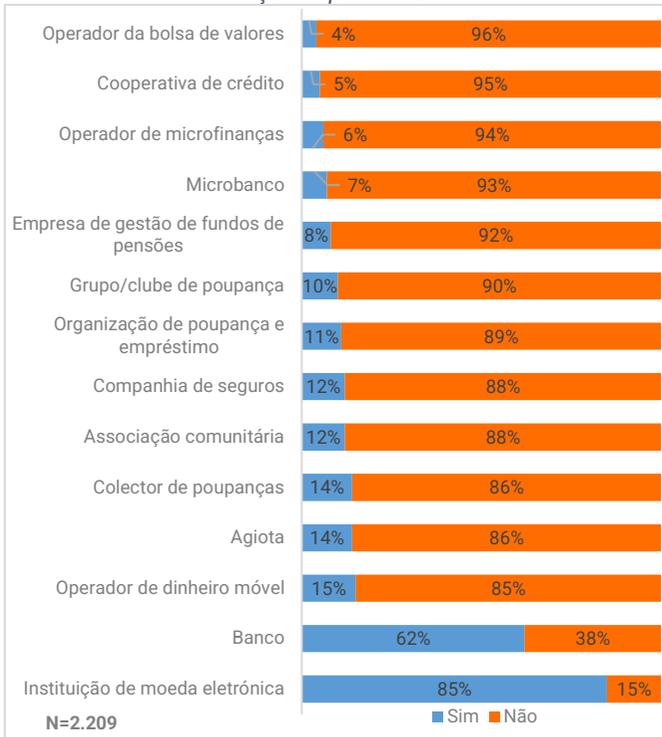
## D2.11 Utilização de serviços de instituições financeiras

Em termos de repartição urbano-rural, 82% e 58% tinham acesso a um operador de dinheiro móvel e a um banco, respetivamente, nas zonas urbanas. Verificou-se uma diferença de 10 pontos percentuais, com os homens a terem maior acesso a operadores de dinheiro móvel e a bancos do que as mulheres nas zonas urbanas. No entanto, a situação é inversa nas zonas rurais, onde as mulheres têm mais acesso a operadores de dinheiro móvel e a bancos em 9% e 10%, respetivamente.<sup>11</sup>

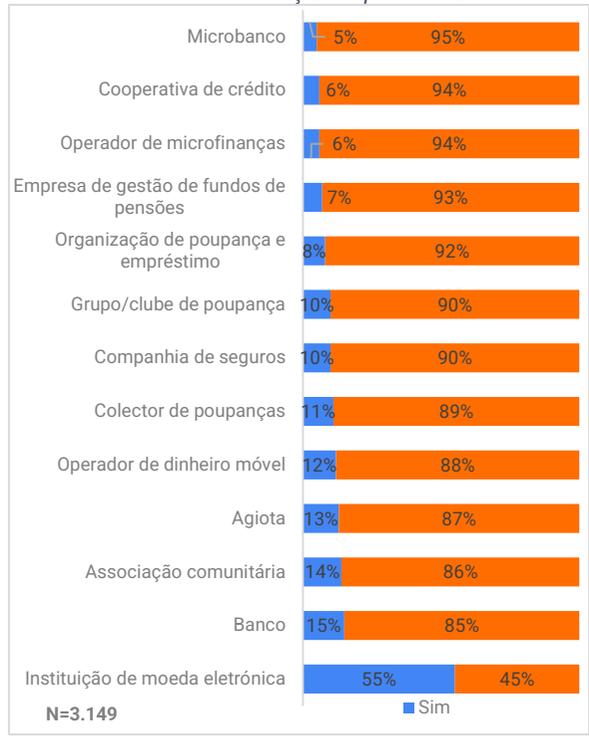


<sup>11</sup> Os serviços de moeda electrónica associados usam o telemóvel como recurso. No caso de Moçambique, temos três instituições de moeda electrónica, nomeadamente, o Mpesa, o Mkesh e o E-mola e a utilização dos serviços providos por essas instituições está associada à posse de um número de telefone e de telemóvel.

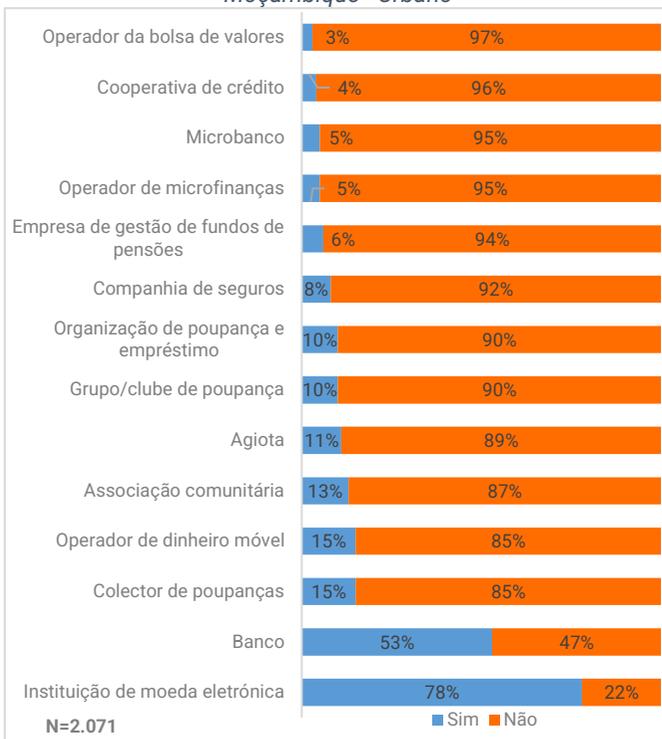
**Figura 140: Utilização de serviços Financeiros por homens em Moçambique - Urbano**



**Figura 141: Utilização de serviços Financeiros por homens em Moçambique - Rural**



**Figura 142: Utilização de serviços financeiros por mulheres em Moçambique - Urbano**



**Figura 143: Utilização de serviços financeiros por mulheres em Moçambique - Rural**



## D3 Serviços Financeiros Digitais

A tabela seguinte apresenta um retrato da população que utiliza produtos bancários digitais. No total, 20% dos clientes bancários utilizam dinheiro móvel, 16,8% utilizam cartões de débito ou de cheque e 10% cartões de crédito. Apenas 6,3% realizam actividades bancárias através da Internet. Há uma percentagem significativa da população bancarizada (3-5%) que tem produtos digitais mas não os estão a utilizar.

Figura 144: Utilização de produtos bancários

Qual o produto bancário que possui e utiliza, têm e não utilizam, nunca tiveram (% de idade)	Tem e utiliza					Tem mas não utiliza					Nunca teve				Recusou-se a responder					
	Total	Homens	Mulheres	Urbano	Rural	Total	Homens	Mulheres	Urbano	Rural	Total	Homens	Mulheres	Urbano	Rural	Total	Homens	Mulheres	Urbano	Rural
<b>PRODUTOS DIGITAIS BANCÁRIOS</b>																				
Cartão pré-pago	6.4	7.3	5.6	6.9	6.1	4.6	5.1	4.2	4.9	4.4	36.7	40.6	33.0	40.4	34.4	0.3	0.3	0.4	0.5	0.3
Cartão de débito ou cheque	16.8	19.0	14.7	17.8	16.1	4.4	4.6	4.2	4.2	4.5	26.6	29.3	24.0	30.3	24.3	0.3	0.3	0.3	0.5	0.2
Cartão de crédito	10.3	11.0	9.6	10.1	10.4	4.9	5.2	4.7	4.9	5.0	32.6	36.8	28.7	37.6	29.4	0.3	0.3	0.2	0.2	0.3
Banco pela Internet	6.3	6.7	6.0	5.8	5.8	4.0	4.6	3.5	3.8	4.1	37.4	41.6	33.4	41.4	34.8	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
Moeda eletrónica	20.0	22.2	17.9	19.0	19.0	3.4	3.8	3.1	3.3	3.5	24.5	27.1	22.0	27.5	22.5	0.2	0.2	0.2	0.3	0.1

## D4 Instituições Financeiras - Preferência

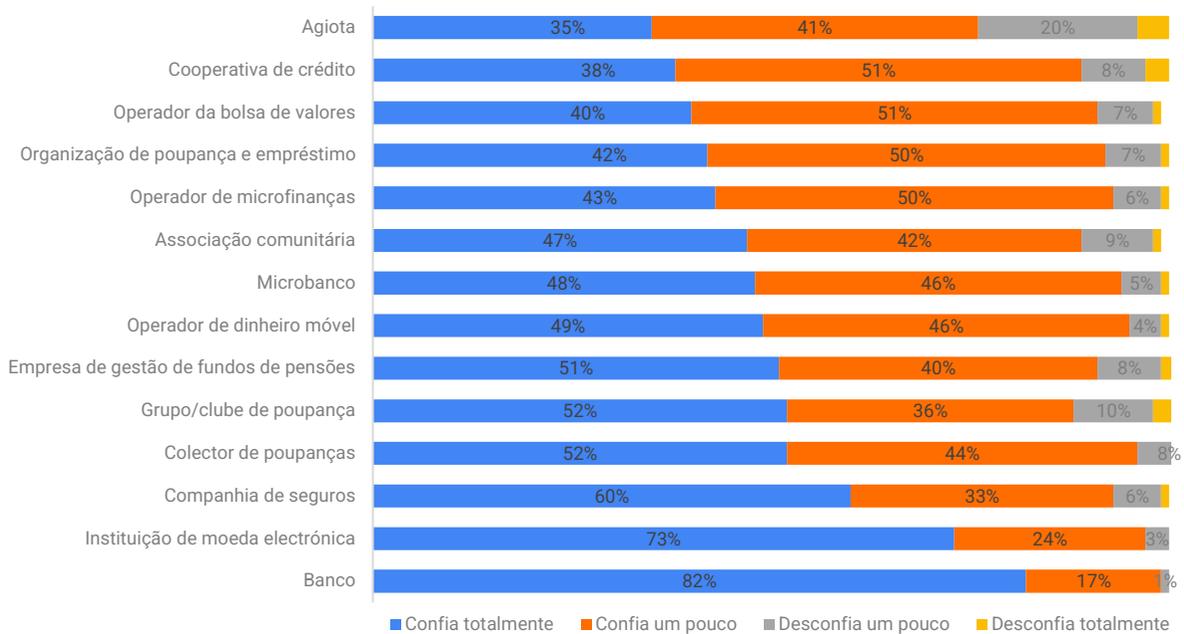
Esta secção tenta compreender o nível de confiança que os adultos têm nos diferentes tipos de instituições financeiras. Embora os bancos habituais e os operadores de dinheiro móvel sejam altamente confiáveis, uma percentagem substancial de 60% também confia nas companhias de seguros. Em termos de repartição por género, a maior diferença entre homens e mulheres está relacionada com os prestamistas, as cooperativas de crédito e os microbancos (14-16 pontos percentuais a mais para os homens que confiam plenamente neles); as associações comunitárias e os agentes de poupança/colectores (10 pontos percentuais a mais para as mulheres que confiam plenamente neles). Além disso, a confiança nas instituições financeiras, independentemente do seu tipo, é maior nas zonas rurais do que nas zonas urbanas.

### D4.1 Nível de Confiança nas Instituições Financeiras

A confiança mais elevada foi registada nos bancos, com 82% dos adultos a afirmarem que confiam totalmente nesta instituição, 73% dos adultos confiam plenamente no operador de dinheiro móvel, enquanto 60% confiam plenamente nas companhias de seguros.

O nível de confiança total entre 40-50% dos adultos era com o microbanco, o operador de microfinanças, a instituição de dinheiro eletrónico, as organizações de poupança e empréstimo, as empresas de gestão de fundos de pensões, o grupo/clube de poupança, o banco de poupança ou o colector e as associações comunitárias.

Figura 145: Nível de confiança dos inquiridos no prestador de serviços financeiros (%)



Não houve diferença significativa nas percentagens de inquiridos que confiam totalmente nas instituições financeiras quando comparadas entre as zonas urbanas e rurais.

Figura 146: Proporção de inquiridos que **confiam plenamente** em cada prestador de serviços financeiros, por género



Figura 147: Proporção de inquiridos que **confiam parcialmente** em cada prestador de serviços financeiros, por género



Figura 148: Proporção de inquiridos que **desconfiam um pouco** de cada prestador de serviços financeiros, por género

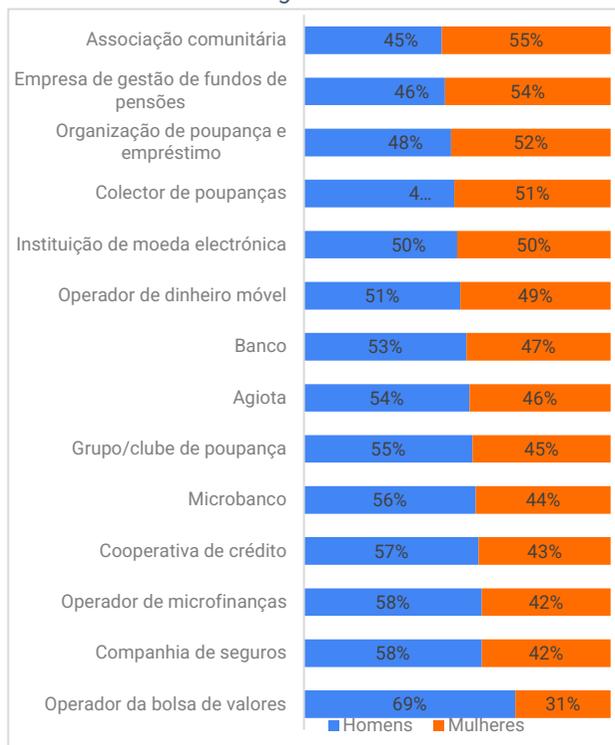


Figura 149: Proporção de inquiridos que **desconfiam completamente** de cada prestador de serviços financeiros, por género



Figura 150: Proporção de inquiridos que **confiam plenamente** em cada prestador de serviços financeiros, por área

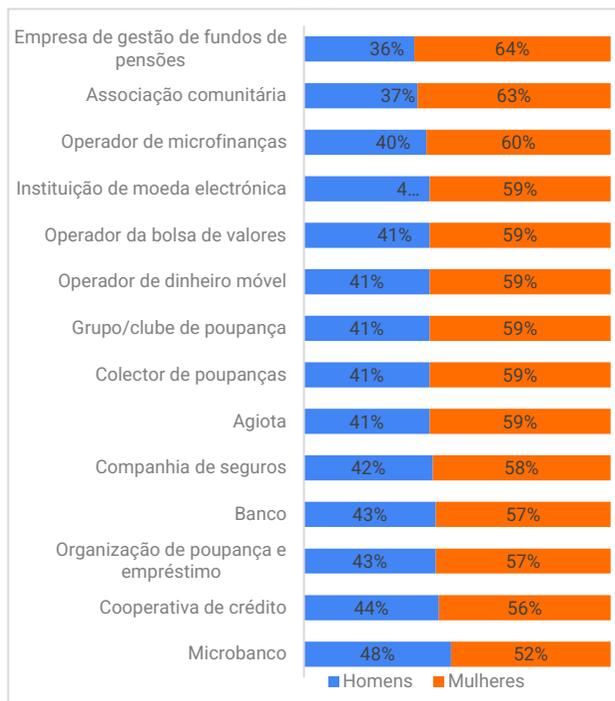
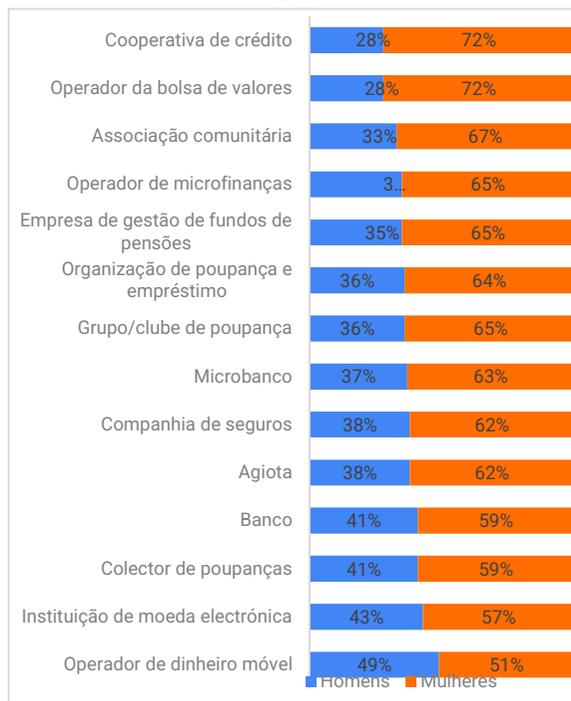


Figura 151: Proporção de inquiridos que **confiam um pouco** em cada prestador de serviços financeiros, por área



## D4.2 Tipo de Instituição Financeira preferida para gerir o dinheiro

A preferência mais elevada para a gestão do dinheiro foi dada ao banco e ao operador de dinheiro móvel. Os homens preferem mais os bancos do que as mulheres para gerir o seu dinheiro, enquanto que para os operadores de dinheiro móvel não se observou uma diferença significativa. Não se registou uma diferença significativa em termos de preferências de gestão de dinheiro entre as zonas urbanas e rurais.

Figura 152: O fornecedor mais importante utilizado para gerir o dinheiro (por género)

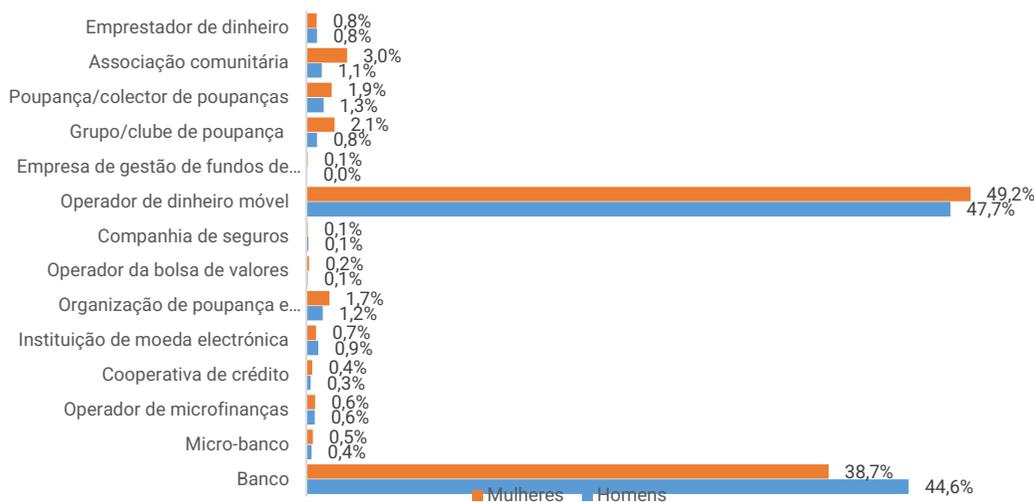
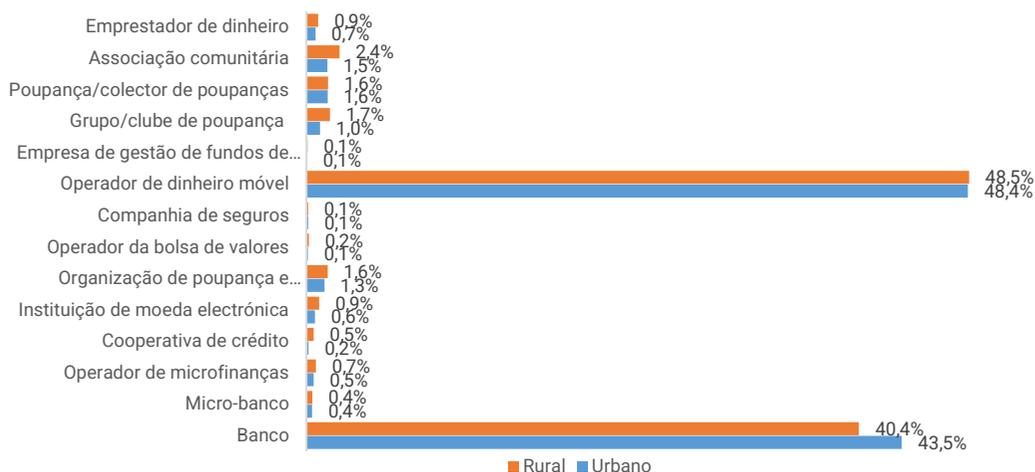
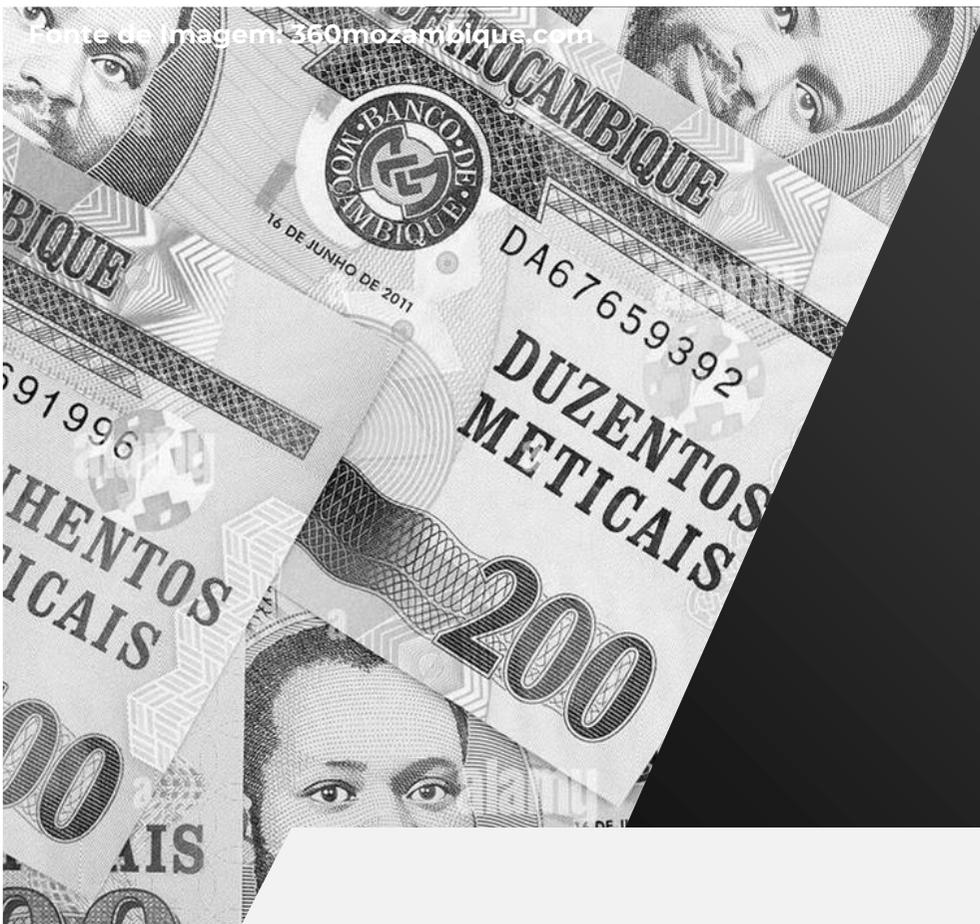
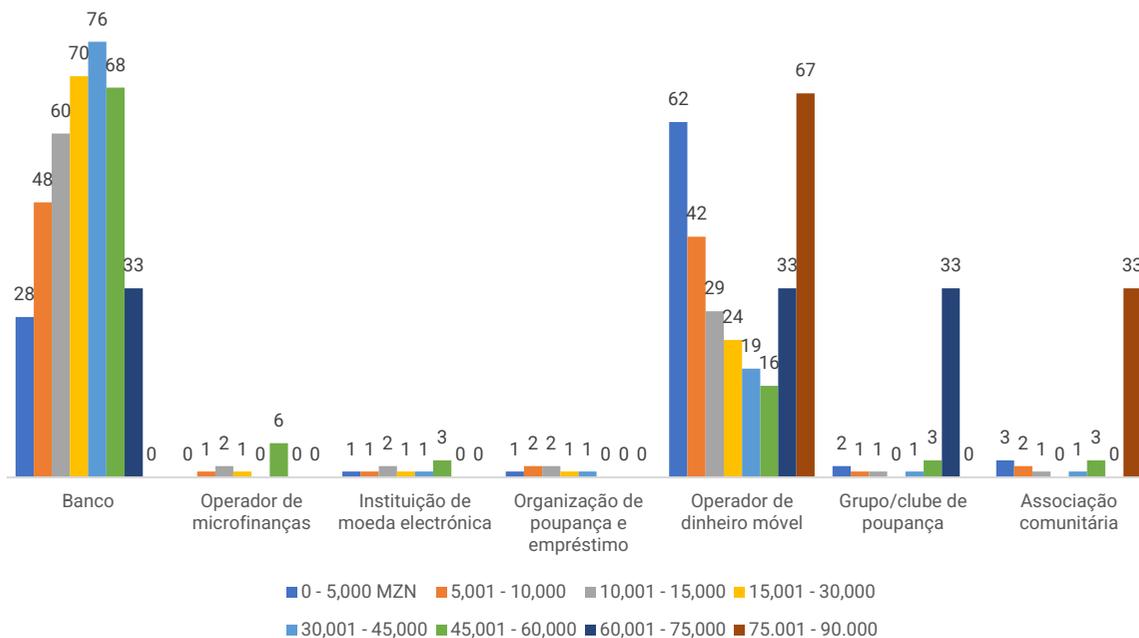


Figura 153: O fornecedor mais importante utilizado para gerir o dinheiro (por área)



É interessante notar que o segmento de rendimento mais baixo, 0-5000 MT adultos preferem menos os bancos (28%) e mais os operadores de dinheiro móvel (62%) em comparação com outros segmentos de inquiridos por rendimento.

Figura 154: Fornecedor mais importante que os inquiridos utilizam para gerir o seu dinheiro, por grupo de rendimento, em Moçambique (%)



# Capítulo E: Pontuação da Literacia Financeira

## E1. Como é Calculada a Pontuação

### **Para literacia financeira geral (Pontuação total - 20)**

Ao avaliar a literacia financeira global, são consideradas três dimensões fundamentais: Conhecimento Financeiro, Atitude Financeira e Comportamento Financeiro. Cada dimensão é pontuada individualmente, contribuindo para uma pontuação global que varia de 0 a 20.

- **Conhecimentos Financeiros:** Esta dimensão mede a compreensão dos indivíduos relativamente aos conceitos e princípios financeiros. A pontuação de conhecimentos é calculada com base no número de respostas correctas a sete perguntas sobre conhecimentos financeiros. A pontuação varia entre 0 a 7, reflectindo o grau de conhecimento financeiro de um indivíduo.
- **Atitude Financeira:** Esta dimensão avalia as atitudes dos indivíduos relativamente a questões financeiras. A pontuação da atitude é obtida a partir de três afirmações, em que os inquiridos dão a sua concordância ou discordância. A média das respostas às três perguntas sobre atitude é calculada, resultando numa pontuação que varia entre 0 a 4. Esta pontuação reflecte a atitude global em relação às decisões e comportamentos financeiros.
- **Comportamento Financeiro:** Esta dimensão avalia os comportamentos e acções financeiras dos indivíduos. A pontuação do comportamento é determinada pela contagem do número de comportamentos "financeiramente inteligentes" exibidos pelos indivíduos. Estes comportamentos incluem a elaboração de orçamentos, poupança activa, evitar empréstimos para fazer face a despesas, seleccionar produtos financeiros adequados, manter-se informado sobre assuntos financeiros, trabalhar para atingir objectivos financeiros, fazer compras informadas e pagar as contas a tempo. A pontuação do comportamento varia de 0 a 9, indicando o nível de comportamentos financeiros positivos praticados pelos indivíduos.

Uma avaliação abrangente da literacia financeira global é obtida considerando estas três dimensões - conhecimento financeiro, atitude financeira e comportamento financeiro. A pontuação global, que varia entre 0 a 20, fornece uma indicação do nível de literacia financeira de um indivíduo e da sua proficiência na gestão de assuntos financeiros.

### **Para literacia financeira digital (Pontuação total - 10)**

A literacia financeira digital é avaliada com base em três componentes: conhecimento, atitude e comportamento.

- **A componente de conhecimentos** da pontuação de literacia financeira digital mede o número de respostas correctas a três perguntas, com uma pontuação que varia entre 0 e 7.
- **A componente de atitudes** da pontuação de literacia financeira digital conta o número de atitudes "experientes" reflectidas em três afirmações, com uma pontuação que varia entre 0 e 3.
- **A componente comportamental** da pontuação de literacia financeira digital conta o número de comportamentos "experientes" demonstrados em quatro afirmações, com uma pontuação que varia entre 0 e 4.

## E2. Pontuação de conhecimentos financeiros - País e género

Neste inquérito, a pontuação global de conhecimentos financeiros <sup>12</sup> é 3.62, o que representa 51,69% da pontuação máxima. Os resultados indicam que os adultos têm uma compreensão relativamente baixa do impacto da inflação no poder de compra e das implicações da capitalização. No entanto, os adultos demonstraram alguma compreensão e capacidade para identificar aspectos relacionados com os juros, bem como para compreender a relação entre risco e recompensa.

Figura 155: Pontuação de Conhecimentos FL - Compreensão (% de idade)

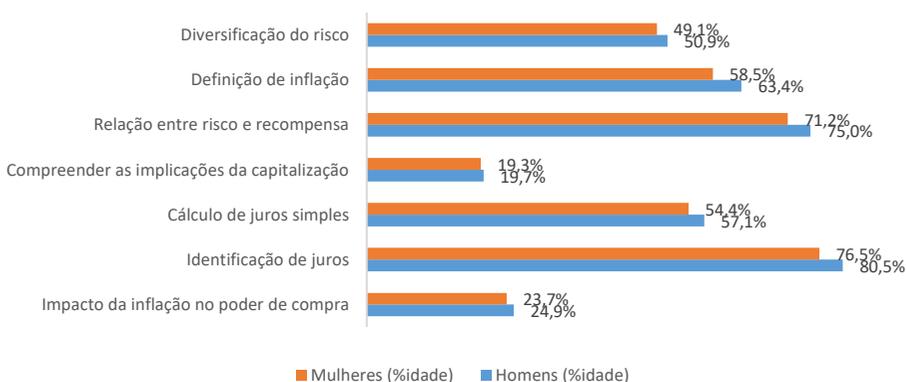


Foram observadas diferenças entre homens e mulheres nos aspectos do conhecimento relacionados com a definição e a compreensão da inflação, do risco e da recompensa, e com a identificação da taxa de juro. Os adultos rurais demonstraram uma menor compreensão dos conceitos de inflação e de risco e recompensa em comparação com os seus homólogos urbanos. Em termos de variações regionais, a província de Inhambane recebeu a pontuação de conhecimento mais baixa de 2,84, enquanto a cidade de Maputo teve a pontuação mais alta de 3,94. Estas conclusões realçam a necessidade de intervenções direccionadas para melhorar os conhecimentos financeiros, particularmente nas zonas rurais e em regiões específicas com pontuações mais baixas.

<sup>12</sup> Excluindo Cabo Delgado

Figura 156: Pontuação de conhecimento do FI - Homens Vs. Feminino (%idade)

Male	Female
3.71	3.53
53.07	50.38



### E3: Pontuação de conhecimentos financeiros - Emprego e área geográfica

Esta secção examina a análise da pontuação de conhecimentos em matéria de literacia financeira (LF) com base na situação profissional e em factores espaciais como as zonas rurais e urbanas. As classificações de conhecimentos para as zonas rurais e urbanas parecem ser semelhantes, com uma classificação de 3,57 para as zonas rurais e de 3,69 para as zonas rurais.

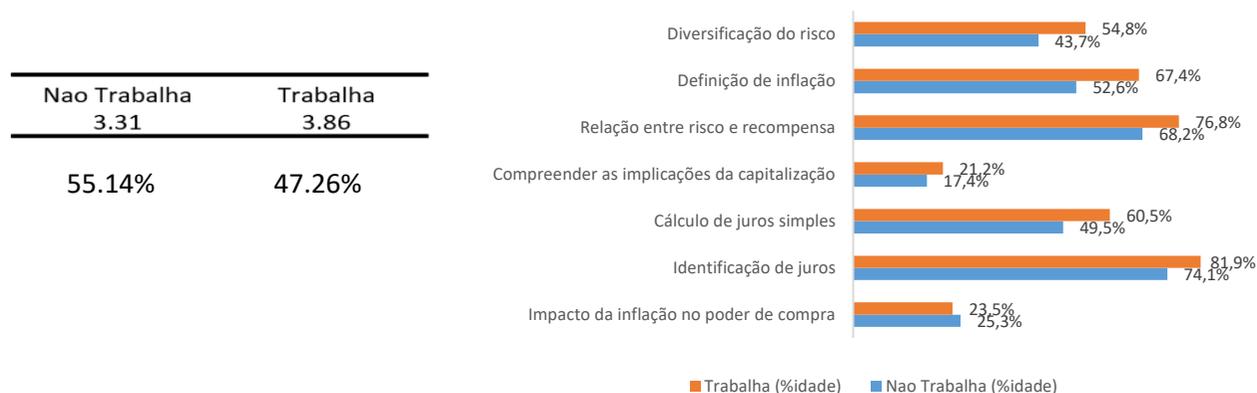
Do mesmo modo, observa-se uma diferença mínima nas pontuações de literacia financeira entre os indivíduos empregados e não empregados. Estes resultados sugerem que existe um nível consistente de conhecimentos de literacia financeira em diferentes estatutos de emprego e factores espaciais.

Figura 157: Pontuação de conhecimento de FL - Rural Vs. Urbano (%)

Rural	Urban
3.57	3.69
51.06%	52.67%



Figura 158: Pontuação de conhecimentos de FL - Empregados vs. Não Empregados (% de idade)



O resultado da LF entre as províncias fornece uma visão interessante. A compressão acerca do impacto da inflação no poder de compra afigura-se relativamente baixa na maioria das províncias, exceto em Sofala, Gaza, Maputo e Cidade de Maputo, onde varia entre 36% e 38%. Em termos de compreensão da definição de inflação, os inquiridos da província de Zambézia demonstram a maior compreensão com 74%, enquanto os de Manica e Inhambane têm a menor compreensão com 43%. O conhecimento das taxas de juro e da sua aplicação é geralmente mais elevado entre os inquiridos de todas as províncias, enquanto a compreensão de conceitos mais complexos, como a composição, é a menos.

Tabela 8: Pontuação de Conhecimentos de Literacia Financeira - Compreensão

Pontuação de conhecimentos de literacia financeira - Compreensão (%)	Niassa	Nampula	Zambézia	Tete	Manica	Sofala	Inhambane	Gaza	Maputo Província	Cidade de Maputo
Impacto da inflação no poder de compra	23%	24%	10%	25%	23%	36%	15%	38%	34%	37%
Identificação dos juros	82%	68%	84%	79%	86%	75%	73%	77%	85%	86%
Cálculo de juros simples	63%	54%	76%	49%	62%	50%	39%	41%	41%	54%
Compreender as implicações da capitalização	22%	17%	24%	28%	27%	20%	9%	9%	38%	26%
Relação entre risco e recompensa	65%	74%	79%	61%	81%	70%	68%	66%	80%	74%
Definição de inflação	60%	58%	74%	70%	43%	57%	43%	50%	58%	76%
Diversificação do risco	45%	50%	67%	55%	46%	46%	37%	38%	42%	40%

A pontuação do conhecimento da LF nas províncias é geralmente semelhante; com a Zambézia a ter a pontuação mais alta, (4,15) e Inhambane a ter a pontuação mais baixa (2,84). No entanto, as pontuações não diferem em mais de 1 ponto entre as outras províncias. Portanto, é necessária uma exploração mais aprofundada para avaliar as possíveis razões para a pontuação mais baixa em Inhambane.

Tabela 9: Pontuação de conhecimentos de literacia financeira - Compreensão (%)

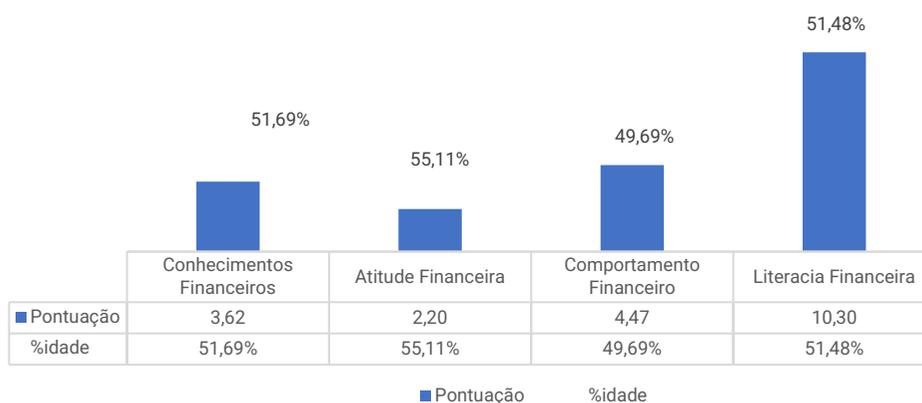
Pontuação da LF	Niassa	Nampula	Zambézia	Tete	Manica	Sofala	Inhambane	Gaza	Maputo Província	Cidade de Maputo
	3.59	3.45	4.15	3.67	3.67	3.54	2.84	3.20	3.80	3.94

	51.33 %	49.24%	59.28%	52.43 %	52.49%	50.63 %	40.61%	45.73 %	54.25%	56.28%
--	---------	--------	--------	---------	--------	---------	--------	---------	--------	--------

## E4 Pontuação da atitude financeira

O inquérito obteve uma pontuação de atitude de 2,20 em 4 (55,11%). A diferença entre homens e mulheres, bem como entre rural e urbano, não foi significativa. A atitude também se alinha com o hábito de poupança dos adultos anteriormente mencionado. A afirmação "O dinheiro existe para ser gasto" recebeu a pontuação mais baixa entre as questões de atitude.

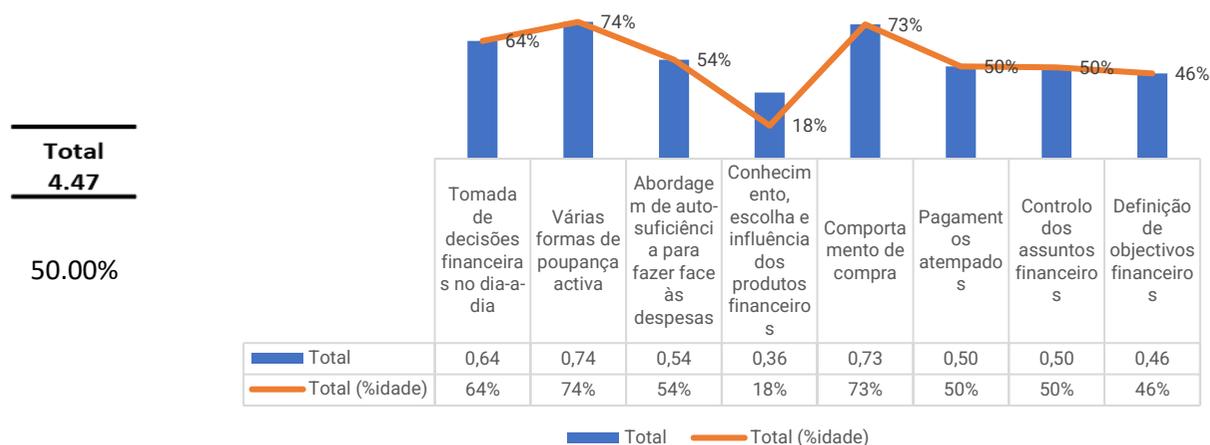
Figura 159: Pontuação de Atitude LF



## E5 Pontuação de comportamento financeiro

A pontuação global de Comportamento Financeiro é de 4,47 em 9 (50%). A pontuação mais baixa foi obtida na categoria de escolha e conhecimento de produtos financeiros, com uma pontuação de 18%. Seguiu-se a definição de objectivos financeiros, com uma pontuação de 46%. Por outro lado, a pontuação mais elevada foi obtida em vários comportamentos activos de poupança e compra.

Figura 160: Pontuação comportamental da LF - Geral



Não há diferença significativa nas pontuações comportamentais entre homens e mulheres em geral e entre zonas rurais e urbanas. Observa-se uma diferença significativa entre os grupos de amostras com e sem emprego formal.

Figura 161: Pontuação comportamental da LF - Mulheres Vs. Homens

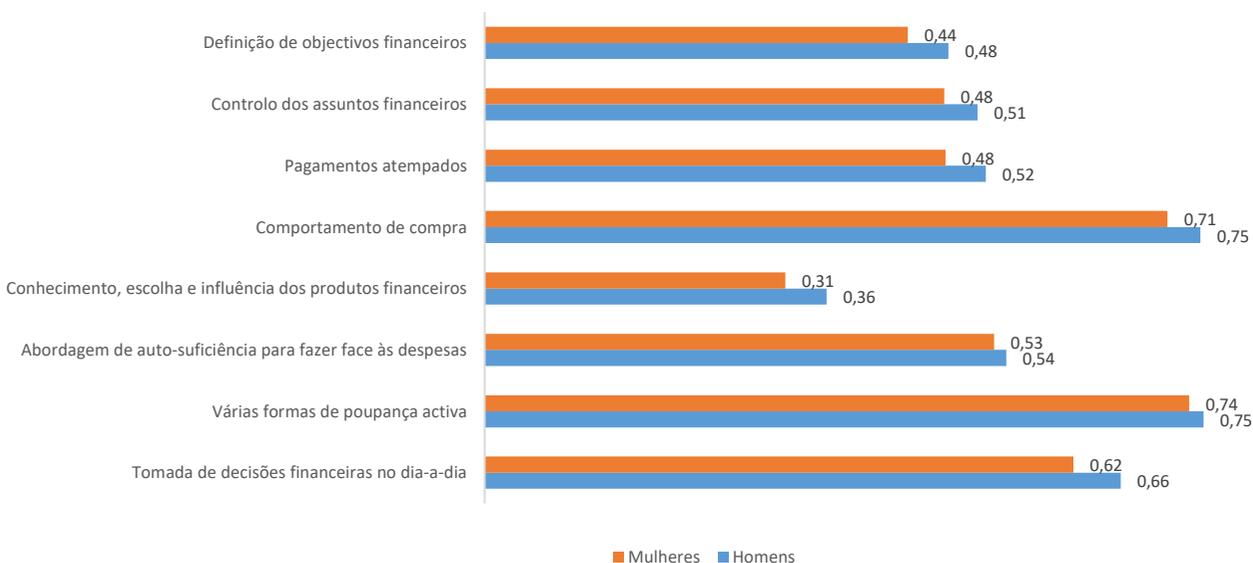
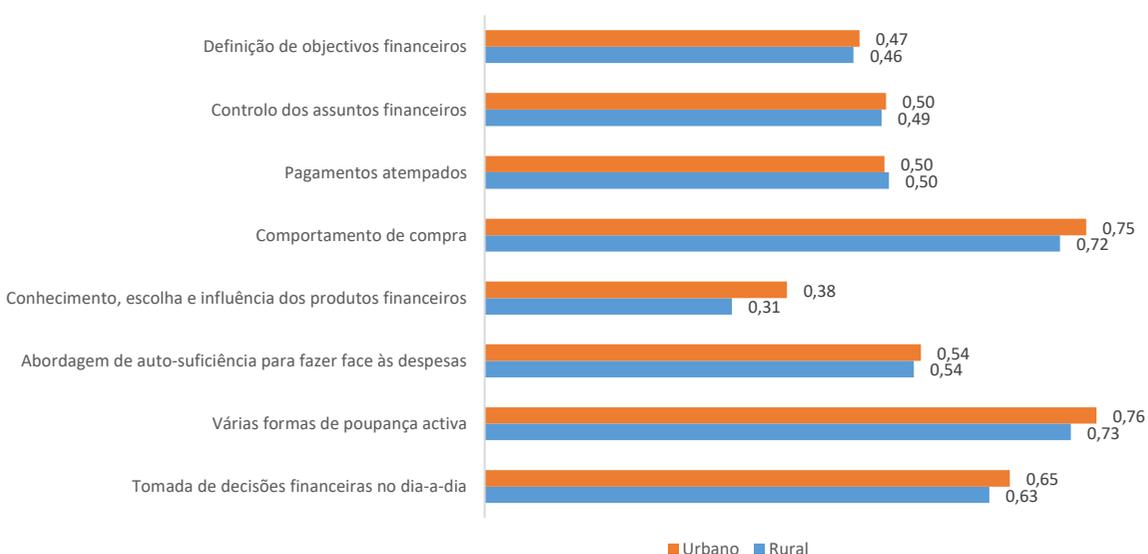


Figura 162: Pontuação comportamental da LF - Urbano Vs. Rural



## E6: Pontuação de Literacia Financeira em Moçambique

A pontuação global de Literacia Financeira para os adultos inquiridos é de 10,30, equivalente a 51,48%. A pontuação mais baixa foi obtida na dimensão comportamento financeiro, com uma pontuação de 49,7%. Por outro lado, a pontuação mais elevada foi obtida na dimensão atitude financeira, com uma pontuação de 55%.

Figura 163: Pontuação de Literacia Financeira - Moçambique

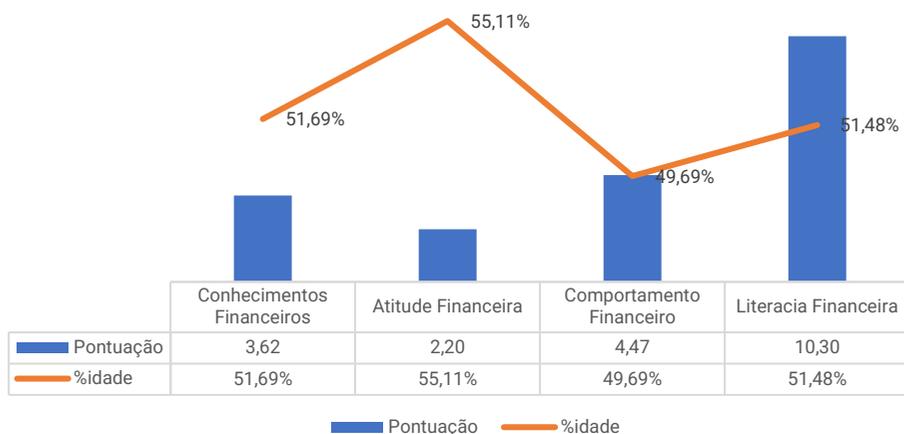


Figura 164: Pontuação de literacia financeira - Homens

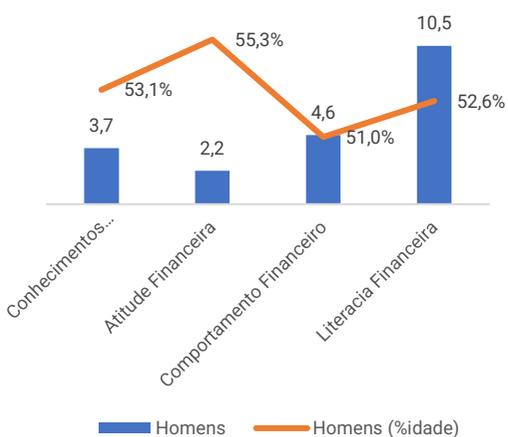


Figura 165: Pontuação de literacia financeira - Mulheres

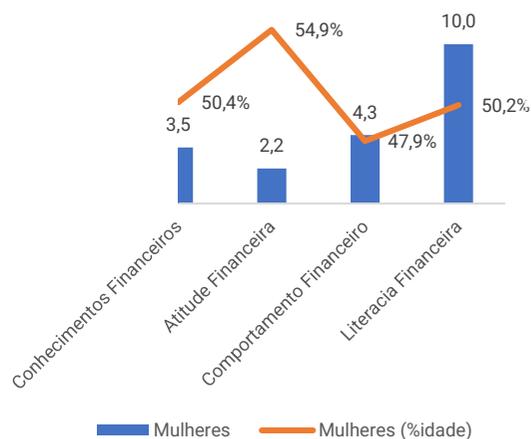


Tabela 10: Pontuação total de literacia, por sexo, situação profissional e zonas geográficas

Dimensão	Homem		Mulher		Com emprego formal		Sem emprego formal		Rural		Urbano	
	Pontuação	%idade	Pontuação	%idade	Pontuação	%idade	Pontuação	%idade	Pontuação	%idade	Pontuação	%idade
Conhecimentos financeiros	3.71	53.07%	3.53	50.38%	3.31	47.26%	3.86	55.14%	3.57	51.06%	3.69	52.67%
Atitude financeira	2.21	55.29%	2.20	54.94%	2.24	55.93%	2.18	54.47%	2.19	54.85%	2.22	55.52%
Comportamento financeiro	4.59	50.98%	4.31	47.94%	3.77	41.94%	5.02	55.75%	4.38	48.66%	4.55	50.60%
Literacia financeira	10.51	52.57%	10.04	50.19%	9.32	46.60%	11.06	55.28%	10.15	50.74%	10.46	52.31%

Existe uma ligeira diferença de cerca de 2 pontos percentuais nas pontuações globais entre homens e mulheres, sendo as pontuações dos homens mais elevadas. Em termos de dimensões específicas, existe

uma diferença de cerca de 3 pontos percentuais, com os homens a apresentarem pontuações mais elevadas tanto nos conhecimentos como nos comportamentos.

Entre as diferentes faixas etárias, o grupo etário com mais de 65 anos e a faixa etária dos 15-24 anos obtiveram as pontuações de literacia mais baixas, com 8,7 e 9,7, respetivamente. Por outro lado, a faixa etária dos 25-49 anos obteve as pontuações mais elevadas em todas as dimensões da literacia financeira.

Figura 166: Pontuação LF - Empregados

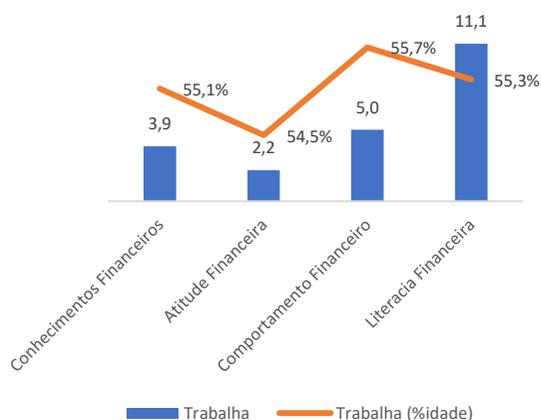


Figura 167: Pontuação LF - Sem emprego formal

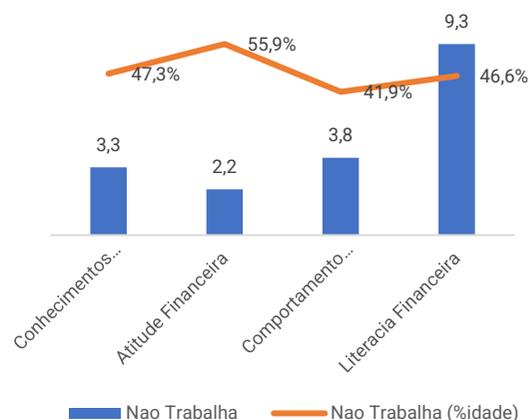


Figura 168: Pontuação de literacia financeira - Rural

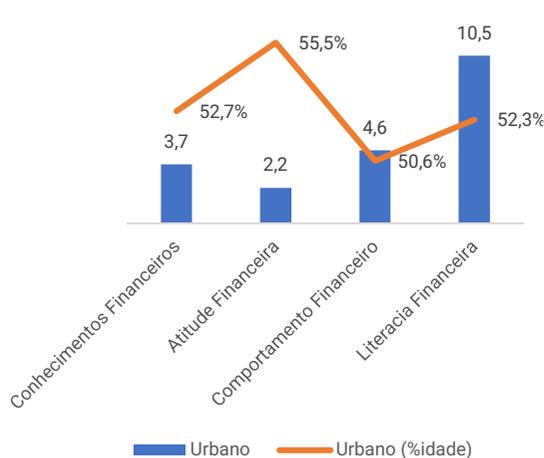


Figura 169: Pontuação de literacia financeira - Urbano

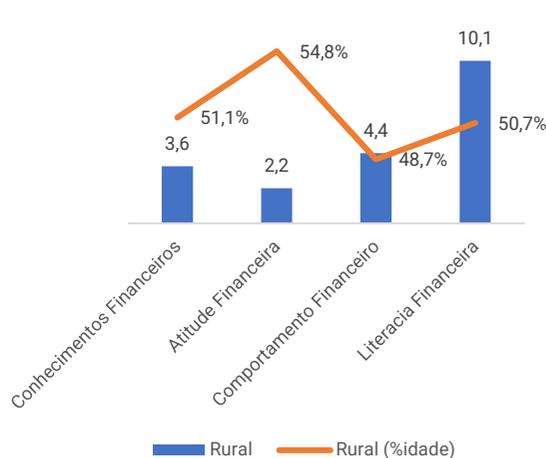


Tabela 11: Pontuação de Literacia Financeira por Província

Província	Conhecimentos Financeiros	Atitude Financeira	Comportamento Financeiro	Literacia Financeira
Maputo cidade	3.8	2.3	4.7	10.9
Gaza	3.2	2.4	4.5	10.1
Inhambane	2.8	2.4	4.5	9.8
Manica	3.7	2.3	4.2	10.2
Maputo província	3.6	2.5	4.6	10.7
Nampula	3.4	2.0	4.4	9.9
Niassa	3.6	2.1	3.7	9.4
Sofala	3.5	2.1	4.3	9.9
Tete	3.7	2.5	4.0	10.1
Zambézia	4.1	2.0	4.9	11.1

Total	3.6	2.2	4.4	10.3
-------	-----	-----	-----	------

Tabela 12: Pontuação de literacia Homem e Mulher

Item	Mulher	Homem	Significância
Conhecimentos Financeiros	3.5	3.7	***
Atitude Financeira	2.2	2.2	
Comportamento Financeiro	4.3	4.6	***
Literacia Financeira	10.0	10.5	***

\*, \*\*, \*\*\* significant at 10%, 5% and 1%, respectively

A província de Niassa obteve a pontuação mais baixa de literacia financeira de 9,4, seguida pelas províncias de Inhambane e Nampula. Por outro lado, as três províncias com as pontuações mais altas são Zambézia (11.1), Cidade de Maputo (10.9) e Província de Maputo (10.7).

Ao considerar o rendimento mensal da população adulta, aqueles com o intervalo de rendimento mensal mais baixo (0-5.000 MT) tiveram as pontuações de literacia financeira mais baixas. No entanto, à medida que o rendimento aumentava, também aumentavam as pontuações de literacia, com aqueles com 15.000 MT e acima a atingirem pontuações acima de 12. A exceção são os adultos com rendimentos mensais de 75.001 - 90.000 MT que tiveram uma pontuação de literacia financeira de 8,48.

Tabela 13: Pontuação de Literacia Financeira em Função do Rendimento

Rendimento	10,001 - 15,000 MT	5,001 - 10,000 MT	0 - 5,000 MT	15,001 - 30,000 MT	30,001 - 45,000 MT	45,001 - 60,000 MT	60,001 - 75,000 MT	75,001 - 90,000 MT	Recusou-se a responder
Conhecimentos Financeiros	4.2	3.8	3.3	4.5	4.5	4.6	4.7	3.3	3.1
Atitude Financeira	2.1	2.1	2.3	2.1	2.2	2.2	2.7	2.0	2.2
Comportamento Financeiro	5.4	4.9	3.8	5.9	5.8	5.7	4.8	3.2	3.9
Literacia Financeira	11.7	10.8	9.4	12.5	12.4	12.5	12.1	8.5	9.3

Tabela 14: Grau de Literacia por Nível de Ensino

Educação	Conhecimentos Financeiros	Atitude Financeira	Comportamento Financeiro	Literacia Financeira
Alfabetização de adultos	3.08	2.08	3.86	9.02
Pós-Universidade completa	4.60	2.28	5.88	12.76
Ensino Primário Completo	3.41	2.24	3.94	9.59
Ensino Secundário Completo	3.96	2.14	4.89	10.99
Não sabe	2.11	2.29	2.41	6.80
Universidade/Politécnico completo	4.38	2.15	5.85	12.38
Ensino Básico Incompleto	2.85	2.30	3.40	8.55
Ensino Secundário Incompleto	3.46	2.25	4.12	9.84
Sem Ensino Formal	2.36	2.43	2.90	7.68
Pós-Universitário Incompleto	4.42	2.23	5.58	12.24
Pré-escolar	2.52	2.26	2.90	7.69
Recusou-se a responder	1.50	2.47	2.14	6.11
Ensino técnico/profissional complementar	4.33	2.05	5.58	11.95
Universitário/Politécnico Incompleto	4.20	2.11	5.57	11.88

Tabela 15: Pontuação de Literacia em Função do Emprego

Item	Conhecimentos Financeiros	Atitude Financeira	Comportamento Financeiro	Literacia Financeira
Trabalhador por conta própria [trabalha por conta própria]	3.4	2.2	4.1	9.8
Actividade remunerada [trabalha por conta de outrem]	3.9	2.2	5.0	11.0
À procura de trabalho	3.5	2.2	3.7	9.4
Cuida da casa	3.0	2.3	2.9	8.2
Não pode trabalhar por invalidez	2.2	2.2	2.4	6.8

Reformado	3.4	2.2	3.5	9.2
Estudante	3.3	2.3	3.1	8.7
Impossibilitado de trabalhar devido a doença ou saúde	2.4	2.4	2.6	7.3
Não trabalha e não procura emprego	2.7	2.4	2.3	7.4
Em fase de aprendizagem - estágio	3.5	1.9	3.4	8.7
Recusou-se a responder	2.1	2.4	2.3	6.8

Em termos de nível de escolaridade, os adultos que apenas frequentaram o ensino pré-escolar obtiveram a pontuação mais baixa de literacia financeira, 7,69. No entanto, à medida que o nível de escolaridade aumentava, as pontuações também melhoravam, o que indica que um nível de escolaridade mais elevado é um aspeto importante para alcançar uma literacia financeira plena. No que diz respeito à situação profissional, os indivíduos que não trabalhavam, que não podiam trabalhar ou que realizavam tarefas domésticas obtiveram as pontuações mais baixas de literacia financeira. Por outro lado, os adultos que exerciam uma actividade remunerada tinham a pontuação mais elevada de literacia financeira, 11, seguidos de perto pelos adultos que trabalhavam por conta própria, com 9,76 pontos. Isto sugere que a participação activa num emprego remunerado contribui positivamente para os níveis de literacia financeira.

## E7: Pontuação da literacia financeira digital

A pontuação da literacia financeira digital, de 36,70%, é notoriamente inferior à pontuação global da literacia financeira, de cerca de 50%. Este facto realça a necessidade urgente de acelerar os serviços financeiros digitais no país, acompanhados de iniciativas educativas abrangentes. É de salientar que a componente de conhecimento recebeu a pontuação mais baixa na avaliação da literacia financeira digital. Além disso, os homens apresentaram pontuações de literacia financeira digital mais elevadas do que as mulheres, com uma diferença marginal de 2%. Do mesmo modo, verificou-se uma ligeira disparidade de 2% entre as zonas urbanas e rurais em termos de níveis de literacia financeira digital.

Figura 170: Pontuação LFD - Todos os inquiridos

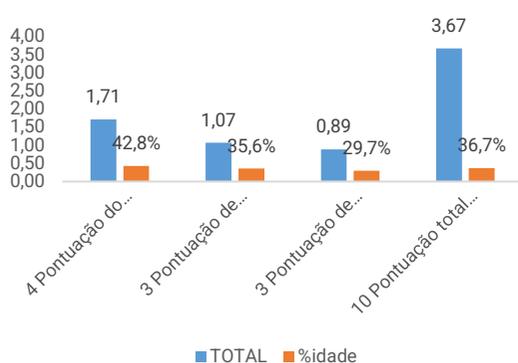


Figura 171: Pontuação LFD - Feminino Vs Masculino

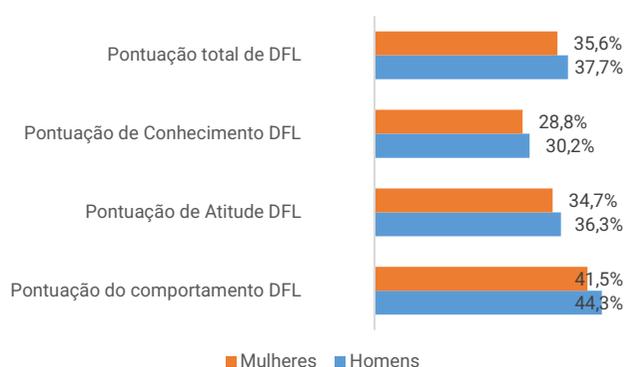


Figura 172: Pontuação LFD - Empregado Vs Sem Emprego Formal

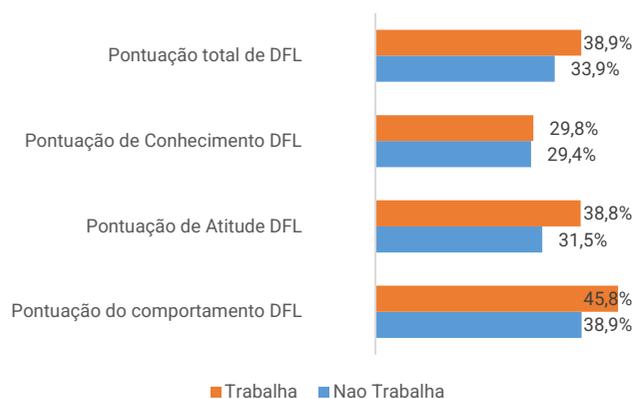
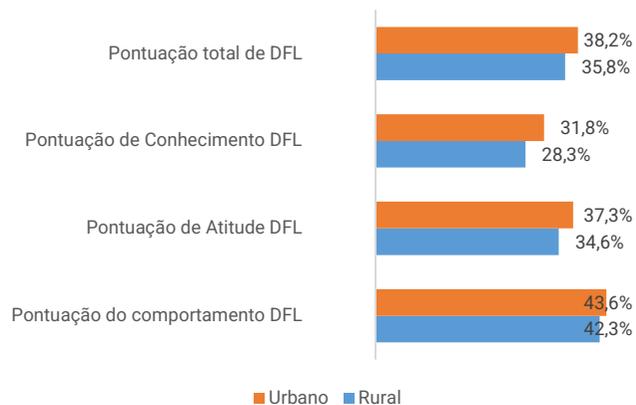


Figura 173: Pontuação LFD - Rural Vs. Urbano



## E8: Literacia financeira digital

No que diz respeito à partilha de informações financeiras pessoais, uma parte significativa dos adultos, 55%, declarou que nunca partilha as palavras-passe e os PIN das suas contas bancárias com os amigos mais próximos. Por outro lado, apenas 8,6% dos adultos afirmaram que partilham sempre ou ocasionalmente estas informações com os seus amigos mais próximos. Do mesmo modo, quase metade dos adultos, 49,2%, declarou que nunca partilha publicamente informações sobre as suas finanças pessoais online.

No que diz respeito às práticas de segurança online, apenas 21,1% dos adultos concordaram totalmente ou concordaram que mudam regularmente as palavras-passe nos sítios Web que utilizam para fazer compras online e para actividades financeiras pessoais. Em contrapartida, uns consideráveis 45,9% dos adultos discordaram ou discordaram totalmente da afirmação, indicando que não mudam regularmente as palavras-passe para actividades financeiras online.

Relativamente ao ambiente digital e às considerações de privacidade, 28,4% dos adultos concordaram totalmente ou concordaram que não consideram importante ler os termos e condições quando fazem compras online. Além disso, apenas 21,1% dos adultos verificam sempre ou frequentemente, antes de comprar um produto financeiro online, se o fornecedor está regulamentado no país.

Além disso, 42,1% dos adultos concordaram totalmente ou concordaram que é mais provável que leiam as letras pequenas de um contrato se este for apresentado em papel do que em formato digital. No que diz respeito à utilização de redes Wi-Fi públicas para fazer compras online, 41,4% dos adultos discordaram da afirmação de que é seguro fazê-lo, enquanto apenas 19,4% concordaram ou concordaram plenamente com a mesma. Além disso, 37,1% dos adultos concordaram ou concordaram plenamente que é importante prestar atenção à segurança de um sítio Web antes de efectuar uma transação online.

Figura 174: Verificação da regulamentação do país antes de comprar um produto financeiro online.

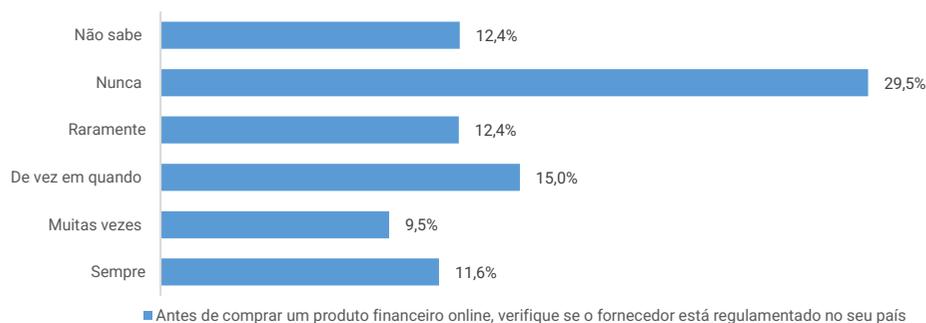


Figura 175: Formato do contrato (Papel Vs Digital)

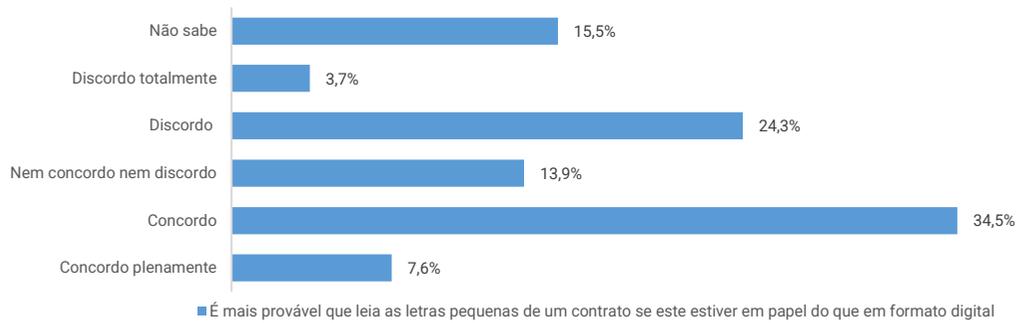


Figura 176: Segurança das compras online através de redes Wi-Fi públicas

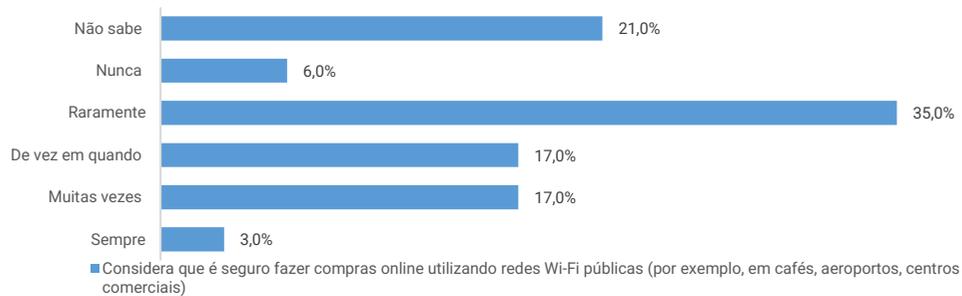


Figura 177: Partilhar publicamente informações sobre finanças pessoais online

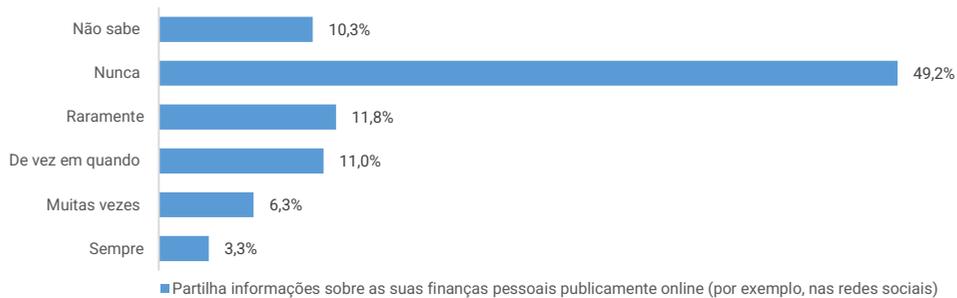


Figura 178: Partilhar palavras-passe e PIN de contas bancárias com o amigo mais próximo



Figura 179: Segurança do website antes de efetuar uma transação online

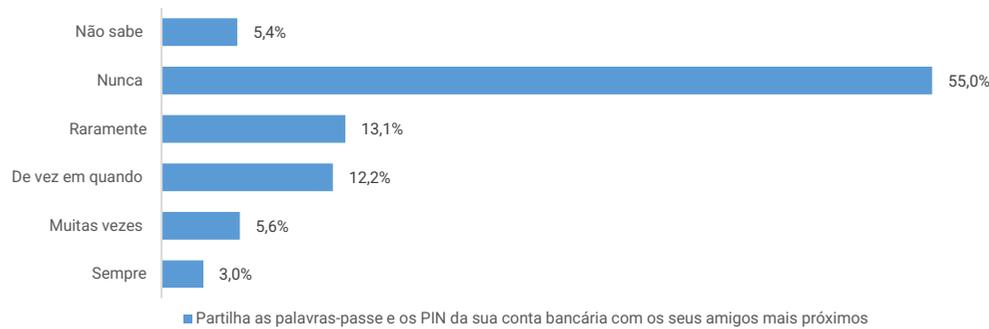
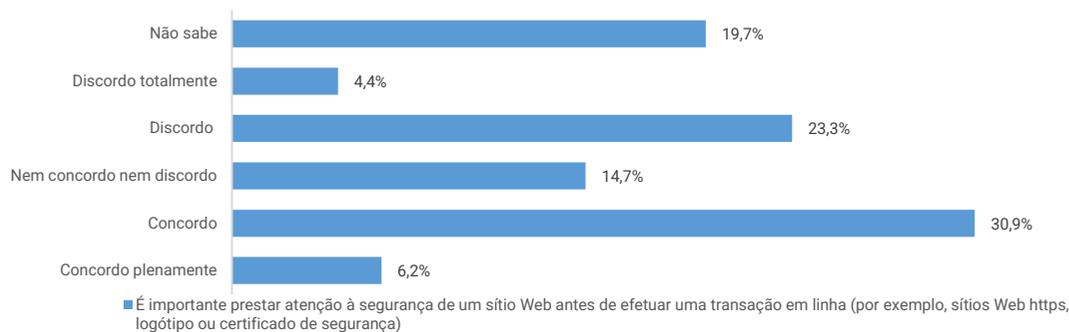


Figura 180: Alterações de palavra-passe em websites de compras online e finanças pessoais



## E9: Comparação com Resultados de Inquéritos Anteriores

Os países africanos, incluindo Malawi e Nigéria, entre outros, realizaram inquéritos sobre a literacia financeira. No entanto, os dados destes inquéritos não estão a ser comparados pelo facto de terem mais de 3 anos.

### África do Sul

No que diz respeito à tomada de decisões financeiras, verificámos que cerca de um terço (36%) geria as finanças do agregado familiar, outro terço tomava decisões financeiras em conjunto com outra pessoa e um terço afirmava não tomar decisões financeiras. Um quinto (19%) de todos os sul-africanos adultos afirmou que estabelece sempre objectivos financeiros a longo prazo e que trabalha arduamente para os alcançar em 2020. Cerca de metade (48%) da população adulta declarou que estabelece objectivos a longo prazo frequentemente ou em parte do tempo e apenas uma minoria (30%) declarou que estabelece tais objectivos com pouca frequência ou nunca. Em termos de comportamento de poupança, mais de dois quintos (44%) da população adulta não tem poupado activamente.

O índice foi designado por "domínio dos conhecimentos financeiros" e foi classificado numa escala de 0 a 100; a classificação média no domínio foi de 51 (SE=0,734) em 2020. A média dos sul-africanos obteve 51 pontos (SE=0,537) no índice de literacia financeira no SASAS 2020.

Tabela 16: Pontuação de Literacia Financeira

Países	Número de participantes	Pontuação de literacia financeira	Conhecimento	Comportamento	Atitude
Áustria	1418	14.4	5.3	6	3.1
Bulgária	1047	12.3	4.1	5.3	2.9
Colômbia	1200	11.2	3.8	4.8	2.6
Croácia	1079	12.3	4.5	5	2.8
República Checa	1003	13	4.5	5.3	3.1
Estónia	1005	13.3	4.9	5.3	3.1
Estónia	1056	12.1	4.5	5.1	2.5
Estónia	1003	13.9	5.2	5.7	3.1
Hong Kong, China	1002	14.8	6.2	5.8	2.9
Hungria	1001	12.3	4.6	4.5	3.3
Indonésia	1000	13.3	3.7	6.3	3.3
Itália	2036	11.1	3.9	4.2	3
Coreia do Sul	2400	12	4.6	5.4	3.1
Malásia	2818	12.5	3.7	6.1	2.7
Moldova	1074	12.6	4	5.5	3.1
Montenegro	1030	11.5	4.1	4.7	2.6
Peru	1205	12.1	4.1	5.1	2.9
Polónia	1000	13.1	5	5.5	2.6
Polónia	1480	13.1	4	5.9	3.2
Macedónia do Norte	1076	11.8	3.9	5.1	2.8
Roménia	1060	11.2	3.5	5	2.7
Roménia	83478	12.5	4.8	4.9	2.8
Eslovénia	1019	14.7	4.8	6.3	3.6
França	2155		4.8		
Malta	1013	19.3	2.2	5.2	2.8
Tailândia	111129		3.9		3.9
Média		12.6	4.4	5.3	3
Média (OCDE-12)		13	4.6	5.3	3.1

Fonte: OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy

A pontuação de literacia financeira de vários países do Inquérito Internacional sobre Literacia Financeira de Adultos da OCDE/INFE 2020 é mencionada na tabela acima. Embora não abranja os países africanos, fornece uma referência para outros continentes e países. Comparando as pontuações de literacia financeira de Moçambique com os países acima, Moçambique tem as pontuações de - Conhecimento - 3,62, Atitude - 2,2, Comportamento - 4,47 e Literacia Financeira - 10,3, que é inferior aos países mencionados na lista acima.

## E10: Uso do modelo de regressão - determinantes da literacia financeira<sup>13</sup>

### Estratégia empírica

Este estudo pretende também identificar os factores que afectam os níveis de literacia financeira em Moçambique, incluindo os que afectam:

- i) Acesso a serviços financeiros;

<sup>13</sup> Referência  
(Chirwa, 2014). DOI: <https://docplayer.net/103358945-Malawi-baseline-financial-literacy-and-consumer-protection-household-survey.html>  
(Long, 2006)

- ii) Orçamento e comportamento de poupança;
- iii) Planeamento financeiro para a idade avançada; e
- iv) Pontuação da literacia financeira propriamente dita.

Podem ser considerados vários modelos empíricos para identificar os determinantes de uma variável dependente específica, dependendo do tipo de dados disponíveis e, mais importante ainda, do tipo de variável de resultado (contínua ou discreta) disponível. Enquanto o acesso a serviços financeiros, o comportamento de orçamentação e poupança e o planeamento financeiro para a terceira idade se enquadram em variáveis de resultados discretos, o índice de literacia financeira é estimado como uma variável contínua que varia entre 0 e 20.

Por um lado, são frequentemente utilizados vários modelos para identificar os determinantes de uma variável de resultado discreta, incluindo (i) regressões probit e logísticas; (ii) regressões probit e logísticas multinomiais; e (iii) regressões probit e logísticas ordenadas. As regressões Probit e Logística são utilizadas para modelar as relações entre variáveis de resultado dicotómicas ou binárias e um conjunto de características socioeconómicas. As regressões logísticas e probit multinomiais são utilizadas para estimar as relações entre uma variável dependente categórica e um conjunto de variáveis independentes, mas não se aplicam aos casos das variáveis dependentes ordinais, uma vez que ignoram a ordem da variável. As regressões probit e logísticas ordenadas são como as regressões multinomiais, exceto que os modelos ordenados consideram a ordem da variável dependente categórica. São utilizadas para estimar relações entre uma variável de resultado ordinal e um conjunto de variáveis independentes.

Como tal, **será utilizada a regressão Probit/Logística para identificar os determinantes do acesso a serviços financeiros**, do comportamento de orçamentação e poupança e do planeamento financeiro para a idade avançada, que são variáveis de resultado binárias.

Em alternativa, este estudo criará tercís (baixo, médio e elevado) da pontuação de literacia financeira e, em seguida, efectuará regressões probit/logísticas ordenadas. A probabilidade de o inquirido  $i$  se enquadrar no nível  $j$  (baixo, médio e elevado) é:

$$p_{ij} = p(y_i = j) = \Phi(x'_{ij}\beta)$$

Onde  $x$  se refere a uma lista de regressores que os respondentes apresentam características financeiras e comportamentais, indicadores de riqueza e bem-estar do agregado familiar e características demográficas do respondente/agregado familiar.

*Tabela 17: Distribuição das classificações de literacia financeira pelos terciles*

Terciles	Mínimo	Média	Máximo	Mediana
Primeiro tercil	1.60	6.80	9.07	7.20
Segundo tercil	9.09	10.42	11.78	10.40
Terceiro tercil	11.80	13.56	18.20	13.27

Neste estudo, as técnicas de regressão probit e logística são utilizadas para identificar os factores que influenciam as variáveis de resultado binárias, enquanto a regressão probit ordenada e a regressão logística são utilizadas para analisar os determinantes das variáveis de resultado ordinais. É importante notar que as regressões probit e logística são importantes, com a principal diferença a residir na

interpretação dos coeficientes. Por conseguinte, o estudo utiliza principalmente regressões probit para a sua análise.

Tabela 18: Lista das variáveis independentes consideradas nas regressões.

Variável	Tipo	Descrição
Sector	Dicotómica	Medido como uma variável fictícia igual a 1 se o inquirido residir numa zona urbana e a 0 se residir numa zona rural.
Situação profissional	Dicotómica	Medido como uma variável fictícia igual a 1 para o inquirido com emprego formal e 0 para o inquirido sem emprego formal.
Dimensão do agregado familiar	Continua	Número de pessoas no agregado familiar.
Idade	categórica	Medido como variável categórica (grupo etário): 1 para 15 - 24 anos; 2 para 25 - 34 anos; 3 para 35 - 49 anos; 4 para 50 - 64 anos; e 5 para 65+ anos.
Sexo do inquirido	Dicotómica	Medido como uma variável fictícia igual a 1 se o inquirido for do sexo masculino e igual a zero se for do sexo feminino
Habilitações literárias	categórica	Nível mais elevado de ensino concluído: 1 para pré-escolar; 2 para ensino primário incompleto; 3 para ensino primário completo; 4 para ensino secundário incompleto; 5 para ensino secundário completo; 6 para ensino técnico/profissional para além do ensino secundário; 7 para ensino universitário/politécnico incompleto; 8 para ensino universitário/politécnico completo; 9 para ensino pós-universitário completo; 10 para ensino pós-universitário incompleto; 11 para alfabetização de adultos; 12 para sem educação formal.
Estado civil	categórica	Medido como estado civil do inquirido: 1 para casado; 3 para solteiro; 4 para separado; 5 para divorciado; 6 para a viver com parceiro; e 7 para viúvo.
O inquirido tem actualmente uma conta bancária	Dicotómica	Medido como uma variável fictícia igual a 1 se o inquirido tiver actualmente uma conta bancária e igual a zero caso contrário.
O inquirido tem actualmente um seguro	Dicotómica	Medido como uma variável fictícia igual a 1 se o inquirido tiver actualmente um seguro e igual a zero caso contrário.
O inquirido tem estado a poupar ou a pôr dinheiro de lado nos últimos 12 meses	Dicotómica	Medido como uma variável fictícia igual a 1 se o inquirido estiver a poupar dinheiro e igual a zero caso contrário.
O inquirido obteve um empréstimo ou pediu dinheiro emprestado nos últimos 12 meses	Dicotómica	Medido como uma variável fictícia igual a 1 se o inquirido obteve um empréstimo e igual a zero caso contrário.
O inquirido está confiante de que fez um bom trabalho ao fazer planos financeiros para a sua reforma	Dicotómica	Medido como uma variável fictícia igual a 1 se o inquirido estiver confiante de que fez um bom trabalho ao elaborar planos financeiros para a sua reforma e igual a zero caso contrário.
Rendimento mensal do inquirido	Categórica	Medido como variável categórica: 1 para MT 0 - 5.000; 2 para MT 5.001 - 10.000; 3 para MT 10.001 - 15.000; 4 para MT 15.001 - 30.000; 5 para MT 30.001 - 45.000; e 6 para mais de MT 45.000.
Província	Categórica	Medido como variável categórica: 1 para Niassa; 3 para Nampula; 4 para Zambézia; 5 para Tete; 6 para Manica; 7 para Sofala; 8 para Inhambane; 9 para Gaza; 10 para Maputo Província; e 11 para Maputo Cidade.

***Determinantes da literacia financeira: impacto da inflação no poder de compra, identificação dos juros, definição de inflação e diversificação dos riscos***

A Tabela 19 apresenta os resultados da análise de regressão probit, examinando a probabilidade de os indivíduos terem os conhecimentos financeiros correctos sobre vários aspectos em Moçambique, incluindo o impacto da inflação no poder de compra, a identificação de juros, a definição de inflação e a diversificação do risco. Todos os quatro modelos são validados pelo teste estatístico Qui-quadrado sendo estatisticamente significativo ao nível de 1%. As características socioeconómicas são responsáveis por uma variação que vai de 1% no modelo Impacto da inflação no poder de compra a 8% no modelo Inflação, na explicação da variável dependente. É importante notar que o poder explicativo relativamente baixo é consistente com o encontrado em estudos semelhantes (por exemplo, Chirwa e Mvula, 2014), mas é crucial enfatizar que o poder explicativo não é usado como uma validação para o modelo.

Tabela 19: Determinantes da literacia financeira - Impacto da inflação no poder de compra, identificação dos juros, definição de inflação e diversificação dos riscos

Variável	dy/dx			
	Impacto da inflação no poder de compra	Identificação de juros	Definição de inflação	Diversificação dos riscos
Sector (1=urbano)	0.035*** (0.009)	0.024*** (0.008)	0.034*** (0.009)	-0.069*** (0.010)
Situação profissional (1 = inquirido com emprego formal)	-0.029*** (0.010)	0.036*** (0.009)	0.015 (0.011)	0.002 (0.011)
Dimensão do agregado familiar	0.002 (0.002)	0.005*** (0.002)	0.002 (0.002)	-0.003* (0.002)
<b>Idade (categoria de referência: 15 - 24 anos)</b>				
25 - 34 anos de idade	0.006 (0.011)	-0.017* (0.010)	0.008 (0.012)	-0.010 (0.013)
35 - 49 anos de idade	-0.002 (0.012)	-0.046*** (0.012)	0.016 (0.013)	-0.012 (0.014)
50 - 64 anos de idade	-0.027 (0.018)	-0.029* (0.017)	-0.002 (0.019)	-0.058*** (0.020)
Mais de 65 anos	-0.047** (0.024)	-0.053** (0.024)	-0.025 (0.028)	-0.015 (0.029)
Sexo do inquirido (1 = masculino)	0.012 (0.008)	0.017** (0.008)	0.011 (0.009)	-0.007 (0.009)
<b>Nível mais elevado de ensino atingido (categoria de referência: pré-escolar)</b>				
Escola primária incompleta	-0.003 (0.033)	0.084** (0.035)	0.057 (0.037)	0.071* (0.036)
Ensino primário completo	-0.006 (0.034)	0.147*** (0.035)	0.089** (0.038)	0.127*** (0.037)
Ensino secundário incompleto	0.013 (0.032)	0.156*** (0.034)	0.147*** (0.037)	0.134*** (0.036)
Ensino secundário completo	-0.005 (0.033)	0.149*** (0.035)	0.175*** (0.037)	0.191*** (0.037)
Ensino técnico/profissional para além do ensino secundário	-0.008 (0.035)	0.165*** (0.037)	0.239*** (0.039)	0.203*** (0.039)
Universidade/Politécnico incompleto	0.039 (0.042)	0.128*** (0.043)	0.215*** (0.046)	0.212*** (0.046)
Universidade/Politécnico completo	-0.040 (0.038)	0.186*** (0.040)	0.290*** (0.044)	0.186*** (0.044)
Pós-universitário completo	-0.017 (0.045)	0.120** (0.049)	0.323*** (0.050)	0.233*** (0.052)
Pós-universitário incompleto	0.062 (0.069)	0.061 (0.070)	0.342*** (0.069)	0.169** (0.076)
Alfabetização de adultos	0.118 (0.100)	0.037 (0.093)	0.169* (0.096)	0.214** (0.102)
Sem educação formal	-0.010 (0.038)	-0.028 (0.041)	0.046 (0.044)	0.032 (0.043)
<b>Estado civil (categoria de referência: casado)</b>				
Solteiro	0.016 (0.010)	0.018* (0.010)	0.036** (0.011)	-0.028** (0.012)
Separado	0.025 (0.025)	-0.111*** (0.026)	-0.002 (0.027)	-0.020 (0.029)
Vive com o parceiro	0.044*** (0.011)	-0.009 (0.011)	0.024** (0.012)	-0.014 (0.013)
Viúvo	0.046 (0.028)	-0.036 (0.025)	-0.025 (0.029)	-0.075** (0.031)
O inquirido tem actualmente uma conta bancária	0.044*** (0.011)	0.059*** (0.011)	0.068*** (0.012)	0.044*** (0.013)

Variável	dy/dx			
	Impacto da inflação no poder de compra	Identificação de juros	Definição de inflação	Diversificação dos riscos
O inquirido tem actualmente um seguro	-0.043*** (0.013)	0.035*** (0.013)	0.097*** (0.015)	0.099*** (0.014)
O inquirido tem estado a poupar dinheiro ou a pôr dinheiro de lado nos últimos 12 meses	0.050*** (0.009)	0.012 (0.009)	0.019* (0.010)	0.011 (0.010)
O inquirido obteve um empréstimo ou pediu dinheiro emprestado nos últimos 12 meses	0.009 (0.011)	-0.019* (0.011)	0.004 (0.012)	0.031** (0.013)
O inquirido está confiante de que fez um bom trabalho ao fazer planos financeiros para a sua reforma	-0.001 (0.009)	0.023** (0.008)	0.059*** (0.009)	0.049*** (0.010)
<b>Rendimento mensal do inquirido (categoria de referência: 1 - 5.000 MT)</b>				
5,001 - 10,000 MT	-0.026** (0.011)	-0.019* (0.010)	0.055*** (0.012)	0.038*** (0.012)
10,001 - 15,000 MT	0.011 (0.016)	-0.016 (0.016)	0.069*** (0.018)	0.062*** (0.019)
15,001 - 30,000 MT	-0.030* (0.018)	0.066*** (0.016)	0.100*** (0.021)	0.052** (0.022)
30,001 - 45,000 MT	0.007 (0.038)	0.050 (0.034)	0.093** (0.044)	0.00003 (0.042)
Mais de 45,000 MT	-0.007 (0.069)	0.067 (0.057)	0.142 (0.072)	0.158** (0.076)
Número de observações	10988	10988	10988	10988
Prob>Chi2	0.000	0.000	0.000	0.000
Pseudo R2 (%)	1.17	4.78	7.93	4.55
**, ***, *** significativo em 10%, 5% e 1%, respetivamente				
Erro padrão entre parênteses				

O modelo que analisa o impacto da inflação no poder de compra revela que residir em zonas urbanas aumenta a probabilidade de ter conhecimentos correctos sobre o impacto da inflação no poder de compra em 3,5 pontos percentuais em comparação com os que residem em zonas rurais. Surpreendentemente, os inquiridos com emprego formal estão associados a uma menor probabilidade de terem conhecimentos correctos sobre o impacto da inflação no poder de compra. Os resultados mostram que ter um emprego formal diminui em 3 pontos percentuais a probabilidade de ter conhecimentos correctos sobre o impacto da inflação no poder de compra.

Não existe uma diferença significativa entre os conhecimentos sobre o impacto da inflação no poder de compra dos inquiridos com idades compreendidas entre os 25 e os 64 anos e os inquiridos com idades compreendidas entre os 15 e os 24 anos. No entanto, os inquiridos com 65 anos ou mais revelam menos conhecimentos nesta área. Especificamente, pertencer à faixa etária dos 65 anos ou mais diminui a probabilidade de ter conhecimentos correctos sobre o impacto da inflação no poder de compra em 4,7 pontos percentuais.

Outra variável incluída na regressão sobre o impacto da inflação no poder de compra é a escolaridade mais elevada concluída pelos inquiridos. Os resultados mostram que não existe uma relação significativa entre a escolaridade concluída pelos inquiridos e o conhecimento correto sobre o impacto da inflação no poder de compra.

Além disso, o estudo não encontrou diferenças significativas entre os inquiridos casados e os solteiros, separados e viúvos. No entanto, viver com um parceiro, sem um casamento formal/tradicional, aumenta a probabilidade de ter um conhecimento correcto sobre o impacto da inflação no poder de compra em 4,4 pontos percentuais.

Verificou-se que ter uma conta bancária e poupar dinheiro têm um impacto positivo na probabilidade de ter um conhecimento correcto do impacto da inflação no poder de compra. Especificamente, os indivíduos que têm uma conta bancária têm uma probabilidade 4,4 pontos percentuais mais elevada de

ter um conhecimento correto, enquanto os que poupam dinheiro têm uma probabilidade 5 pontos percentuais mais elevada. Por outro lado, a presença de seguros entre os inquiridos foi associada a uma menor probabilidade de ter um conhecimento correto do impacto da inflação no poder de compra. Os resultados mostram que ter um seguro diminui a probabilidade de ter um conhecimento correto do impacto da inflação no poder de compra em 4,3 pontos percentuais.

Finalmente, os resultados revelam que a declaração de um rendimento mensal no intervalo de 5.000 - 10.000 Meticais e de 15.000 - 30.000 Meticais está associada a uma diminuição da probabilidade de ter um conhecimento correto do impacto da inflação no poder de compra. Especificamente, ter um rendimento mensal no intervalo de 5.000 - 10.000 Meticais está associado a uma diminuição de 2,6 pontos percentuais na probabilidade, enquanto ter um rendimento mensal no intervalo de 15.000 - 30.000 Meticais está associado a uma diminuição de 3 pontos percentuais.

Relativamente aos conhecimentos sobre identificação de juros, definição de inflação e diversificação de riscos, os resultados mostram que residir em zonas urbanas aumenta a probabilidade de dar respostas correctas à identificação de juros e à definição de inflação. Por outro lado, os indivíduos que residem em zonas rurais têm maior probabilidade de responder corretamente à questão da diversificação do risco. Além disso, os inquiridos com emprego formal têm uma probabilidade 3,6 pontos percentuais superior de dar uma resposta correcta à identificação dos juros, em comparação com os inquiridos sem emprego formal.

O coeficiente relativo à dimensão do agregado familiar não é conclusivo. O aumento de uma pessoa no agregado familiar resulta num aumento da probabilidade de conhecimento correto da identificação do juro em 0,5 pontos percentuais, enquanto o mesmo aumento leva a uma diminuição da probabilidade de conhecimento correto da diversificação do risco em 0,3 pontos percentuais.

Os inquiridos mais jovens têm maior probabilidade de responder correctamente à pergunta sobre a identificação dos juros. Não existe uma diferença significativa entre o conhecimento da inflação e os grupos etários. O mesmo se aplica à diversificação do risco, excepto que os inquiridos com idades compreendidas entre os 50 e os 64 anos têm menos probabilidades de responder corretamente à pergunta sobre diversificação do risco do que os inquiridos com idades compreendidas entre os 15 e os 24 anos.

Os resultados também mostram que os níveis de educação desempenham um papel significativo na probabilidade de responder correctamente às perguntas sobre identificação de juros, definição de inflação e diversificação do risco. Quanto mais elevado for o nível de escolaridade, maior é a probabilidade de responder correctamente a estas questões.

Os resultados sobre o estado civil parecem ser inconsistentes, uma vez que os inquiridos solteiros têm mais probabilidades de ter conhecimentos correctos sobre a identificação de juros e a definição de inflação, mas parecem ter menos probabilidades de responder corretamente às perguntas sobre diversificação do risco do que os inquiridos casados.

Ter uma conta bancária e um seguro desempenha um papel significativo e positivo na probabilidade de ter um conhecimento correto da identificação dos juros, da definição de inflação e das perguntas sobre diversificação do risco.

Receber um empréstimo ou pedir dinheiro emprestado não parece ter um efeito consistente sobre a probabilidade de ter um conhecimento correto dos termos financeiros. Os inquiridos que receberam ou pediram dinheiro emprestado tinham menos probabilidades de responder corretamente à pergunta sobre juros, mas tinham mais probabilidades de ter conhecimentos correctos sobre diversificação do risco. Poder-se-á argumentar que isto se deve ao facto de a pergunta captar duas questões diferentes que podem não seguir a mesma direcção.

Poupar ou pôr dinheiro de lado aumenta em 2 pontos percentuais a probabilidade de dar uma resposta correcta à pergunta sobre a inflação.

A confiança em fazer bons planos financeiros para a reforma desempenha um papel significativo e consistente na probabilidade de ter conhecimentos correctos sobre a identificação dos juros, a definição de inflação e a diversificação dos riscos. Os inquiridos que declararam estar confiantes de que tinham feito um bom trabalho na elaboração de planos financeiros para a sua reforma têm mais probabilidades de responder correctamente a essas três perguntas.

O rendimento mensal dos inquiridos desempenha algum papel na probabilidade de ter conhecimentos correctos sobre identificação de juros, definição de inflação e diversificação de riscos. No entanto, os resultados não parecem ser consistentes quando se comparam os que ganham 5.000 - 10.000 com os que ganham 1 - 5000 Meticais. Níveis de rendimento mais elevados estão associados a conhecimentos correctos sobre a definição de inflação e diversificação de riscos. Este facto não é observado de forma consistente para a questão dos juros.

Os inquiridos mais jovens têm maior probabilidade de responder corretamente à pergunta sobre a identificação dos juros. Não existe uma diferença significativa entre o conhecimento da inflação e as faixas etárias. O mesmo se aplica à diversificação do risco, excepto que os inquiridos com idades compreendidas entre os 50 e os 64 anos têm menos probabilidades de responder corretamente à pergunta sobre diversificação do risco do que os inquiridos com idades compreendidas entre os 15 e os 24 anos.

Os resultados também mostram que os níveis de escolaridade desempenham um papel significativo na probabilidade de responder corretamente às perguntas sobre identificação de juros, definição de inflação e diversificação do risco. Quanto mais elevado for o nível de escolaridade, maior é a probabilidade de responder correctamente a estas questões.

Os resultados relativos ao estado civil parecem ser incoerentes, uma vez que os inquiridos solteiros têm mais probabilidades de ter conhecimentos correctos sobre a identificação dos juros e a definição de inflação, mas parecem ter menos probabilidades de responder correctamente às perguntas sobre diversificação do risco do que os inquiridos casados.

Ter uma conta bancária e um seguro desempenha um papel significativo e positivo na probabilidade de ter um conhecimento correto da identificação dos juros, da definição de inflação e das questões de diversificação do risco.

Receber um empréstimo ou pedir dinheiro emprestado não parece ter um efeito consistente sobre a probabilidade de ter um conhecimento correto dos termos financeiros. Os inquiridos que receberam ou pediram dinheiro emprestado tinham menos probabilidades de responder corretamente à pergunta sobre juros, mas tinham mais probabilidades de ter conhecimentos correctos sobre diversificação de riscos. Poder-se-á argumentar que isto se deve ao facto de a pergunta captar duas questões diferentes numa só, que podem não seguir a mesma direcção.

Poupar ou pôr dinheiro de lado aumenta em 2 pontos percentuais a probabilidade de dar uma resposta correcta à pergunta sobre a inflação.

A confiança em fazer bons planos financeiros para a reforma desempenha um papel significativo e consistente na probabilidade de ter conhecimentos correctos sobre a identificação dos juros, a definição de inflação e a diversificação dos riscos. Os inquiridos que declararam estar confiantes de que tinham feito um bom trabalho na elaboração de planos financeiros para a sua reforma têm mais probabilidades de responder corretamente a essas três perguntas.

O rendimento mensal dos inquiridos desempenha algum papel na probabilidade de ter conhecimentos correctos sobre identificação de juros, definição de inflação e diversificação de riscos. No entanto, os resultados não parecem ser consistentes quando se comparam os que ganham 5.000 - 10.000 com os que ganham 1 - 5000 Meticais. Níveis de rendimento mais elevados estão associados a conhecimentos correctos sobre a definição de inflação e diversificação de riscos. Este facto não é observado de forma consistente para a questão dos juros.

### **Determinantes da literacia financeira: impacto das características sócio-demográficas**

O coeficiente e os efeitos marginais do modelo de regressão probit ordenado estimado são apresentados nas tabelas 10 e 11. Nos modelos, a categoria "alta" da variável dependente foi tomada como categoria de referência na maioria das interpretações. O modelo 1 exclui a província de residência, enquanto o modelo 2 inclui essa variável. O modelo 2 será utilizado para as comparações entre províncias. Globalmente, os modelos 1 e 2 explicam 12,55% e 14,32% da variação do índice de literacia financeira, respectivamente.

A probabilidade de um participante residente numa zona urbana ter literacia financeira de alto nível era 1,2 pontos percentuais superior à dos participantes residentes em zonas rurais, ceteris paribus. Os participantes que vivem em zonas urbanas estão associados a pontuações mais elevadas de literacia financeira.

A probabilidade de um participante com emprego formal possuir literacia financeira de alto nível era 2,6 pontos percentuais superior à dos participantes sem emprego formal. Este facto é consistente em ambos os modelos. Isto significa que os participantes com emprego formal estão associados a resultados mais elevados de literacia financeira.

Quanto à idade, os resultados também mostram que a probabilidade de um participante na faixa etária dos 25-34 anos ter literacia financeira de alto nível era 1,6 pontos percentuais superior à dos participantes na faixa etária dos 15-24 anos. Este facto é consistente em ambos os modelos. Os resultados não mostram nenhuma diferença estatisticamente significativa entre o nível de literacia financeira dos participantes com idades entre os 15 e os 24 anos e outros grupos que não a faixa etária dos 25-34 anos, o que sugere que os Moçambicanos com idades entre os 25 e os 34 anos têm maior probabilidade de ter uma pontuação de literacia financeira mais elevada.

Tabela 20:Regressão Probit ordenada: Sector, emprego, idade, sexo

Variável	Regressão Probit ordenada			
	$\beta$	dy/dx		
		Baixo	Médio	Alto
Sector (1=urbano)	0.033 (0.023)	-0.010 (0.007)	0.0001 (0.0001)	0.010 (0.007)
Situação profissional (1 = inquirido com emprego formal)	0.098*** (0.026)	-0.030*** (0.008)	0.0004 (0.0003)	0.030*** (0.008)
<b>Idade (categoria de referência: 15 - 24 anos)</b>				
25 - 34 anos de idade	0.050* (0.030)	-0.015* (0.009)	-0.0001 (0.0002)	0.015* (0.009)

Variável	Regressão Probit ordenada			
	$\beta$	dy/dx		
		Baixo	Médio	Alto
35 - 49 anos de idade	-0.029 (0.033)	0.009 (0.010)	-0.0002 (0.0003)	-0.009 (0.010)
50 - 64 anos de idade	-0.075 (0.049)	0.023 (0.015)	-0.001 (0.001)	-0.022 (0.014)
Mais de 65 anos	-0.049 (0.070)	0.015 (0.022)	-0.0005 (0.001)	-0.015 (0.021)
Sexo do inquirido (1 = masculino)	0.024 (0.023)	-0.007 (0.007)	0.0001 (0.0001)	0.007 (0.007)

Tabela 21: Regressão Probit sobre as variáveis: Estado civil e rendimento mensal dos inquiridos

Estado civil (categoria de referência: casado)				
Solteiro	0.022 (0.028)	-0.007 (0.007)	0.0001 (0.0001)	0.007 (0.007)
Separado	0.282*** (0.070)	0.089*** (0.023)	-0.008** (0.004)	0.081*** (0.019)
Vive com o parceiro	0.098*** (0.031)	0.030*** (0.010)	-0.001* (0.0005)	0.029*** (0.009)
Viúvo(a)	0.319*** (0.075)	0.101*** (0.024)	-0.010** (0.005)	0.091*** (0.020)
Rendimento mensal do inquirido (categoria de referência: 1 - 5.000 MT)				
5,001 - 10,000 MT	0.165*** (0.029)	0.053*** (0.009)	0.002*** (0.001)	0.051*** (0.009)
10,001 - 15,000 MT	0.280*** (0.043)	0.087*** (0.013)	-0.001 (0.001)	0.088*** (0.014)
15,001 - 30,000 MT	0.521*** (0.051)	0.153*** (0.014)	0.017*** (0.004)	0.170*** (0.017)
30,001 - 45,000 MT	0.588*** (0.105)	0.170*** (0.026)	-0.023** (0.011)	0.194*** (0.036)
Mais de 45,000 MT	0.494** (0.194)	0.146*** (0.050)	-0.014 (0.017)	0.161** (0.067)
O agregado familiar tem um orçamento (1 = Sim)	0.240*** (0.024)	0.073*** (0.007)	0.001** (0.001)	0.072*** (0.007)
O participante recebeu formação sobre questões financeiras (1 = Sim)	-0.003 (0.044)	0.001 (0.013)	-0.00001 (0.0001)	-0.001 (0.013)
O participante tem uma conta bancária (1=Sim)	0.412*** (0.029)	0.125*** (0.009)	0.001 (0.001)	0.124*** (0.009)
O participante tem uma conta de dinheiro móvel (1 = Sim)	0.463*** (0.034)	0.141*** (0.010)	0.001 (0.001)	0.140*** (0.010)
O participante tem um seguro (1 = Sim)	0.380*** (0.036)	0.116*** (0.011)	0.001 (0.001)	0.114*** (0.011)
O participante tem uma pensão (1 = Sim)	0.003 (0.038)	-0.0009 (0.012)	0.00000 (0.0001)	0.001 (0.011)
O participante tem estado a poupar dinheiro (1 = Sim)	0.219*** (0.025)	0.067*** (0.007)	0.0007 (0.001)	0.066*** (0.007)
O participante comprou bens ou serviços e não pagou a crédito (1 = Sim)	0.237*** (0.044)	0.072*** (0.013)	0.001 (0.001)	0.071*** (0.013)
Corte1	0.532 (0.041)			
Corte2	1.567 (0.042)			

Estado civil (categoria de referência: casado)				
Número de observações	10,988			
Prob>Chi2	0			
Pseudo R2	0.126			
*,**,*** significativo a 10%, 5% e 1%, respetivamente				

Os resultados mostram consistentemente que um nível de escolaridade mais elevado resulta numa maior probabilidade de um participante possuir literacia financeira a um nível elevado. Não existe uma diferença significativa entre os participantes com apenas o nível pré-escolar e os participantes sem educação formal. Os inquiridos com nível pré-escolar têm mais probabilidades de ter um nível elevado de literacia financeira do que os inquiridos com nível de alfabetização de adultos.

Os resultados mostram que os participantes casados têm mais probabilidades de possuir literacia financeira de alto nível do que os seus homólogos. É de salientar que os coeficientes são ligeiramente mais elevados para os participantes viúvos e divorciados/separados.

Os inquiridos que têm contas bancárias, seguros e poupanças e os que receberam um empréstimo nos últimos 12 meses têm mais probabilidades de ter um nível de literacia financeira elevado do que os seus homólogos. O mesmo se aplica aos inquiridos que confiam ter feito um bom trabalho de planeamento financeiro para a sua reforma. Isto significa que as características financeiras estão positivamente associadas aos níveis de literacia financeira em Moçambique.

Quanto mais baixo for o rendimento mensal dos inquiridos, mais baixos serão os níveis de literacia financeira em Moçambique. A mesma lógica aplica-se ao rendimento mensal mais elevado dos inquiridos. Os resultados mostram, por exemplo, que a probabilidade de um participante que ganhe entre 30.000 e 45.000 MT por mês ter literacia financeira a um nível elevado foi 15-20 pontos percentuais mais elevada do que a dos participantes que ganham menos de 5.000 MT por mês.

Para compreender melhor as diferenças entre as províncias, foi efectuado um modelo que incluía variáveis provinciais. Este modelo mostra que os participantes no Niassa têm maior probabilidade de ter literacia financeira de alto nível do que os de Nampula e Sofala. Os inquiridos no Niassa têm menos probabilidade de possuir literacia financeira de alto nível do que os da Zambézia, Tete, Manica, Inhambane, Gaza, província de Maputo e cidade de Maputo.

Tabela 22: Regressão Probit sobre as variáveis: Idade, Educação, Província, Estado civil e Rendimento mensal dos inquiridos

Variável	Modelo 1				Modelo 2			
	$\beta 1$	dy/dx			$\beta 2$	dy/dx		
		Baixo	Médio	Alto		Baixo	Médio	Alto
Sector (1=urbano)	0.040* (0.023)	-0.012* (0.007)	0.0002 (0.0001)	0.012* (0.007)	-0.013 (0.025)	0.004 (0.008)	0.0000 7 (0.0002)	-0.004 (0.007)
Situação profissional (1 = inquirido com emprego formal)	0.084** * (0.026)	- 0.026** * (0.008)	0.0006* (0.0003)	0.026** * (0.008)	0.061** (0.027)	- 0.018** (0.0080)	0.0004 (0.0002)	0.018** (0.008)
Dimensão do agregado familiar	0.005 (0.004)	-0.001 (0.001)	0.0000 3 (0.00003)	0.001 (0.001)	0.003 (0.004)	-0.001 (0.001)	0.0000 2 (0.00003)	0.001 (0.001)
<b>Idade (categoria de referência: 15 - 24 anos)</b>								
25 - 34 anos de idade	0.055* (0.030)	-0.017* (0.009)	0.0002 (0.0002)	0.016* (0.009)	0.061** (0.030)	-0.018* (0.009)	0.0002 (0.0002)	0.018* (0.009)
35 - 49 anos de idade	0.002 (0.034)	-0.001 (0.010)	0.0000 2 (0.0003)	0.001 (0.010)	0.021 (0.034)	-0.006 (0.010)	0.0002 (0.0003)	0.006 (0.010)
50 - 64 anos de idade	-0.020 (0.049)	0.006 (0.015)	-0.0002 (0.0007)	-0.006 (0.015)	-0.026 (0.050)	0.008 (0.015)	-0.0003 (0.0007)	-0.007 (0.014)

Variável	Modelo 1				Modelo 2			
	$\beta 1$	dy/dx			$\beta 2$	dy/dx		
		Baixo	Médio	Alto		Baixo	Médio	Alto
Mais de 65 anos	-0.010 (0.071)	0.003 (0.022)	-0.0001 (0.0009)	-0.003 (0.021)	-0.023 (0.072)	0.007 (0.022)	-0.0003 (0.001)	-0.007 (0.021)
Sexo do inquirido (1 = masculino)	0.015 (0.023)	-0.005 (0.007)	0.0000 9 (0.0001)	0.005 (0.007)	0.011 (0.023)	-0.003 (0.007)	0.0001 (0.0001)	0.003 (0.007)
<b>Nível mais elevado de ensino atingido (categoria de referência: pré-escolar)</b>								
Escola primária incompleta	0.232** (0.094)	- 0.082** (0.033)	0.024** (0.012)	0.058** * (0.022)	0.198** (0.095)	- 0.068** (0.033)	0.021* (0.012)	0.048** (0.022)
Ensino primário completo	0.432** * (0.096)	- 0.150** * (0.034)	0.035** * (0.012)	0.115** * (0.023)	0.404*** (0.097)	- 0.138** * (0.034)	0.034** * (0.011)	0.104** * (0.023)
Ensino secundário incompleto	0.530** * (0.093)	- 0.182** * (0.033)	0.037** * (0.012)	0.145** * (0.022)	0.515*** (0.094)	- 0.174** * (0.033)	0.037** * (0.011)	0.137** * (0.021)
Ensino secundário completo	0.631** * (0.094)	- 0.214** * (0.033)	0.036** * (0.012)	0.178** * (0.022)	0.671*** (0.095)	- 0.222** * (0.033)	0.035** * (0.011)	0.187** * (0.022)
Ensino técnico/profissional para além do ensino secundário	0.772** * (0.099)	- 0.256** * (0.034)	0.031** * (0.012)	0.225** * (0.025)	0.844*** (0.101)	- 0.271** * (0.034)	0.027** (0.012)	0.244** * (0.025)
Universidade/Politécnico incompleto	0.788** * (0.117)	- 0.261** * (0.039)	0.030** (0.012)	0.231** * (0.033)	0.837*** (0.119)	- 0.269** * (0.038)	0.027** (0.012)	0.242** * (0.032)
Universidade/Politécnico completo	0.890** * (0.113)	- 0.289** * (0.037)	0.023* (0.013)	0.266** * (0.031)	0.879*** (0.114)	- 0.280** * (0.037)	0.024** (0.012)	0.256** * (0.031)
Pós-universitário completo	0.830** * (0.133)	- 0.273** * (0.042)	0.028** (0.013)	0.245** * (0.039)	0.850*** (0.134)	- 0.273** * (0.041)	0.026** (0.013)	0.246** * (0.039)
Pós-universitário incompleto	0.904** * (0.187)	- 0.292** * (0.054)	0.022 (0.018)	0.271** * (0.061)	0.968*** (0.188)	- 0.303** * (0.052)	0.0167 (0.019)	0.286** * (0.060)
Alfabetização de adultos	-0.443* (0.250)	-0.154* (0.084)	0.036** * (0.013)	0.118 (0.074)	0.415 (0.254)	-0.141* (0.084)	0.034** (0.014)	0.107 (0.072)
Sem educação formal	0.058 (0.112)	-0.021 (0.040)	0.007 (0.014)	0.014 (0.026)	0.035 (0.113)	-0.012 (0.039)	0.004 (0.014)	0.008 (0.025)
<b>Estado civil (categoria de referência: casado)</b>								
Solteiro	-0.007 (0.028)	0.002 (0.009)	0.0000 02 (0.0000 2)	-0.002 (0.009)	-0.077*** (0.030)	0.023** * (0.009)	- 0.0000 03 (0.0002 )	- 0.023** * (0.009)
Separado	- 0.297** * (0.070)	0.094** * (0.023)	- 0.009** (0.004)	- 0.085** * (0.019)	-0.281*** (0.070)	0.086** * (0.022)	-0.006* (0.003)	- 0.080** * (0.019)
Vive com o parceiro	- 0.081** * (0.031)	0.025** * (0.010)	-0.0006 (0.0004 )	- 0.024** * (0.009)	-0.103*** (0.031)	0.031** * (0.009)	-0.0003 (0.0004 )	- 0.030** * (0.009)
Viúvo	- 0.276** * (0.075)	0.087** * (0.025)	-0.008* (0.004)	0.080** * (0.021)	-0.274*** (0.076)	0.084** * (0.024)	-0.005 (0.004)	- 0.078** * (0.021)
O inquirido tem actualmente uma conta bancária	0.368** * (0.030)	- 0.113** * (0.009)	0.002** (0.0009 )	0.111** * (0.009)	0.368*** (0.030)	- 0.110** * (0.009)	0.002** (0.0009 )	- 0.108** * (0.009)

Variável	Modelo 1				Modelo 2			
	$\beta 1$	dy/dx			$\beta 2$	dy/dx		
		Baixo	Médio	Alto		Baixo	Médio	Alto
O inquirido tem actualmente um seguro	0.367** * (0.035)	- 0.112** * (0.011)	0.002** (0.001)	0.110** * (0.010)	0.361*** (0.036)	- 0.108** * (0.011)	0.002** (0.001)	0.106** * (0.010)
O inquirido tem estado a poupar dinheiro ou a pôr dinheiro de lado nos últimos 12 meses	0.253** * (0.025)	- 0.078** * (0.008)	0.002** (0.001)	0.076** * (0.007)	0.294*** (0.025)	- 0.088** * (0.007)	0.002** (0.001)	0.086** * (0.007)
O inquirido obteve um empréstimo ou pediu dinheiro emprestado nos últimos 12 meses	0.058* (0.031)	-0.019* (0.009)	0.0004 (0.0002)	0.017* (0.009)	0.024 (0.031)	-0.007 (0.009)	0.0001 (0.0002)	0.007 (0.009)
O inquirido está confiante de que fez um bom trabalho ao fazer planos financeiros para a sua reforma	0.247** * (0.024)	- 0.076** * (0.007)	0.002** (0.001)	0.074** * (0.007)	0.234*** (0.024)	- 0.070** * (0.007)	0.001** (0.001)	0.068** * (0.007)
<b>Rendimento mensal do inquirido (categoria de referência: 1 - 5.000 MT)</b>								
5,001 - 10,000 MT	0.177** * (0.029)	- 0.056** * (0.009)	0.002** * (0.001)	0.055** * (0.009)	0.194*** (0.029)	- 0.060** * (0.009)	0.002** (0.001)	0.058** * (0.009)
10,001 - 15,000 MT	0.265** * (0.044)	- 0.083** * (0.013)	-0.0002 (0.001)	0.083** * (0.014)	0.316*** (0.045)	- 0.096** * (0.013)	-0.001 (0.002)	0.097** * (0.014)
15,001 - 30,000 MT	0.444** * (0.052)	- 0.133** * (0.015)	- 0.010** * (0.004)	0.143** * (0.018)	0.5170267*** (0.0532008)	- 0.150** * (0.014)	- 0.014** * (0.004)	0.164** * (0.018)
30,001 -45,000 MT	0.456** * (0.109)	- 0.137** * (0.029)	-0.011 (0.008)	0.147** * (0.037)	0.570*** (0.110)	- 0.163** * (0.027)	-0.018* (0.010)	0.182** * (0.037)
Mais de 45,000 MT	0.476** (0.195)	- 0.142** * (0.051)	-0.012 (0.016)	0.154** (0.067)	0.484** (0.196)	- 0.142** * (0.051)	-0.011 (0.015)	0.153** (0.066)
<b>Provincia (categoria de referência: provincia do Niassa)</b>								
Nampula					-0.211*** (0.052)	0.067** * (0.016)	- 0.011** * (0.002)	- 0.056** * (0.014)
Zambézia					0.354*** (0.052)	- 0.104** * (0.016)	-0.002 (0.002)	0.106** * (0.015)
Tete					0.163*** (0.057)	- 0.050** * (0.017)	0.002* (0.001)	0.047** * (0.016)
Manica					0.356*** (0.060)	- 0.105** * (0.018)	-0.002 (0.002)	0.106** * (0.018)
Sofala					-0.193*** (0.059)	0.061** * (0.019)	- 0.010** * (0.003)	- 0.052** * (0.016)
Inhambane					0.064 (0.063)	-0.020 (0.020)	0.002 (0.002)	0.018 (0.018)
Gaza					0.130** (0.064)	- 0.040** * (0.020)	0.002* (0.001)	0.038** (0.019)
Maputo Província					0.356*** (0.059)	- 0.104** * (0.017)	-0.002 (0.002)	0.106** * (0.017)
Cidade de Maputo					0.420*** (0.067)	- 0.121** * (0.019)	-0.005 (0.003)	0.126** * (0.020)
Corte1	0.704 (0.098)				0.763 (0.107)			

Variável	Modelo 1				Modelo 2			
	$\beta 1$	dy/dx			$\beta 2$	dy/dx		
		Baixo	Médio	Alto		Baixo	Médio	Alto
Corte2	1.739 (0.099)				1.825 (0.107)			
Número de observações	10,988				10,988			
Prob>Chi2	0.000				0.000			
Pseudo R2 (%)	12.55				14.32			
*,**,*** significativo a 10%, 5% e 1%, respetivamente								
Erro padrão entre parêntesis								

## Factores Associados ao Acesso a Serviços Financeiros Formais e Informais

Esta secção mostra os factores que influenciam o acesso a serviços financeiros formais e informais. Os serviços financeiros formais incluem bancos, microbancos, microfinanças, operadores, cooperativas de crédito e organizações de poupança e empréstimo. Os serviços financeiros informais incluem a cooperativa, o grupo/clube de poupança, o prestamista, o agente de poupança/colector, os amigos/parentes e a associação comunitária.

Não há diferença significativa entre os inquiridos com ensino pré-escolar e os que concluíram o ensino primário e o ensino secundário em termos de utilização dos mercados financeiros informais. Os inquiridos que concluíram o ensino técnico, universitário e pós-universitário também têm maior probabilidade de utilizar os mercados financeiros informais.

Níveis de rendimento mais elevados estão associados a uma elevada probabilidade de utilização de mercados financeiros formais. Os Moçambicanos que ganham entre 5.000 - 10.000 Meticais são mais propensos a usar segmentos informais em oposição aos que ganham 1 - 5.000 Meticais. Por outro lado, aqueles que ganham 30.000 - 45.000 Meticais são menos propensos a usar os mercados financeiros informais do que aqueles que ganham 1 - 5.000 Meticais.

Tabela 23: Determinantes da literacia financeira: Acesso a serviços financeiros formais e informais

Variável	dy/dx	
	Formal	Informal
Índice de literacia financeira	0.025*** (0.001)	0.020*** (0.002)
Sector (1=urbano)	0.037*** (0.007)	0.028*** (0.009)
Situação profissional (1 = inquirido com emprego formal)	0.042*** (0.008)	0.035*** (0.011)
Dimensão do agregado familiar	-0.0007 (0.004)	0.008* (0.005)
Termo quadrático da dimensão do agregado familiar	-0.0002 (0.0002)	-0.001** (0.0003)
25 - 34 anos de idade		
35 - 49 anos de idade	0.031*** (0.009)	0.022* (0.012)
50 - 64 anos de idade	0.052*** (0.011)	0.031** (0.014)
Mais de 65 anos	0.040** (0.016)	-0.023 (0.019)
Sexo do inquirido (1 = masculino)	0.025 (0.025)	-0.078*** (0.027)
25 - 34 anos de idade	0.006 (0.007)	-0.014 (0.009)
<b>Nível mais elevado de ensino atingido (categoria de referência: pré-escolar)</b>		
Escola primária incomplete	-0.044 (0.033)	-0.014 (0.036)
Ensino primário complete	-0.022 (0.034)	-0.012 (0.037)
Ensino secundário incomplete	-0.043 (0.032)	0.017 (0.036)
Ensino secundário complete	0.005 (0.033)	0.039 (0.036)

Variável	dy/dx	
	Formal	Informal
Ensino técnico/profissional para além do ensino secundário	0.028 (0.034)	0.067* (0.038)
Universidade/Politécnico incomplete	0.064 (0.039)	0.083* (0.046)
Universidade/Politécnico complete	0.094** (0.038)	0.100** (0.043)
Pós-universitário complete	0.212*** (0.047)	0.180*** (0.052)
Pós-universitário incomplete	0.058 (0.059)	0.026 (0.071)
Alfabetização de adultos	-0.129* (0.068)	0.154 (0.104)
Sem educação formal	-0.123*** (0.037)	0.035 (0.043)
<b>Estado civil (categoria de referência: casado)</b>		
Solteiro	-0.027*** (0.009)	-0.011 (0.011)
Separado	-0.011 (0.022)	0.055* (0.028)
Vive com o parceiro	-0.047*** (0.009)	0.020 (0.012)
Viúvo	-0.010 (0.026)	0.045 (0.031)
O inquirido está confiante de que fez um bom trabalho ao fazer planos financeiros para a sua reforma	0.076*** (0.008)	0.015 (0.010)
<b>Rendimento mensal do inquirido (categoria de referência: 1 - 5.000 MT)</b>		
5,001 - 10,000 MT	0.080*** (0.009)	-0.002 (0.011)
10,001 - 15,000 MT	0.124*** (0.014)	0.035** (0.017)
15,001 - 30,000 MT	0.067*** (0.015)	-0.029 (0.019)
30,001 -45,000 MT	0.043 (0.027)	-0.110*** (0.034)
Mais de 45,000 MT	0.139** (0.062)	-0.059 (0.069)
Número de observações	10988	10988
Prob>Chi2	0.000	0.000
Pseudo R2 (%)	17.42	3.56
*** significativo a 10%, 5% e 1%, respetivamente		
Erro padrão entre parêntesis		

A tabela também apresenta os efeitos marginais da análise de regressão da probabilidade de participar em diferentes segmentos financeiros. Todos os modelos são válidos com base nos testes de Qui-quadrado ao nível de significância de 1 por cento, rejeitando a hipótese nula de que todos os coeficientes dos parâmetros são iguais a zero. No entanto, o modelo do mercado formal tem maior poder explicativo do que os outros dois mercados.

Os dados mostram que a participação nos mercados formais e informais está positivamente associada à literacia financeira. Quanto maior for a literacia financeira do adulto inquirido, maior será a probabilidade de participação nestes mercados. Os inquiridos que residem em zonas urbanas têm maior probabilidade de utilizar os mercados financeiros formais ou informais. A dimensão do agregado familiar está associada à utilização dos mercados financeiros informais e a relação entre os dois é em forma de U, o que implica a inexistência de enviesamento contra os inquiridos pertencentes a agregados familiares maiores. A probabilidade mais baixa de utilização do mercado financeiro informal é observada em cerca de 2 pessoas.

Por um lado, as famílias com idades compreendidas entre os 25 e os 64 anos são mais susceptíveis de utilizar os mercados financeiros formais do que as famílias com idades compreendidas entre os 15 e os 24 anos. Não existe uma diferença significativa entre as pessoas com mais de 65 anos e os inquiridos com idades entre os 15 e os 24 anos no acesso ao mercado financeiro formal. Por outro lado, as famílias com idades compreendidas entre os 25 e os 49 anos são mais susceptíveis de utilizar os mercados financeiros informais do que as famílias com idades compreendidas entre os 15 e os 24 anos. Não existe

uma diferença significativa entre as pessoas com idades entre os 50 e os 64 anos e os inquiridos com idades entre os 15 e os 24 anos no acesso aos mercados financeiros informais. Os inquiridos com mais de 65 anos têm menos probabilidades de utilizar os mercados financeiros informais do que os inquiridos com idades compreendidas entre os 15 e os 24 anos.

Os resultados do estudo indicam que não existe uma distinção substancial entre os inquiridos que concluíram diferentes níveis de ensino (pré-escolar, primário, secundário, técnico) e os que não concluíram o ensino superior, em termos de utilização dos mercados financeiros formais. Este facto, sugere que o nível de escolaridade atingido não tem um impacto significativo na utilização de serviços financeiros formais. Outros factores, como o rendimento, o acesso a instituições financeiras e o conhecimento dos serviços financeiros, podem ter um papel mais influente na determinação do envolvimento dos indivíduos nos mercados financeiros formais.

Aqueles que concluíram a universidade estão fortemente associados à utilização de mercados financeiros formais. Por outro lado, os Moçambicanos com alfabetização de adultos e aqueles sem educação formal são menos propensos a usar serviços financeiros formais.

### **Determinantes do acesso a contas bancárias e empréstimos bancários**

A tabela 24 apresenta os efeitos marginais das características socioeconómicas dos adultos inquiridos sobre a procura revelada de contas bancárias e empréstimos bancários. O Qui-quadrado de Wald é estatisticamente significativo ao nível de 1%, validando ambos os modelos.

Os dados mostram que o acesso a contas bancárias e a empréstimos bancários está positivamente associado à literacia financeira. Quanto maior for a literacia financeira do adulto inquirido, maior é a probabilidade de aceder a uma conta bancária e a um empréstimo. Os inquiridos que residem em zonas urbanas têm maior probabilidade de aceder a uma conta bancária ou a um empréstimo. A dimensão do agregado familiar está positivamente associada ao acesso a um empréstimo bancário e negativamente associada ao acesso a uma conta bancária.

Por um lado, é mais provável que os inquiridos mais velhos tenham uma conta bancária. Por outro lado, os agregados familiares com idades entre os 25 e os 49 anos têm maior probabilidade de aceder a um empréstimo bancário do que os agregados familiares com idades entre os 15 e os 24 anos. Não existe uma diferença significativa entre os inquiridos com mais de 50 anos e os inquiridos com idades entre os 15 e os 24 anos no acesso aos mercados financeiros informais.

Ser um inquirido do sexo masculino aumenta a probabilidade de aceder a uma conta bancária, ao contrário do seu homólogo. Quanto mais elevado for o nível de escolaridade do inquirido, maior é a probabilidade de este ter acesso a uma conta bancária ou a um empréstimo. Os níveis de rendimento mais elevados estão associados à elevada probabilidade de ter acesso a uma conta bancária ou a um empréstimo.

*Tabela 24: Efeitos marginais da regressão Probit - conta bancária e empréstimo bancário*

Variável	dy/dx	
	Conta bancária	Empréstimo bancário
Índice de literacia financeira	0.025*** (0.001)	0.015*** (0.001)
Sector (1=urbano)	0.048*** (0.007)	0.019** (0.008)
Situação profissional (1 = inquirido com emprego formal)	0.096*** (0.008)	0.025*** (0.009)
Dimensão do agregado familiar	-0.006* (0.003)	0.002 (0.004)
Termo quadrático da dimensão do agregado familiar	0.0003 (0.0002)	-0.0004 (0.0003)
<b>Idade (categoria de referência: 15 - 24 anos)</b>		

Variável	dy/dx	
	Conta bancária	Empréstimo bancário
25 - 34 anos de idade	0.095*** (0.009)	0.021** (0.010)
35 - 49 anos de idade	0.127*** (0.011)	0.041*** (0.011)
50 - 64 anos de idade	0.174*** (0.015)	0.020 (0.016)
Mais de 65 anos	0.153*** (0.022)	-0.035 (0.022)
Sexo do inquirido (1 = masculino)	0.031*** (0.007)	-0.007 (0.008)
<b>Nível mais elevado de ensino atingido (categoria de referência: pré-escolar)</b>		
Escola primária incompleta	0.071** (0.032)	-0.071** (0.033)
Ensino primário completo	0.142*** (0.033)	-0.054 (0.033)
Ensino secundário incompleto	0.169*** (0.032)	-0.077** (0.032)
Ensino secundário completo	0.373*** (0.032)	-0.044 (0.033)
Ensino técnico/profissional para além do ensino secundário	0.527*** (0.034)	0.014 (0.035)
Universidade/Politécnico incompleto	0.490*** (0.041)	0.038 (0.041)
Universidade/Politécnico completo	0.580*** (0.041)	0.041 (0.040)
Pós-universitário completo	0.549*** (0.052)	0.134*** (0.049)
Pós-universitário incompleto	0.505*** (0.073)	0.091 (0.069)
Alfabetização de adultos	0.077 (0.083)	0.058 (0.095)
Sem educação formal	-0.043 (0.038)	-0.088** (0.037)
<b>Estado civil (categoria de referência: casado)</b>		
Solteiro	-0.047*** (0.009)	-0.023** (0.009)
Separado	-0.011 (0.022)	0.036 (0.025)
Vive com o parceiro	-0.025*** (0.009)	-0.012 (0.010)
Viúvo	0.061*** (0.022)	0.040 (0.027)
O inquirido está confiante de que fez um bom trabalho ao fazer planos financeiros para a sua reforma	0.052*** (0.007)	0.014* (0.008)
<b>Rendimento mensal do inquirido (categoria de referência: 1 - 5.000 MT)</b>		
5,001 - 10,000 MT	0.153*** (0.010)	0.013 (0.010)
10,001 - 15,000 MT	0.220*** (0.016)	0.040*** (0.015)
15,001 - 30,000 MT	0.223*** (0.020)	-0.044*** (0.014)
30,001 - 45,000 MT	0.258*** (0.051)	-0.074*** (0.023)
Mais de 45,000 MT	0.172** (0.070)	-0.023 (0.055)
Número de observações	10988	10988
Prob>Chi2	0.000	0.000
Pseudo R2 (%)	41.41	5.22
***, ** significativos a 10%, 5% e 1%, respetivamente		
Erro padrão entre parêntesis		

## Determinantes da orçamentação, poupança e planeamento para a idade avançada

A tabela 25 apresenta os efeitos marginais das características socioeconómicas dos adultos inquiridos sobre a orçamentação, a poupança e o planeamento para a idade avançada. O Qui-quadrado de Wald estatisticamente significativo ao nível de 1% valida todos os modelos.

Os dados mostram que a elaboração de orçamentos, a poupança e o planeamento para a terceira idade (pensão) estão positivamente associados à literacia financeira. Quanto maior for a literacia financeira do adulto inquirido, maior é a probabilidade de orçamentar, poupar e planear a velhice. Os inquiridos que residem em zonas urbanas são mais propensos a declarar poupanças. A dimensão do agregado familiar está positivamente associada ao acesso a um empréstimo bancário e negativamente associada ao acesso a uma conta bancária.

Os resultados mostram que os inquiridos com emprego formal são mais propensos a declarar ter orçamentado, poupado e planeado a terceira idade (pensão). Os agregados familiares mais numerosos têm menos probabilidades de declarar ter um orçamento ou um fundo de pensões.

A idade do inquirido não desempenha qualquer papel na probabilidade de um inquirido declarar ter orçamentado as despesas do seu agregado familiar. Dito isto, os resultados mostram que é relevante para explicar a probabilidade de poupar e de ter um fundo de pensões. Os inquiridos com idades entre os 25 e os 49 anos têm maior probabilidade de poupar do que os inquiridos com idades entre os 15 e os 25 anos. Os inquiridos com mais de 65 anos têm menos probabilidades de declarar que poupam do que os inquiridos com idades compreendidas entre os 15 e os 24 anos. Além disso, não existe qualquer diferença estatística entre os inquiridos com idades compreendidas entre os 25 e os 49 anos e os inquiridos com idades compreendidas entre os 15 e os 24 anos no que se refere à probabilidade de ter um fundo de pensões. Os inquiridos com mais de 50 anos têm maior probabilidade de declarar ter uma pensão do que os inquiridos com idades compreendidas entre os 15 e os 24 anos.

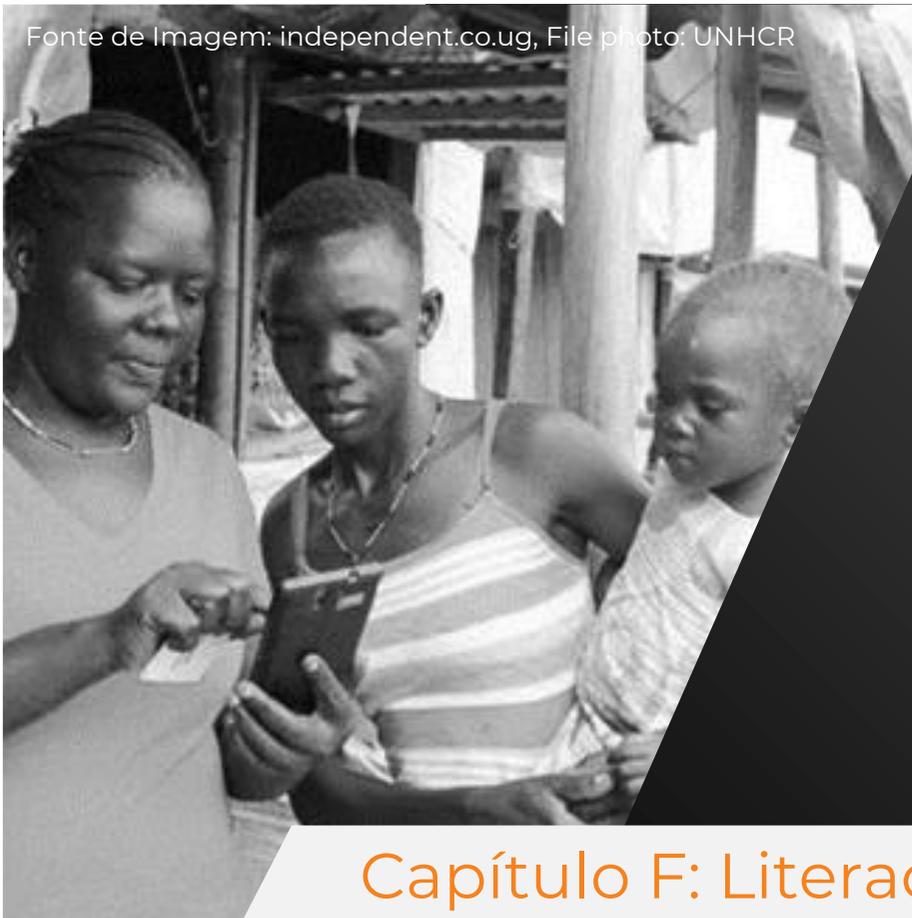
Embora o género do inquirido pareça ser uma variável relevante para explicar a probabilidade de um agregado familiar fazer um orçamento das suas despesas, é verdadeiramente relevante para explicar a probabilidade de poupar e de ter um fundo de pensões. Os homens são menos propensos a declarar poupanças, mas são mais propensos a ter um fundo de pensões do que os seus homólogos.

É interessante notar que a confiança em fazer bons planos financeiros para a reforma está fortemente associada à probabilidade de ter um fundo de pensões. Níveis de rendimento mais elevados estão associados a uma elevada probabilidade de fazer orçamentos, poupar e ter um fundo de pensões.

Tabela 25: Regressão Probit sobre Orçamentação, Poupança e Pensões

Variável	dy/dx		
	Orçamento	Poupança	Pensão
Índice de literacia financeira	0.066*** (0.001)	0.028*** (0.002)	0.014*** (0.001)
Sector (1=urbano)	-0.0008 (0.008)	0.043*** (0.009)	-0.003 (0.006)
Situação profissional (1 = inquirido com emprego formal)	0.035*** (0.009)	0.050*** (0.011)	0.021*** (0.007)
Dimensão do agregado familiar	-0.010*** (0.004)	0.006 (0.004)	-0.010*** (0.003)
Termo quadrado da dimensão do agregado familiar	0.0004* (0.0002)	-0.0005* (0.0003)	0.0003 (0.0002)
<b>Idade (categoria de referência: 15 - 24 anos)</b>			
25 - 34 anos de idade	0.016 (0.010)	0.034*** (0.012)	0.008 (0.008)

Variável	dy/dx		
	Orçamento	Poupança	Pensão
35 - 49 anos de idade	0.016 (0.011)	0.041*** (0.013)	0.015 (0.009)
50 - 64 anos de idade	0.005 (0.017)	-0.006 (0.019)	0.049*** (0.015)
Mais de 65 anos	0.007 (0.024)	-0.081*** (0.027)	0.051** (0.023)
Sexo do inquirido (1 = masculino)	-0.0004 (0.008)	-0.018** (0.009)	0.011* (0.006)
<b>Nível mais elevado de ensino atingido (categoria de referência: pré-escolar)</b>			
Escola primária incompleta	0.040 (0.032)	-0.042 (0.037)	-0.047* (0.028)
Ensino primário completo	0.028 (0.033)	-0.026 (0.038)	-0.039 (0.028)
Ensino secundário incompleto	0.062* (0.032)	-0.016 (0.037)	-0.043 (0.028)
Ensino secundário completo	0.084*** (0.032)	0.004 (0.037)	-0.001 (0.028)
Ensino técnico/profissional para além do ensino secundário	0.080** (0.034)	0.034 (0.039)	0.052* (0.029)
Universidade/Politécnico incompleto	0.124*** (0.041)	0.056 (0.046)	0.0006 (0.033)
Universidade/Politécnico completo	0.127 (0.040)	0.084* (0.044)	0.021 (0.031)
Pós-universitário completo	0.114*** (0.049)	0.144*** (0.052)	0.067* (0.037)
Pós-universitário incompleto	0.075 (0.069)	0.002 (0.070)	0.055 (0.051)
Alfabetização de adultos	0.084 (0.083)	0.134 (0.102)	0.104 (0.085)
Sem educação formal	0.043 (0.038)	-0.032 (0.044)	-0.085*** (0.031)
<b>Estado civil (categoria de referência: casado)</b>			
Solteiro	-0.041*** (0.010)	-0.031*** (0.011)	-0.040*** (0.008)
Separado	-0.027 (0.024)	0.020 (0.028)	-0.017 (0.019)
Vive com o parceiro	0.012 (0.010)	-0.037*** (0.012)	-0.049*** (0.008)
Viúvo	-0.056** (0.026)	0.028 (0.030)	0.071*** (0.026)
O inquirido está confiante de que fez um bom trabalho ao fazer planos financeiros para a sua reforma	0.025*** (0.008)	0.067*** (0.009)	0.123*** (0.007)
<b>Rendimento mensal do inquirido (categoria de referência: 1 - 5.000 MT)</b>			
5,001 - 10,000 MT	0.050*** (0.010)	0.047*** (0.011)	0.069*** (0.007)
10,001 - 15,000 MT	0.056** (0.016)	0.097*** (0.017)	0.102*** (0.012)
15,001 - 30,000 MT	0.104*** (0.019)	0.035* (0.020)	0.119*** (0.014)
30,001 -45,000 MT	0.058 (0.041)	-0.022 (0.037)	0.150*** (0.030)
Mais de 45,000 MT	0.026 (0.071)	0.069 (0.075)	0.094* (0.050)
Número de observações	10988	10988	10988
Prob>Chi2	0.000	0.000	0.000
Pseudo R2 (%)	25.14	7.85	20.65
***, **, * significativo a 10%, 5% e 1%, respetivamente			
Erro padrão entre parêntesis			



## Capítulo F: Literacia Financeira - Resultados do Inquérito

### F1. Conhecimentos Financeiros

Cerca de 77% do total dos adultos eram capazes de efetuar cálculos baseados na divisão. Em termos de compreensão da probabilidade de ganhar e de correr riscos por potenciais recompensas, cerca de 47,5% dos adultos mostraram-se dispostos a correr riscos. No entanto, os adultos compreenderam menos a inflação e o seu impacto no poder de compra. Apenas cerca de 9% dos adultos foram capazes de dar a resposta correcta sobre o poder de compra em relação ao impacto da inflação. Por outro lado, cerca de 78% do total dos adultos demonstraram capacidade para identificar corretamente os juros. É de salientar que os homens, tanto nas zonas urbanas como nas rurais, apresentaram uma maior proporção de respostas correctas do que as mulheres, nas áreas de conhecimento mencionadas.

O cálculo de juros simples foi correctamente efectuado por apenas 55% do total de adultos, tendo cerca de 15% afirmado que não sabiam como fazê-lo. O conceito de capitalização foi também um dos conceitos menos compreendidos, com apenas cerca de 31% do total de adultos a conseguir responder corretamente à questão. Em termos de autoavaliação, cerca de 40% dos adultos classificam os seus conhecimentos gerais em matéria financeira como médios. Por outro lado, 17,3% dos adultos classificam-se com conhecimentos financeiros bastante elevados ou extremamente elevados. No entanto, uma parte significativa dos adultos (37%) classifica-se como tendo conhecimentos gerais sobre questões financeiras bastante baixos ou extremamente baixos em comparação com outros.

Cerca de 40% dos adultos já ouviram falar de produtos de pensão ou reforma, cartões de crédito, contas correntes (47%), contas de poupança (59%) e seguros (52%). Entre 20-40% dos adultos têm algum conhecimento de contas de investimento, hipotecas, empréstimos imobiliários, empréstimos automóveis,

empréstimos bancários não garantidos, empréstimos microfinanceiros, acções, cartões de débito e contas de telemóvel (não ligadas a bancos). É encorajador constatar que cerca de 69% dos adultos manifestam interesse ou grande interesse por questões financeiras. Apenas uma pequena percentagem (8,2%) dos adultos não manifesta qualquer interesse por questões financeiras.

No que diz respeito às informações sobre o mercado, é de salientar que 26,5% dos adultos seguem informações relacionadas com o mercado de trabalho, seguidos de 18,5% sobre a taxa de juro e 12,5% que acompanham o mercado de acções. Surpreendentemente, há uma parte considerável, cerca de 35% dos adultos, que não segue regularmente qualquer informação relacionada com o mercado.

Em termos de fontes de informação financeira, cerca de 52% dos adultos confiam na televisão, seguidos de 35% que recorrem à rádio e 24% que utilizam a Internet para se manterem informados sobre questões financeiras. Curiosamente, cerca de 29% dos adultos dependem dos seus amigos e familiares para obter informações financeiras.

É reconfortante que 56% dos adultos tenham sido capazes de mencionar correctamente o nome do Banco de Moçambique como um dos reguladores financeiros. No entanto, 38% dos adultos admitiram não conhecer nenhum regulador financeiro. Isto realça, a necessidade de mais educação e consciencialização sobre o papel dos reguladores financeiros no país.

## **F1.1 Compreender os conceitos financeiros**

Cerca de 77% do total dos adultos demonstraram capacidade para efetuar cálculos baseados na divisão, o que indica um nível razoavelmente elevado de numeracia. No entanto, é de notar que uma percentagem inferior de adultos rurais e de mulheres conseguiu dar uma resposta correcta em comparação com os seus homólogos masculinos e urbanos. Este facto sugere uma potencial disparidade nas competências matemáticas entre os diferentes grupos demográficos.

No que respeita à compreensão do conceito de probabilidade e à vontade de correr riscos por potenciais recompensas, cerca de 47,5% dos adultos manifestaram vontade de correr riscos. Curiosamente, os inquiridos do sexo masculino nas zonas rurais revelaram uma inclinação ligeiramente mais elevada para a assunção de riscos, ultrapassando as suas homólogas do sexo feminino nas zonas rurais em cerca de 3 pontos percentuais. Surpreendentemente, não se registou uma diferença significativa no comportamento de assunção de riscos entre adultos de zonas rurais e urbanas, o que indica uma apetência pelo risco relativamente consistente em diferentes localizações geográficas.

*Figura 181: Cálculo - Divisão (Masculino/Feminino - Rural/Urbano)*

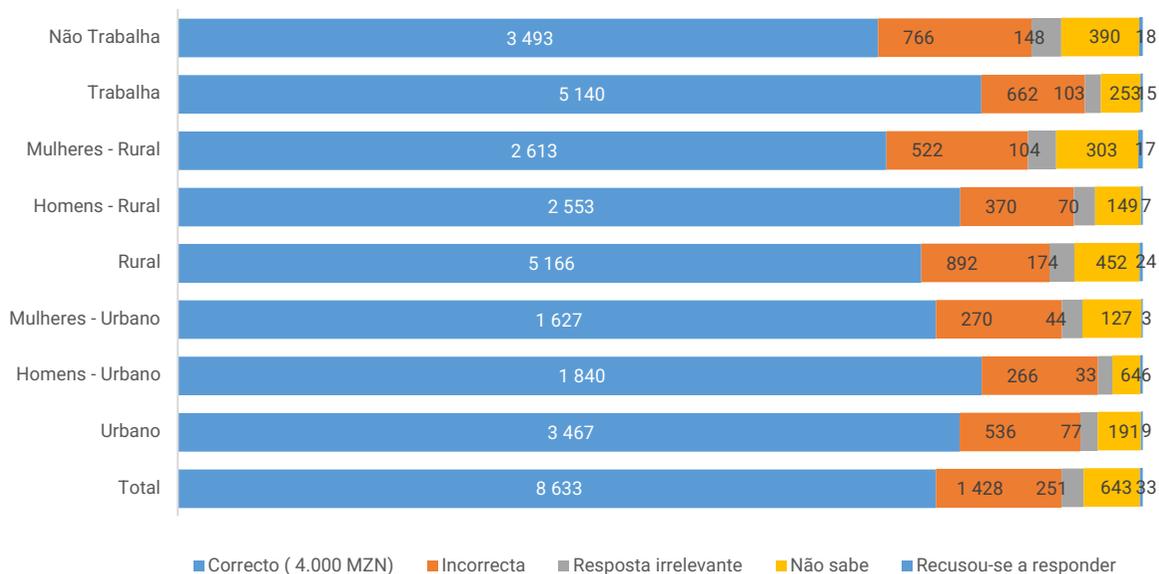


Figura 182: Risco e retorno

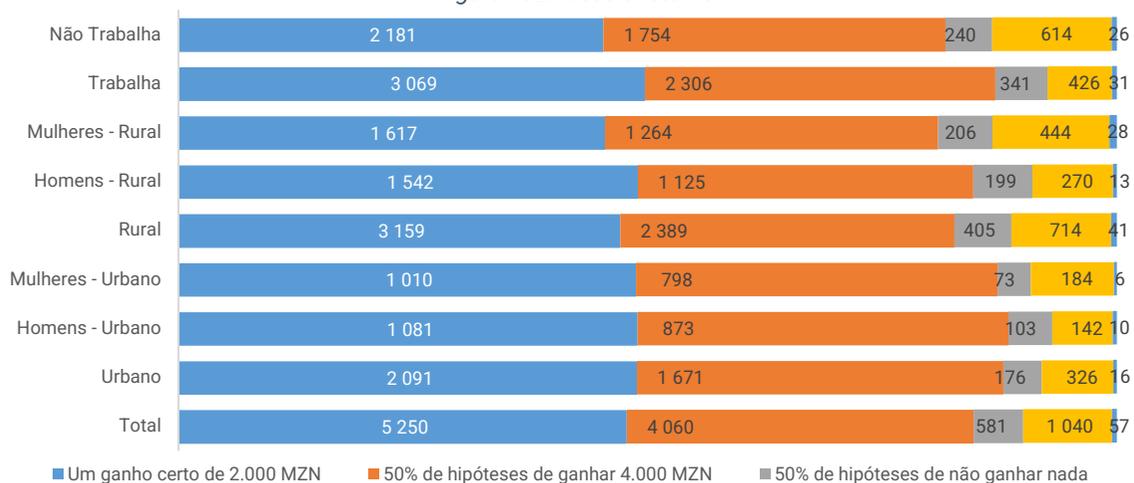


Figura 183: Cálculo: Identificação de interesse



Figura 184: Cálculo - Impacto da inflação no poder de compra



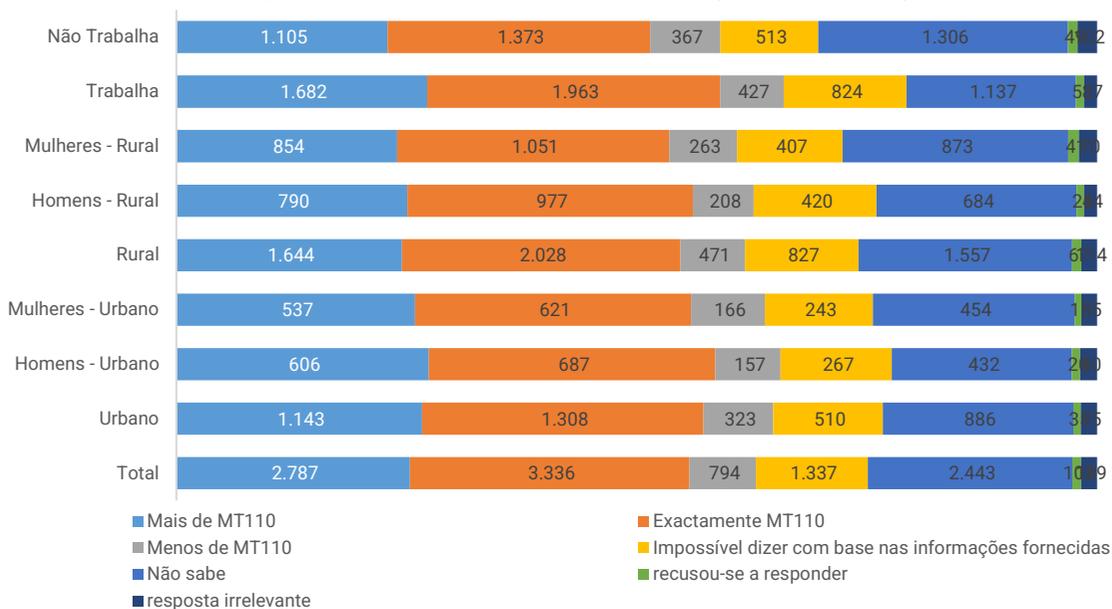
Os adultos, em geral, revelaram um nível de compreensão relativamente baixo no que respeita à inflação e ao seu impacto no poder de compra. Apenas cerca de 9% do total de adultos foram capazes de dar a resposta correcta no que diz respeito ao poder de compra e à sua relação com a inflação. Este facto indica a necessidade de uma maior sensibilização e educação sobre este tema.

Por outro lado, a identificação de juros teve um melhor desempenho, com cerca de 78% do total de adultos a serem capazes de identificar corretamente as taxas de juro. Os homens, tanto nas zonas urbanas como nas zonas rurais, apresentaram uma maior precisão em comparação com as mulheres. Além disso, os adultos que exerciam uma actividade remunerada apresentaram um nível de proficiência mais elevado na identificação das taxas de juro do que os outros segmentos. Além disso, os adultos urbanos apresentaram uma maior probabilidade de dar respostas exactas em comparação com os seus homólogos rurais, o que sugere uma potencial diferença de conhecimentos financeiros e de exposição entre os dois contextos.

Figura 185: Cálculo de juros simples



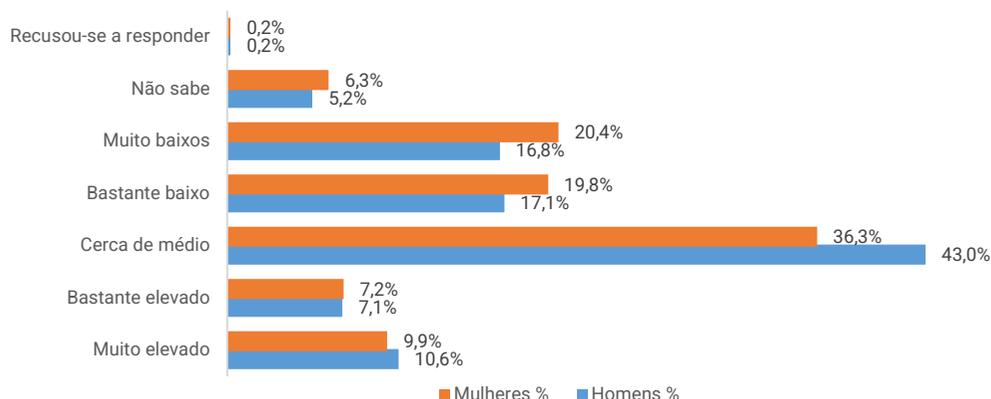
Figura 186: Cálculo - Compreender as implicações da capitalização



O cálculo dos juros simples foi correctamente efectuado por apenas 55% do total de adultos, tendo cerca de 15% declarado que não sabiam. Os homens das zonas rurais responderam correctamente em cerca de dois pontos percentuais mais do que os homens das zonas urbanas. Em termos de diferenças entre os inquiridos das zonas rurais e urbanas, verificou-se apenas uma diferença de cerca de um ponto percentual, com os adultos das zonas rurais a pontuarem mais do que os adultos das zonas urbanas.

A composição foi também um dos conceitos menos compreendidos, tendo apenas cerca de 31% do total de adultos sido capazes de responder corretamente à pergunta. Não se registou grande diferença entre a compreensão dos adultos das zonas rurais e urbanas sobre a composição.

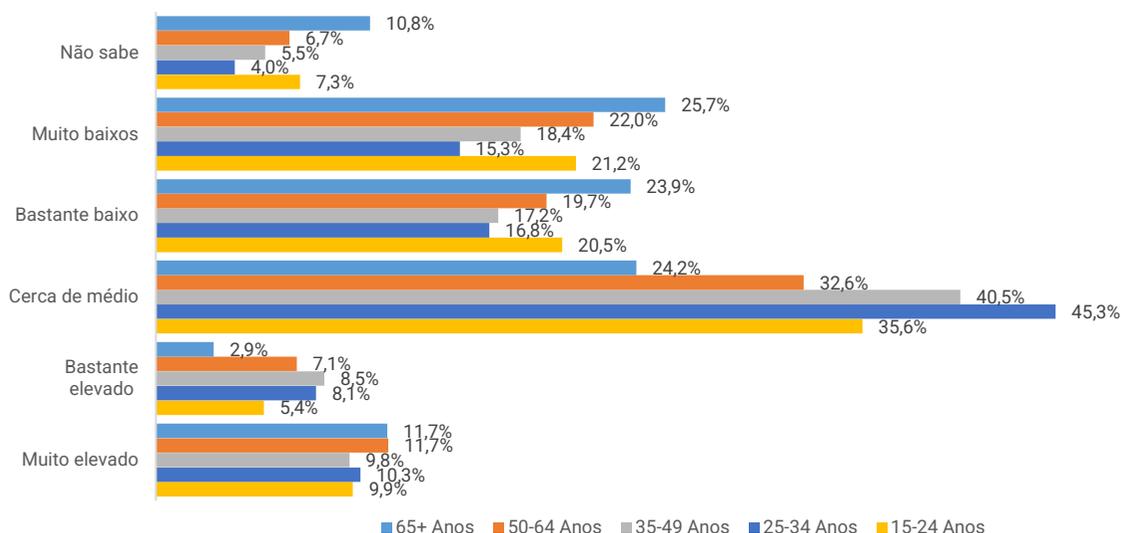
Figura 187: Conhecimentos gerais sobre questões financeiras em comparação com outros, por género



Cerca de 40% dos adultos classificaram os seus conhecimentos gerais sobre questões financeiras como médios. Por outro lado, cerca de 17,3% consideram-se com conhecimentos gerais muito elevados ou extremamente elevados, enquanto 37% consideram-se com conhecimentos gerais muito elevados ou extremamente baixos em relação aos outros. As mulheres classificaram os seus conhecimentos em matéria financeira como baixos em comparação com os homens, com uma diferença de cerca de 7 pontos percentuais.

Os adultos do grupo etário dos 25-34 anos atribuíram a si próprios classificações elevadas, indicando uma percepção positiva dos seus conhecimentos e compreensão financeiros. No entanto, os adultos do grupo etário dos 50-65+ anos tendem a atribuir a si próprios uma classificação mais baixa, o que sugere um nível de confiança relativamente menor nos seus conhecimentos e compreensão financeiros.

Figura 188: Conhecimentos gerais sobre questões financeiras para os outros, por idade



## F1.2 Informações sobre Produtos e Serviços Financeiros

### F1.2.1 - Nível de informação sobre produtos e serviços financeiros

Cerca de 40% dos adultos têm conhecimento de produtos financeiros como pensões ou reformas, cartões de crédito, contas correntes (47%), contas de poupança (59%) e seguros (52%). O conhecimento de outros produtos financeiros, como a conta de investimento, o crédito hipotecário, o crédito imobiliário, o crédito

automóvel, o crédito bancário sem garantia, o crédito microfinanceiro, as acções, os cartões de débito e a conta de telemóvel (não ligada a bancos), varia entre 20% e 40%.

Existe uma diferença média de 4% no conhecimento dos produtos financeiros entre homens e mulheres, tendo os homens ouvido falar mais sobre produtos financeiros do que as mulheres. A diferença entre as zonas urbanas e rurais é significativa, com uma diferença de cerca de 10 pontos percentuais, tendo os adultos das zonas rurais ouvido falar menos de produtos financeiros.

Figura 189: Proporção de inquiridos que nunca ouviram falar de vários produtos financeiros em Moçambique



Figura 190: Proporção de inquiridos que já ouviram falar de produtos financeiros, por género

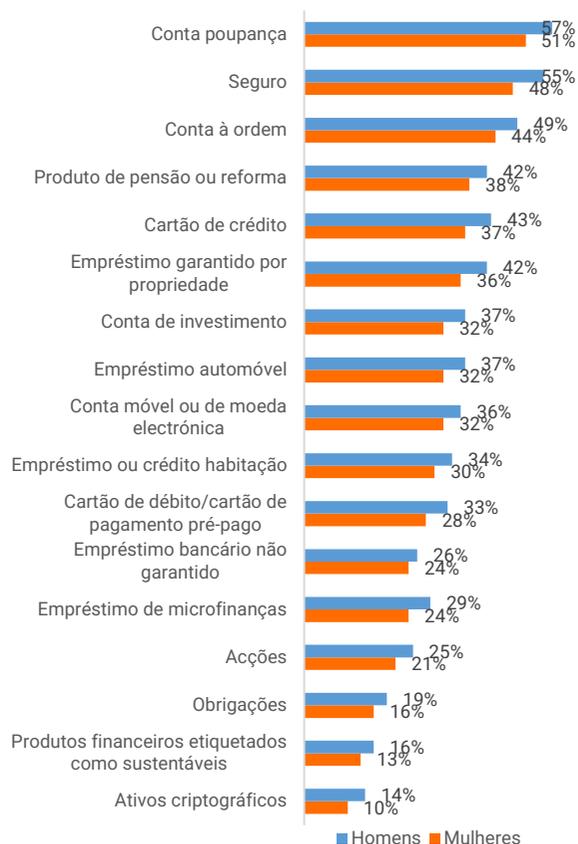


Figura 191: Proporção de inquiridos que já ouviram falar de um produto financeiro, por área

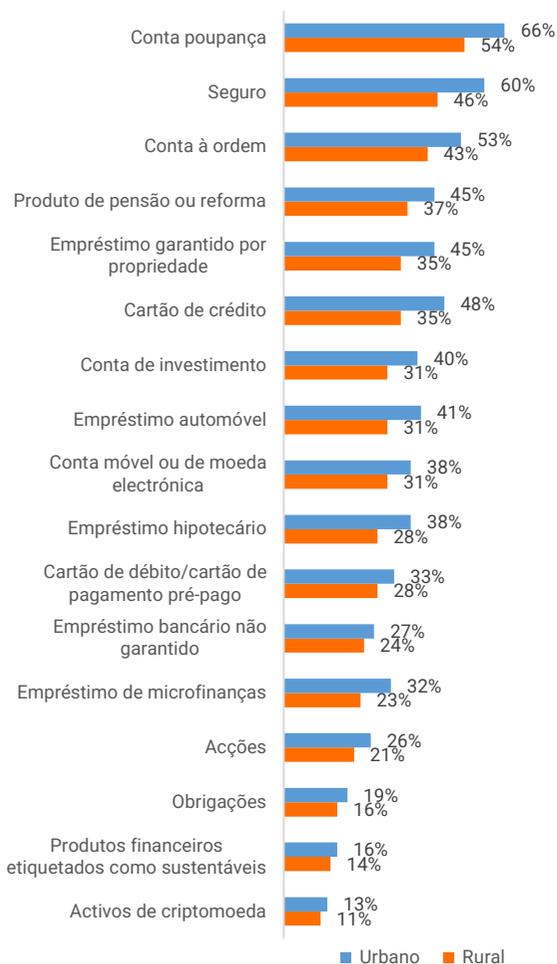


Figura 192: Proporção de inquiridos que ouviram falar de produtos financeiros por situação profissional

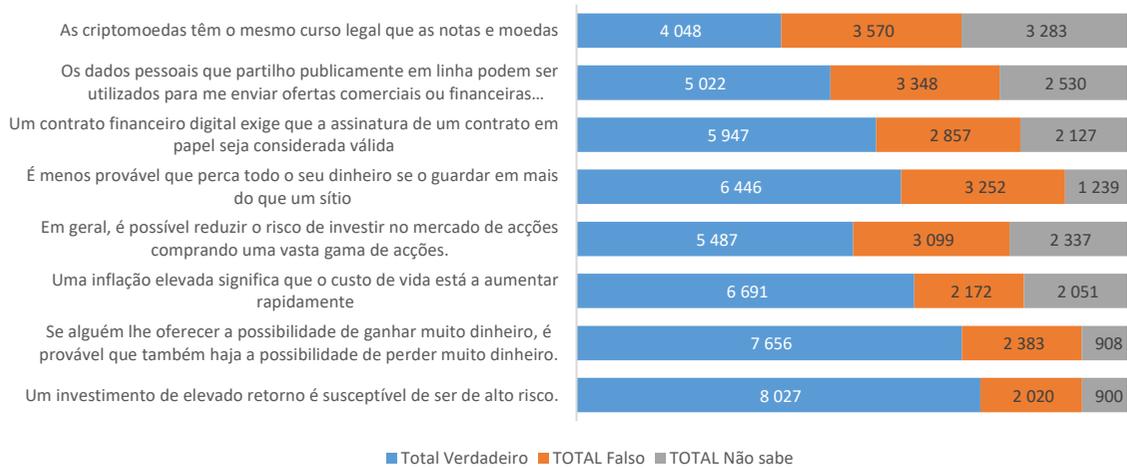


### F 1.2.2 Aspectos de conhecimento

No que diz respeito aos riscos e recompensas, cerca de 71,5% dos adultos declararam compreender que um investimento de elevado rendimento é susceptível de apresentar um risco elevado. Do mesmo modo, uma percentagem comparável de adultos indicou compreender a probabilidade de ganhar. Cerca de 60% dos adultos demonstraram compreender de que forma a inflação afecta o custo de vida.

Em termos de conhecimentos relacionados com o ambiente digital, cerca de 45% dos adultos compreendiam os riscos da partilha de dados pessoais e cerca de 67% não compreendiam ou desconheciam as propostas legais de criptomoedas.

Figura 193: Declarações relacionadas com o aspecto do conhecimento



## F1.3 Informações financeiras e suas fontes

### F1.3.1 Informação financeira e suas fontes

Uma percentagem significativa de adultos, cerca de 69% dos adultos, manifestou interesse ou um forte interesse por questões financeiras. Por outro lado, apenas 8,2% dos adultos não demonstraram qualquer interesse em assuntos financeiros. Em termos de informações sobre o mercado, 26,5% dos adultos seguem informações relacionadas com o mercado de trabalho, enquanto 18,5% se concentram em aspectos relacionados com as taxas de juro e 12,5% no mercado de acções. É de salientar que 35% dos adultos não seguem regularmente qualquer informação relacionada com o mercado.

Figura 194: Interesse em questões financeiras, por género.

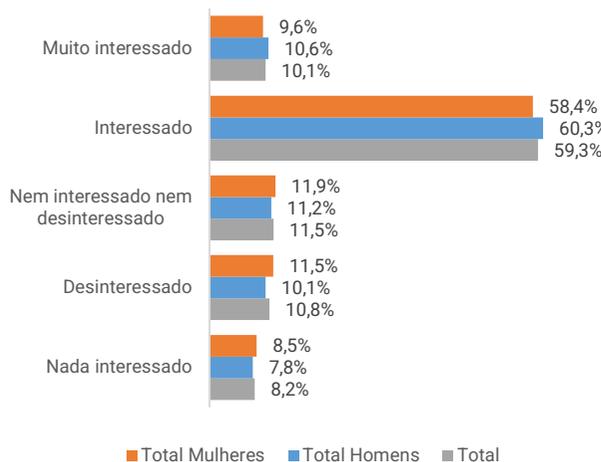
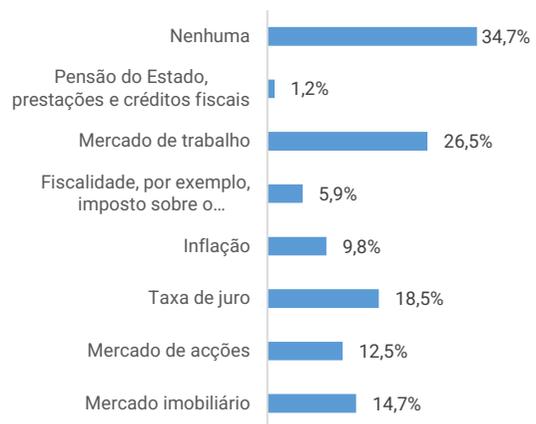


Figura 195: Informações sobre o mercado seguidas regularmente.



Cerca de 52% dos adultos receberam informações sobre assuntos financeiros através da televisão, enquanto 35% recorreram à rádio e 24% utilizaram a Internet como fonte de informação sobre assuntos financeiros. Além disso, cerca de 29% dependem dos seus amigos e familiares para receber informações sobre assuntos financeiros.

Nas zonas rurais, a rádio, os amigos e a família são mais utilizados do que nas zonas urbanas. Além disso, é de salientar que 17% das mulheres não recorrem a nenhuma fonte de informação específica, ao passo que este valor é ligeiramente inferior, 13%, para os homens.

Figura 196: Sources used for information on financial matters (Total)

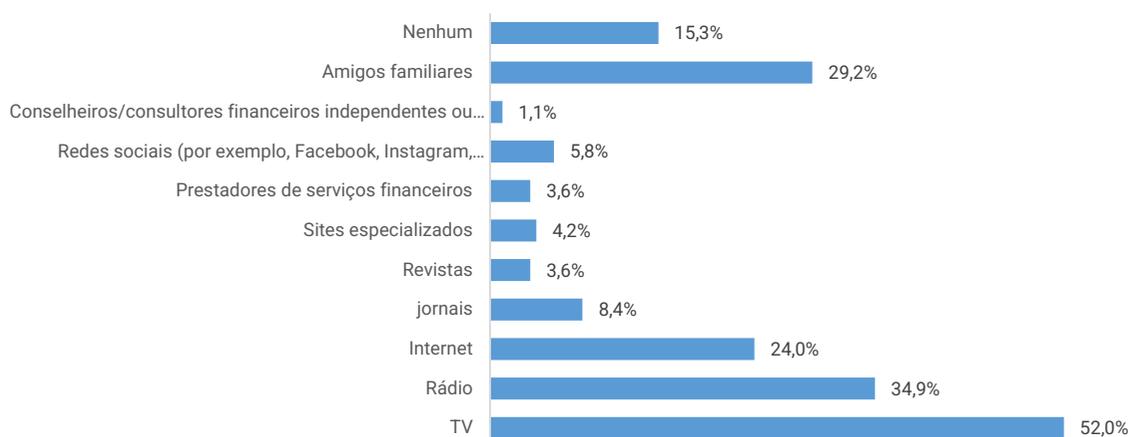
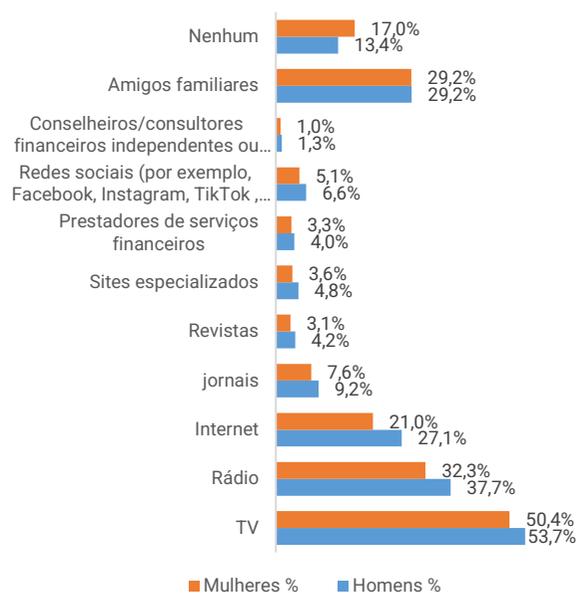


Figura 197: Fontes utilizadas para obter informações sobre questões financeiras (Rural Vs. Urbano) %



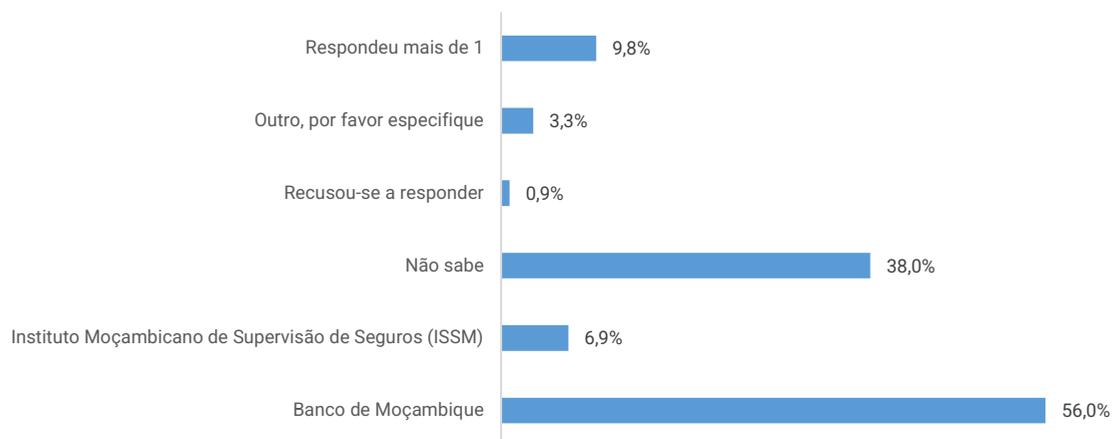
Figura 198: Fontes utilizadas para obter informações sobre questões financeiras, por género (%)



### F1.3.2 Informações sobre o Regulador Financeiro

É tranquilizador que 56% dos adultos tenham sido capazes de mencionar correctamente o nome do Banco de Moçambique como um dos reguladores financeiros. No entanto, é preocupante o facto de 38% dos adultos admitirem não conhecer nenhum regulador financeiro. Isto realça a necessidade de mais educação e consciencialização sobre o papel dos reguladores financeiros no país.

Figura 199: Conhecimento sobre os nomes dos reguladores financeiros em Moçambique



## F2. Atitude Financeira e Bem-Estar

Esta secção visava avaliar os desafios e o bem-estar vividos pelos adultos em relação à sua situação financeira. Cerca de um terço dos adultos (33,3%) concorda ou concorda plenamente que **está satisfeito com a sua situação financeira actual**. Além disso, 58,9% dos adultos concordaram ou concordaram totalmente com a afirmação de que a sua situação financeira limita a sua capacidade de dar prioridade a assuntos importantes. Além disso, o inquérito revelou que 34,3% dos adultos consideram que a sua situação financeira domina a sua vida de forma constante ou frequente.

Em adição, 34,3% dos adultos reconheceram que a sua situação financeira **controla frequentemente ou sempre a sua vida**. No que diz respeito às dívidas, cerca de um quarto (25,6%) dos adultos concordaram ou concordaram plenamente que têm actualmente um montante significativo de dívidas. Em termos de preocupações financeiras, 47,3% dos adultos concordaram totalmente ou concordaram com a afirmação que expressa a sua preocupação com o facto de o seu dinheiro poder não durar.

Em termos de atitudes em relação ao dinheiro, a maioria dos adultos (61%) declarou que acredita que **o dinheiro existe para ser gasto**, com 53,4% a concordar totalmente ou a concordar com a afirmação de que sentem mais satisfação em gastar dinheiro do que em poupá-lo para fins de longo prazo.

No que se refere à convicção de que **é mais fácil poupar quando se poupa para um objetivo específico**, cerca de 74% dos adultos concordaram ou concordaram plenamente com esta afirmação. Relativamente à sua capacidade de assumir riscos, 53,3% dos adultos afirmaram concordar totalmente ou concordar que **estão preparados para arriscar algum do seu próprio dinheiro para poupar ou fazer um investimento**.

Em termos de confiança ao lidar com bancos ou instituições financeiras, 31,3% do total de adultos expressou a sua confiança ao afirmar que está sempre ou frequentemente **confiante para apresentar uma queixa contra um banco ou instituição financeira** se estiver insatisfeito com o produto ou serviços oferecidos. No que respeita à compreensão dos termos e condições dos acordos com uma instituição financeira, 26% dos adultos afirmaram que compreendem sempre ou frequentemente os termos e condições.

### F2.1 Afirmações de Avaliação

Cerca de um terço dos adultos, 33,3%, concordam ou concordam totalmente que estão satisfeitos com a sua situação financeira actual. No entanto, uma parte significativa, 49,4% dos adultos, discordou ou discordou totalmente desta afirmação, o que indica uma falta de satisfação. Além disso, cerca de 42,2% dos adultos concordaram ou concordaram totalmente com a afirmação de que, devido à sua situação financeira actual, sentem que nunca poderão ter as coisas que desejam na vida. Este sentimento é ainda apoiado por mais de metade dos adultos (53,8%) que concordam ou concordam totalmente que estão apenas a sobreviver financeiramente, o que sugere uma situação financeira precária.

Uma maioria significativa dos inquiridos, mais de metade (58,9%), concordou totalmente ou concordou com a afirmação de que a sua situação financeira restringe a sua capacidade de realizar coisas importantes na sua vida. Isto indica que a sua situação financeira actual impõe limitações e constrangimentos às suas aspirações e objectivos.

Além disso, uma proporção considerável, 51,1% dos inquiridos, declarou que se preocupa sempre ou frequentemente com as suas despesas correntes. Este facto sugere uma preocupação e apreensão consistentes relativamente à sua capacidade de cobrir as suas obrigações financeiras. Em contrapartida,

apenas uma minoria de adultos, 18%, declarou que raramente ou nunca se preocupa com o pagamento das respectivas despesas correntes, o que indica uma proporção relativamente pequena que se sente financeiramente segura a este respeito.

No total, 34,3% dos adultos declararam que a sua situação é aquela em que as finanças controlam a sua vida sempre ou frequentemente. Em termos de dívidas, um quarto (25,6%) dos adultos concordou ou concordou plenamente com a afirmação de que têm muitas dívidas actualmente. Quase metade dos adultos, 47,3%, concordou totalmente ou concordou com a afirmação de que se preocupa com o facto de o seu dinheiro não durar muito. De um modo geral, com mais de um terço dos adultos a sofrerem de grande stress financeiro, seria importante incorporar nos programas de implementação a literacia financeira que aborda aspectos de gestão e disciplina financeiras.

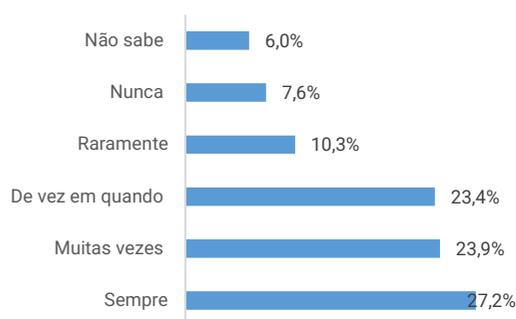
Cerca de 61% dos adultos declararam concordar ou concordar totalmente com a afirmação de que o dinheiro existe para ser gasto. Mais de metade dos inquiridos (53,4%) concordaram ou concordaram totalmente com a afirmação de que consideram mais satisfatório gastar dinheiro do que poupá-lo para uso a longo prazo. Apenas 33,9% dos adultos discordaram ou discordaram totalmente desta afirmação.

Isto reflecte globalmente o pensamento e o planeamento a longo prazo dos adultos inquiridos, com 42,1% dos adultos a concordar totalmente ou a concordar com a afirmação de que tendem a viver o dia de hoje e a deixar que o amanhã se encarregue de si próprio. Apenas 45,2%, menos de metade dos adultos, discordaram totalmente ou discordaram desta afirmação.

Cerca de 31,3% do total de adultos demonstraram confiança, afirmando que estão sempre ou muitas vezes confiantes para apresentar uma queixa contra um banco ou instituição financeira se não estiverem satisfeitos com o produto ou serviços que lhes foram oferecidos. Apenas 28,5% dos adultos afirmaram que nunca ou raramente se sentem confiantes para apresentar uma queixa contra um banco se tal situação ocorrer.

Em termos de compreensão dos termos e condições de qualquer acordo que o inquirido tenha com uma instituição financeira, apenas 26% dos adultos afirmaram que compreendem sempre ou frequentemente os termos e condições de qualquer acordo, 30,4% dos adultos responderam que raramente ou nunca compreendem os termos e condições e 25,7% foram capazes de compreender apenas algumas vezes.

*Figura 200: Percentagem de inquiridos que se preocupam com o pagamento das despesas correntes*



*Figura 201: Percentagem de inquiridos para os quais as finanças controlam as suas vidas*

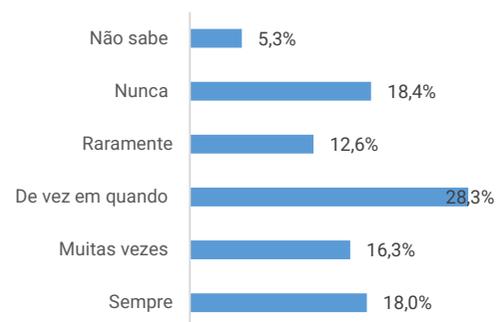


Figura 202: Declaração de avaliação - Se a situação financeira limita a capacidade de fazer coisas importantes para a pessoa

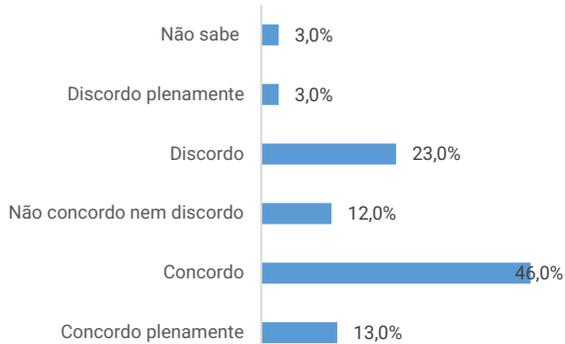


Figura 204: Declaração de avaliação - Nível de satisfação com a situação financeira actual



Figura 206: Sentimento de nunca conseguir as coisas que deseja na vida devido à sua situação financeira

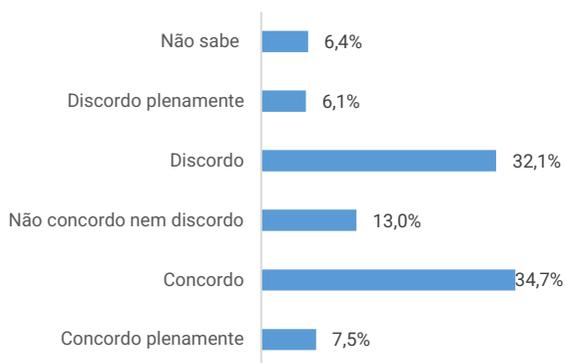


Figura 208: Declaração de avaliação - Nível de satisfação de poupar dinheiro vs. guardá-lo para utilização a longo prazo

Figura 203: Declaração de avaliação - Situação actual da dívida

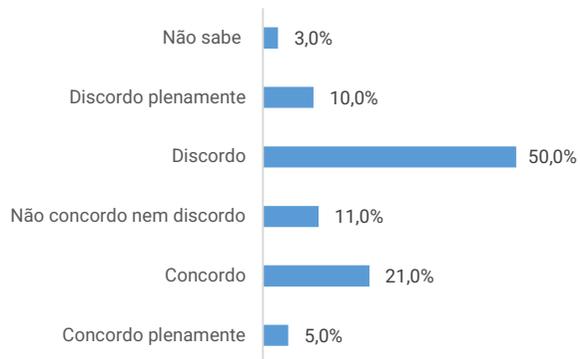


Figura 205: Declaração de avaliação - Preocupado com o facto do seu dinheiro não durar muito



Figura 207: Declaração de avaliação - Está-se apenas a sobreviver financeiramente

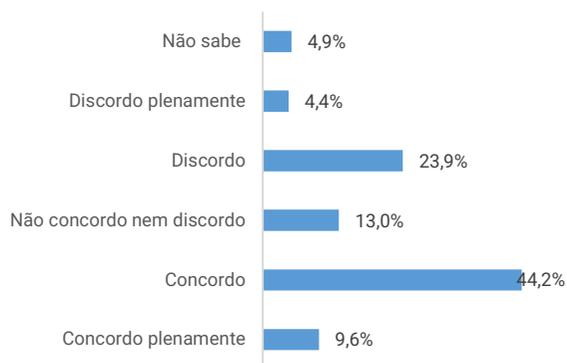


Figura 209: Declaração de avaliação - O dinheiro existe para ser gasto

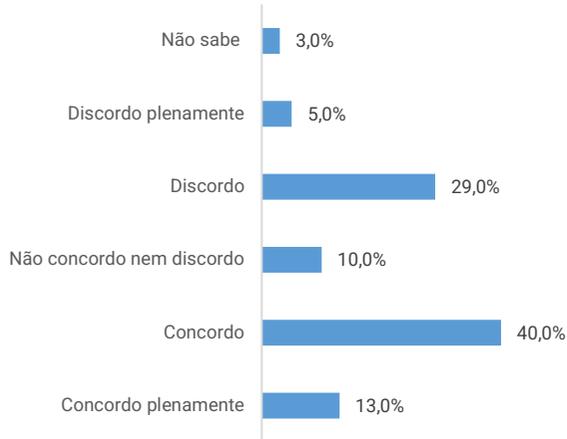


Figura 210: Declaração de avaliação - A pessoa tende a viver para hoje e deixar que o amanhã se encarregue de si próprio

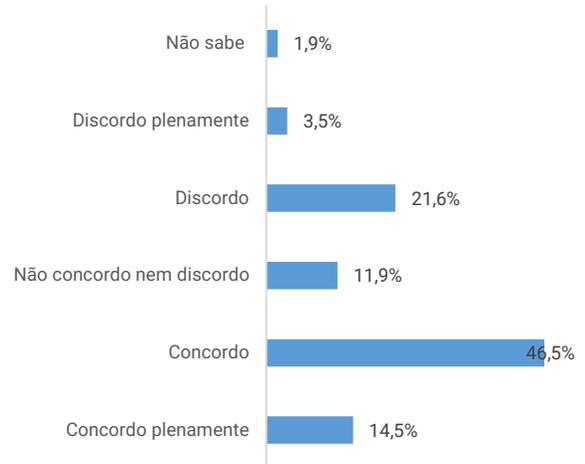


Figura 211: Declaração de avaliação - Nível de confiança para apresentar uma reclamação contra um banco ou IF

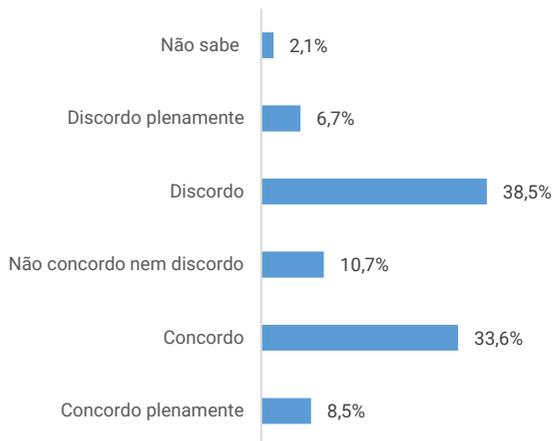


Figura 212: Declaração de avaliação - Nível de compreensão dos termos e condições de qualquer acordo com uma IF





## F3. Comportamento Financeiro

### F3.1 Educação Financeira

Apenas uma pequena percentagem, 8,7% dos adultos, declarou ter recebido formação formal sobre questões financeiras no último ano. Entre os que receberam formação, os tópicos mais comuns abordados foram as taxas de juro, com 41% dos adultos a declararem ter recebido formação nesta área. Seguiu-se a formação sobre aspectos relacionados com a inflação (20,4%), planos de negócios (19,5%), estratégias de poupança (16,2%), mercado obrigacionista (11,5%) e empréstimos (10,3%). Os restantes temas financeiros registaram taxas de formação inferiores a 10% entre os adultos.

Em termos do número de temas abordados, a maioria dos adultos (65,3% dos que receberam formação), referiu ter recebido formação sobre um único tema. Além disso, 21,8% dos adultos receberam formação sobre dois tópicos ou assuntos financeiros. A formação presencial foi o método mais comum, com cerca de 85% da formação a ser ministrada presencialmente.

Em termos de questões financeiras específicas, uma percentagem significativa de adultos manifestou interesse em receber formação. Cerca de 75% a 78% dos adultos afirmaram estar interessados em temas como dinheiro eletrónico/moeda móvel, como poupar para a terceira idade e como poupar regularmente, como são calculadas as taxas de juro e como abrir uma conta bancária. Do mesmo modo, cerca de 62% a 74% dos adultos estavam interessados em receber formação sobre temas como onde obter os melhores produtos financeiros, como funcionam os produtos de seguros, como gerir empréstimos e como obter investidores para a sua empresa.

No que diz respeito ao método de formação preferido, a maioria dos inquiridos (75,6%) manifestou preferência pelo ensino presencial. Indicaram um desejo de interação pessoal e de comunicação directa com os formadores.

#### F 3.1.1 Educação Financeira - Recebeu Formação sobre Questões Financeiras

Apenas uma pequena percentagem de adultos, especificamente 8,7%, declarou ter recebido formação formal sobre questões financeiras no último ano. Esta baixa percentagem indica uma clara necessidade de aumentar a disponibilidade e acessibilidade de programas de formação formais e estruturados.

Curiosamente, não se registaram diferenças significativas entre homens e mulheres no que diz respeito à recepção de formação formal. Ambos os géneros apresentaram níveis semelhantes de participação em oportunidades de formação financeira. Do mesmo modo, quando se comparam as zonas urbanas e rurais, registou-se apenas uma diferença marginal de 1 ponto percentual, indicando que ambas as regiões poderiam beneficiar de um melhor acesso a programas de formação financeira.

Estas conclusões sublinham a importância de promover e expandir as iniciativas de educação financeira para garantir que os indivíduos, independentemente do seu género ou localização geográfica, tenham oportunidades iguais de adquirir conhecimentos e competências financeiras essenciais.

Entre os adultos que receberam formação financeira no último ano, o tema mais popular foi o das taxas de juro, com 41% dos inquiridos a indicarem que receberam formação sobre este assunto. Seguiu-se a formação sobre aspectos relacionados com a inflação, que foi recebida por 20,4% dos participantes. Os planos de negócios ficaram em terceiro lugar, com 19,5% dos adultos a indicarem ter recebido formação nesta área.

Outros tópicos que receberam algum nível de formação incluíram como poupar (16,2%), o mercado obrigacionista (11,5%) e empréstimos (10,3%). No entanto, os restantes assuntos financeiros foram abordados por menos de 10% dos adultos que receberam formação, o que sugere uma potencial lacuna nos conhecimentos e na educação nestas áreas.

Quanto à amplitude da formação recebida, verificou-se que 65,3% dos adultos receberam formação sobre um tema, enquanto 21,8% receberam formação sobre dois temas ou sobre questões financeiras. Apenas uma pequena percentagem, 6,4% dos adultos, declarou ter recebido formação formal sobre mais de três temas, o que indica a necessidade de oportunidades de formação mais abrangentes e diversificadas.

Estas conclusões sublinham a importância de fornecer uma vasta gama de opções de formação financeira para satisfazer as diferentes necessidades e interesses dos indivíduos. Ao colmatar as lacunas de conhecimento em diferentes tópicos financeiros e ao promover programas de formação multi-tópicos, a literacia financeira pode ser melhorada, permitindo que os indivíduos tomem decisões financeiras informadas.

Figura 213: Ano passado - Recebeu formação formal sobre questões financeiras



Figura 214: Percentagem de inquiridos que receberam formação formal sobre questões financeiras, por género

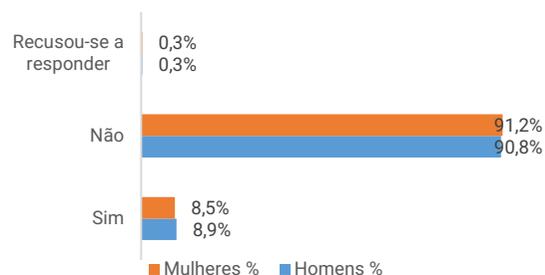


Figura 215: Percentagem de inquiridos que receberam formação formal sobre questões financeiras (urbano vs. rural)

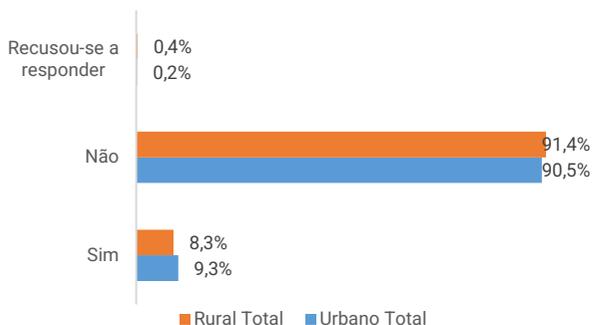


Figura 216: Percentagem de inquiridos que receberam formação sobre questões financeiras, por situação de emprego

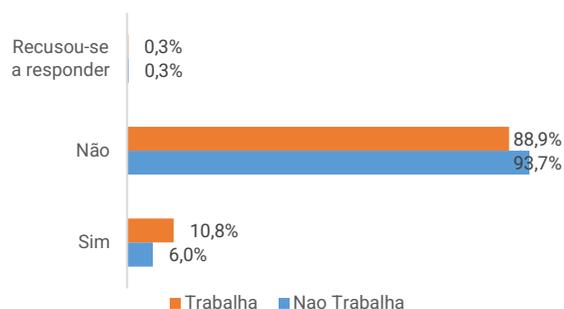
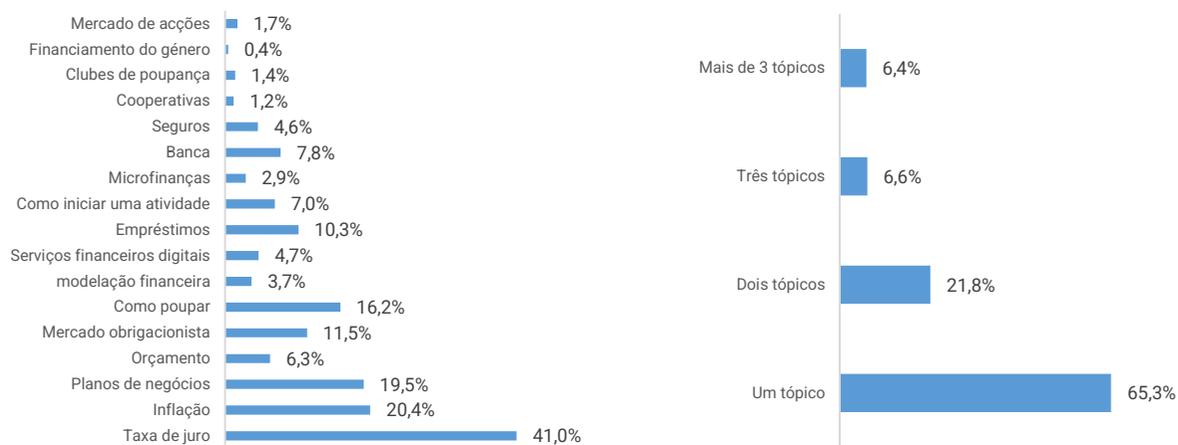


Figura 217: Proporção de tópicos de formação em matéria financeira sobre os quais os inquiridos receberam formação

Figura 218: Percentagem de inquiridos que receberam formação sobre um e mais do que um tema



### F 3.1.2 Educação Financeira - Formação e Satisfação

A maioria das sessões de formação foi realizada através de interações presenciais, representando aproximadamente 85% do total da formação recebida. Entre os adultos que participaram nestas sessões presenciais, 54% declararam estar muito satisfeitos com a formação. Outros 40% declararam estar satisfeitos com a formação recebida. Estas elevadas taxas de satisfação indicam a eficácia do método de formação presencial na satisfação das necessidades e expectativas dos participantes.

Figura 219: Nível de satisfação com a formação recebida

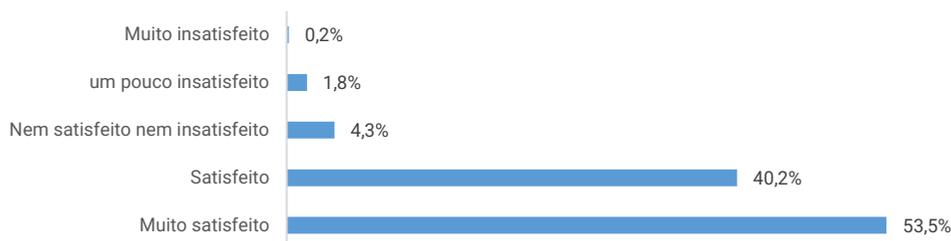
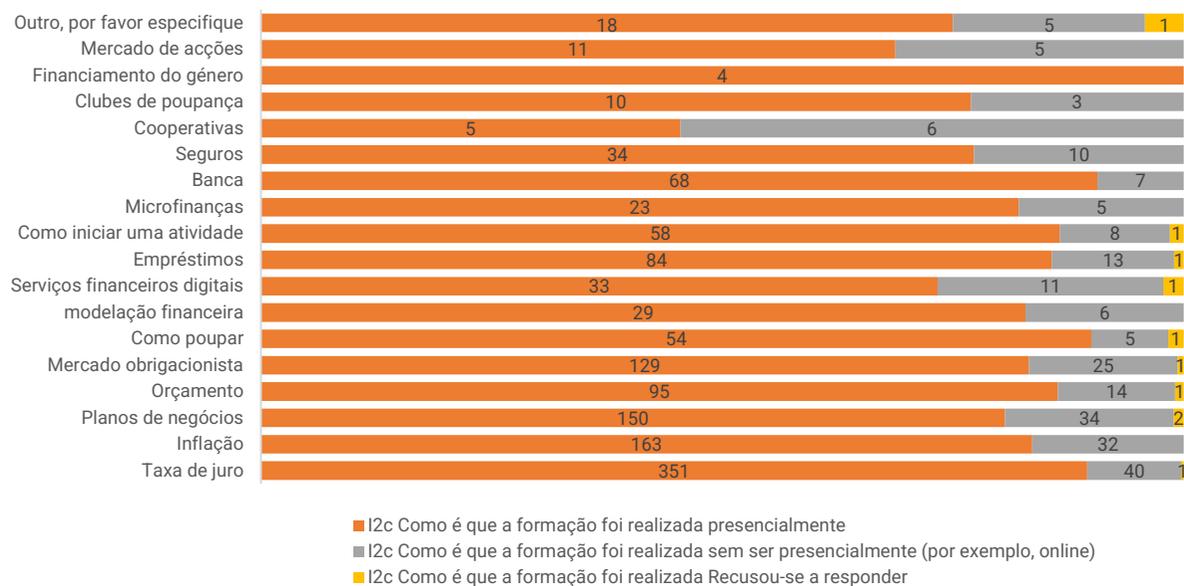


Figura 220: Os canais de prestação de formação



### F 3.1.3 Educação Financeira - Necessidade de Formação

No que se refere a questões financeiras específicas, uma percentagem significativa de adultos manifestou interesse em receber formação. Cerca de 75% a 78% dos adultos declararam estar interessados em aspectos relacionados com a moeda eletrónica/conta móvel; como poupar para a velhice; como poupar regularmente; como são calculadas as taxas de juro; e como abrir uma conta bancária. Cerca de 62% a 74% dos adultos estavam interessados em receber formação sobre - onde obter os melhores produtos financeiros; como funcionam os produtos de seguros; como gerir empréstimos e como obter investidores para a sua empresa.

Em comparação com os homens e as mulheres, as mulheres estavam menos interessadas em saber como investir em acções e como funcionam os produtos de seguros, quando comparadas com os homens. Não se observou uma grande diferença significativa em termos de interesse em questões financeiras específicas entre adultos urbanos e rurais. No entanto, mais adultos das zonas rurais declararam não saber ou recusaram-se a responder.

Figura 221: Tópicos de interesse em questões financeiras pelos **Homens** (interessados vs. não interessados)

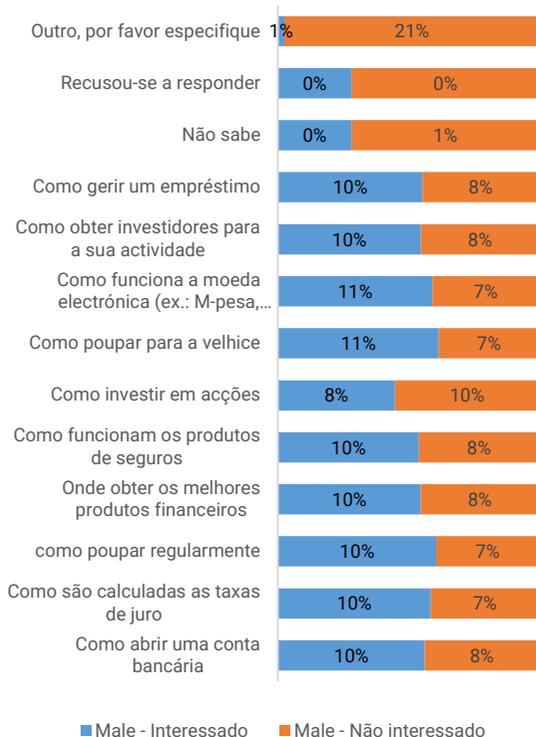


Figura 222: Assuntos financeiros de interesse para as **Mulheres** (interessadas vs. não interessadas)

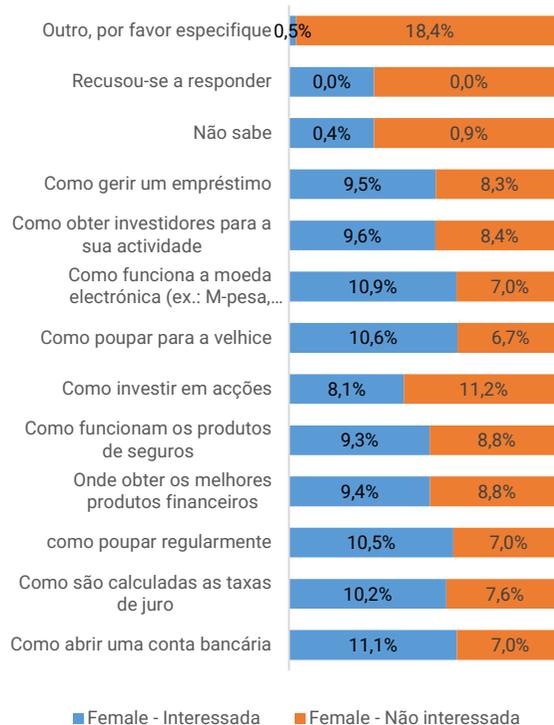


Figura 223: Tópicos de interesse sobre questões financeiras para o **Urbano** (interessado vs. não interessado)



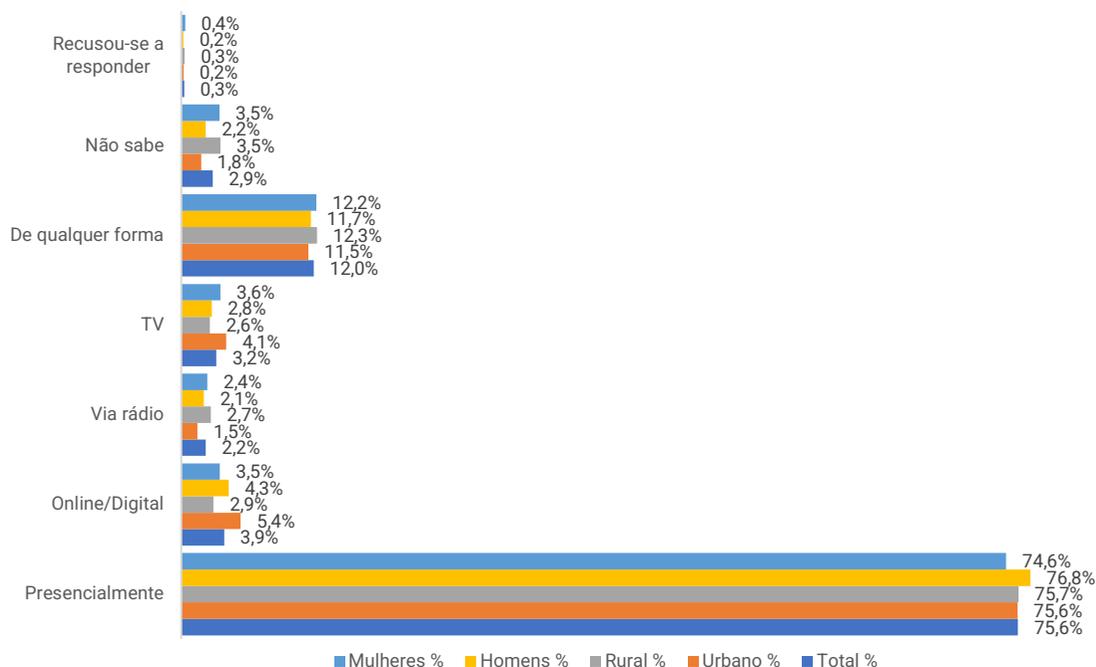
Figura 224: Tópicos de questões financeiras de interesse para o sector **Rural** (Interessado Vs. Não Interessado)



### F 3.1.4 Educação financeira - Preferências de método de formação

Em termos do método de formação preferido, a maioria dos adultos inquiridos, 75,6%, manifestou preferência pelo ensino presencial. De notar que houve apenas uma diferença de 2 pontos percentuais entre homens e mulheres, com as mulheres (74,6%) a mostrarem uma preferência ligeiramente inferior pela metodologia de ensino presencial em comparação com os homens. Apenas uma pequena percentagem de inquiridos, cerca de 4%, declarou preferir as formações online, com 3,2% a preferir a formação através da televisão e apenas 2,2% através da rádio.

Figura 225: Meios preferidos pelos inquiridos para serem ensinados



## F3.2 Avaliação dos serviços financeiros

### F3.2.1 Factores de uso das contas bancárias

Quando se trata de escolher um banco, a maioria dos adultos (52%) dá prioridade à reputação e integridade do banco como fator-chave. Além disso, quase metade dos adultos (50%) considera os aspectos do serviço de apoio ao cliente do banco para utilizar actualmente os seus serviços. Cerca de 30% dos adultos baseiam a sua decisão na notação de crédito do banco, enquanto 24% têm em conta os esforços de marketing e publicidade do banco.

Curiosamente, apenas 32% dos adultos consideraram mais de dois aspectos na escolha de um banco, o que indica que uma parte significativa da população pode não avaliar cuidadosamente vários factores antes de tomar a sua decisão.

As razões para escolher um banco não diferem significativamente entre homens e mulheres, embora as mulheres apresentem uma consideração 2 pontos percentuais inferior pelo serviço de apoio ao cliente em comparação com os homens. Em termos de zonas urbanas versus zonas rurais, a população rural tende a dar um pouco mais de importância (2-3 pontos percentuais) à reputação do banco, à integridade e aos serviços de apoio ao cliente do banco.

Estas conclusões sugerem que a reputação, a integridade e o serviço ao cliente de um banco desempenham um papel fundamental no processo de decisão dos adultos quando seleccionam um banco, independentemente do sexo ou da localização geográfica.

Figura 226: Considerações na escolha de um banco (%)

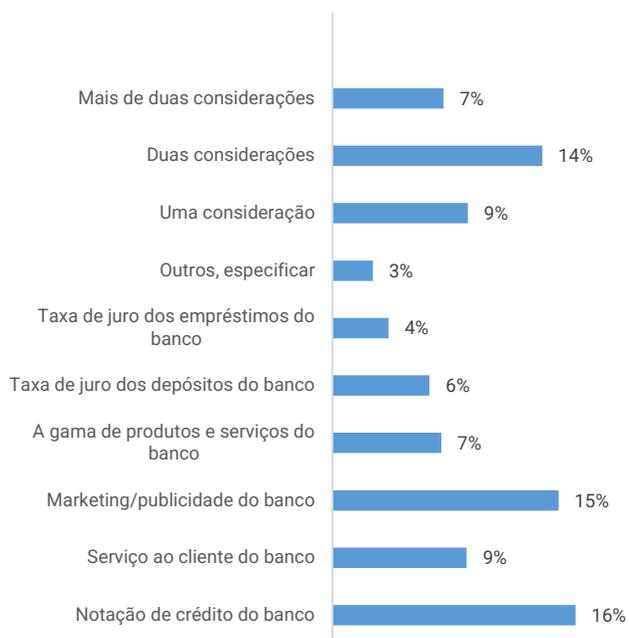


Figura 227: Considerações sobre a escolha de um banco, por género (%)



Figura 228: Considerações sobre a escolha de um banco por zona rural vs. urbana



Figura 229: Considerações sobre a escolha de um banco por situação de emprego



### F3.4 Razões para não usar produtos e serviços

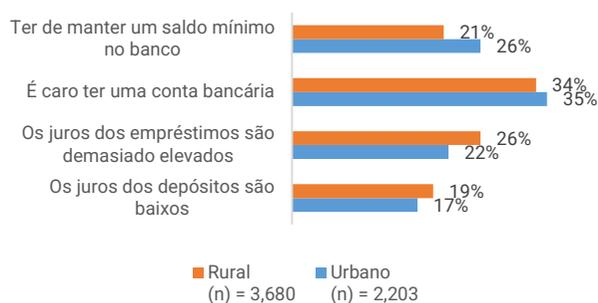
Ao questionar os adultos que não têm conta bancária, foram exploradas as razões subjacentes a este facto. A percentagem mais elevada, 19%, mencionou o desemprego actual como a principal razão. Outros 14% citaram o rendimento irregular como causa. Além disso, 21% declararam que não têm uma conta bancária por nenhuma razão específica ou por falta de interesse.

Entre 10-12% dos inquiridos identificaram razões como custos elevados, requisitos excessivos de documentação e encargos e taxas dispendiosas como obstáculos à inexistência de uma conta bancária. Comparando as zonas urbanas e rurais, os indivíduos das zonas rurais deram mais ênfase aos encargos e taxas, à baixa taxa de juro e ao custo global como factores significativos que influenciam a sua decisão de não ter uma conta bancária, em comparação com os seus homólogos urbanos.

Figura 230: Razões para não ter uma conta bancária (%)



Figura 231: Razões para não ter uma conta bancária por zona (rural vs. urbana)



#### F 3.4.1 Razões para não usar produtos e serviços

Entre os adultos que não têm conta bancária, 9% mencionaram que a distância dos bancos era um factor significativo. Consideram que os bancos estão demasiado longe da sua localização, o que torna inconveniente o acesso aos serviços bancários. Além disso, 7% dos adultos afirmaram que o custo de acesso a um banco era proibitivo, o que dificultava ainda mais a sua capacidade de abrir uma conta bancária.

Figura 232: Razões relacionadas com a distância/mobilidade para não ter uma conta bancária (%) por situação de emprego e zona (rural vs. urbana)

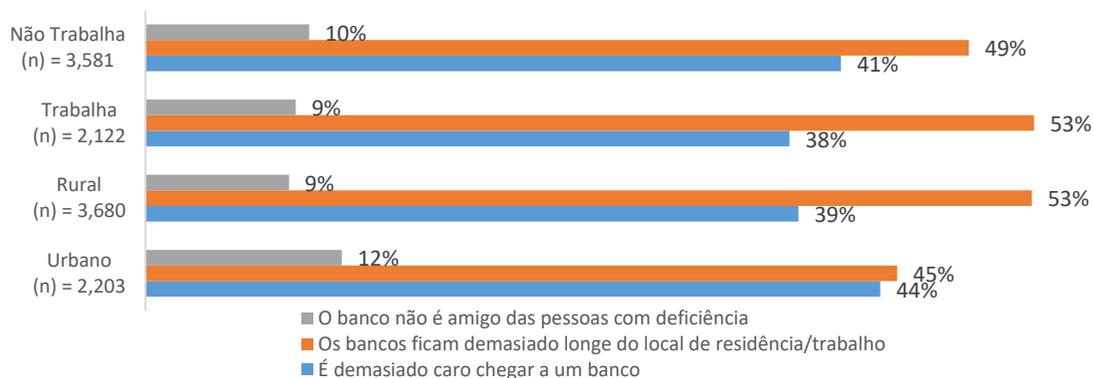


Figura 233: Razões relacionadas com serviços/procedimentos bancários para não ter uma conta bancária (%)

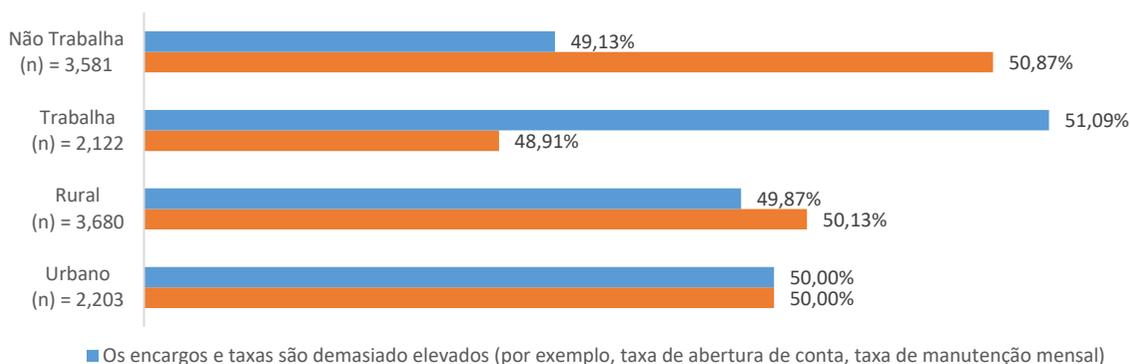


Figura 234: Razões relacionadas com serviços/procedimentos bancários para não ter uma conta bancária (%)

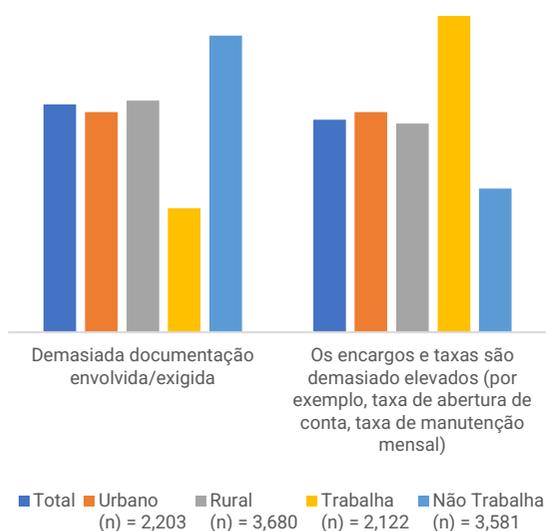
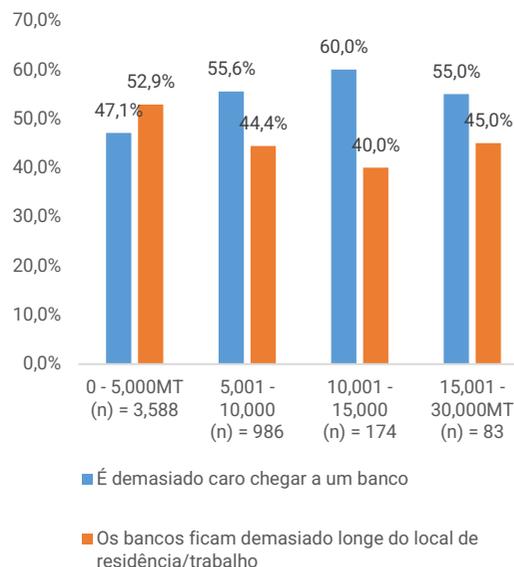


Figura 235: Razões relacionadas com serviços/procedimentos bancários para não ter uma conta bancária, por nível de rendimento (%)



### F3.5 Práticas de gestão do dinheiro

No que diz respeito ao orçamento e ao planeamento, uma maioria significativa de adultos, cerca de 84%, declarou estar envolvida nas decisões diárias de gestão do dinheiro. No entanto, quando se considera a gestão financeira a nível familiar, apenas 49,1% dos adultos afirmaram que os seus agregados familiares tinham um orçamento em vigor, 68,1% dos adultos expressaram sentir-se muito confortáveis ou confortáveis a tomar decisões financeiras de forma independente.

Entre todos os adultos inquiridos, quase metade, ou seja, 49%, era responsável pelas decisões quotidianas de gestão do dinheiro no seu agregado familiar. Relativamente aos hábitos de poupança, 50% dos inquiridos que tinham poupado nos últimos 12 meses declararam guardar as suas poupanças em casa ou na carteira. Além disso, 40% dos adultos utilizavam contas de moeda electrónica para as suas poupanças, enquanto 34% participavam em grupos informais de poupança. Na eventualidade de uma

despesa avultada equivalente ao seu rendimento mensal, apenas 28% dos adultos se sentiam confiantes para a gerir sem ajuda externa. Este facto sugere que uma parte considerável da população adulta pode necessitar de apoio financeiro adicional em tais circunstâncias. Quase metade dos inquiridos (43,7%) afirmou que a sua família mantém as contas e os compromissos financeiros em dia sem grande dificuldade, embora possa ter dificuldades ocasionais. Em termos de falta de dinheiro, uma comparação entre homens e mulheres mostra que 23,15% das mulheres ficam sem dinheiro todos os meses, em comparação com 21,4% dos homens. No caso de perderem a sua principal fonte de rendimento, 17% dos adultos afirmam que conseguem cobrir as despesas sem pedir dinheiro emprestado ou ter de se mudar.

Relativamente à fonte de empréstimos, 40% dos adultos recorrem a familiares e amigos, seguidos de 27% a bancos. Os grupos ou clubes de poupança foram responsáveis por 13%, enquanto as associações comunitárias concederam empréstimos a 15% dos adultos. Ao avaliarem os seus próprios registos de crédito, 46% dos adultos classificaram-se como medianos, enquanto 42% consideraram o seu registo de crédito mau ou extremamente mau. Em termos de objetivo do empréstimo, a maioria (22%) dos adultos contraiu empréstimos para iniciar ou expandir um negócio, e 18-19% para fazer face a despesas médicas, de educação ou para pagar contas. Ao seleccionar um mutuante, o factor mais importante para os adultos foi a rapidez de recepção dos fundos, tendo 52% dos inquiridos dando prioridade a este aspecto. Em seguida, 33% dos inquiridos consideraram a taxa de juro baixa como o principal factor a ter em conta e 21% dos adultos valorizaram um período de reembolso gerível (15 anos ou mais).

Em termos de comportamento de compra, metade dos adultos (50,6%) tem sempre em consideração a sua acessibilidade económica antes de fazer uma compra. A maioria dos adultos, 73%, tem sempre ou frequentemente em conta os aspectos económicos. Em termos de gestão financeira pessoal, 27,3% dos adultos afirmaram que acompanham sempre de perto os seus assuntos financeiros. Do mesmo modo, 25,3% dos adultos estabelecem sistematicamente objectivos financeiros a longo prazo e trabalham diligentemente para os atingir.

No que diz respeito ao pagamento de facturas, 50,2% dos adultos pagam sempre ou frequentemente as respectivas facturas a tempo. Em termos de controlo financeiro, 38,7% dos adultos concordam totalmente ou concordam que estão conscientes da quantidade de dinheiro que gastaram nos últimos sete dias. Além disso, 19,7% dos adultos registaram uma redução significativa do rendimento nos últimos três anos.

Em termos de panorama digital, metade dos adultos (48%) concordou plenamente ou concordou que as ferramentas digitais facilitam a gestão das suas finanças pessoais. Além disso, uma maioria significativa de adultos (56,4%) manifestou confiança nos prestadores de serviços financeiros digitais. No entanto, 23% dos adultos afirmaram que, de forma consistente, têm uma compreensão clara dos produtos ou serviços financeiros específicos de que necessitam sem procurar orientação de consultores financeiros.

### **F 3.5.1 Elaboração do orçamento e planeamento**

Cerca de 84% do total de adultos declararam estar envolvidos nas decisões quotidianas de gestão do dinheiro. Em termos de localização, os adultos rurais apresentaram uma percentagem ligeiramente superior, ultrapassando os seus homólogos urbanos em 3 pontos percentuais na tomada destas decisões. Quando se examinam as diferenças de género, os homens e as mulheres das zonas rurais apresentam uma diferença de 4 pontos percentuais, com 86% dos homens e 85% das mulheres a participarem nas decisões de gestão, em comparação com 82% dos homens e 81% das mulheres das zonas urbanas. No entanto, quando se consideram as acções individuais de tomada de decisões, apenas 49,1% dos adultos afirmaram que a sua família tinha um orçamento.

Figura 236: Decisão de gestão quotidiana do dinheiro (global)

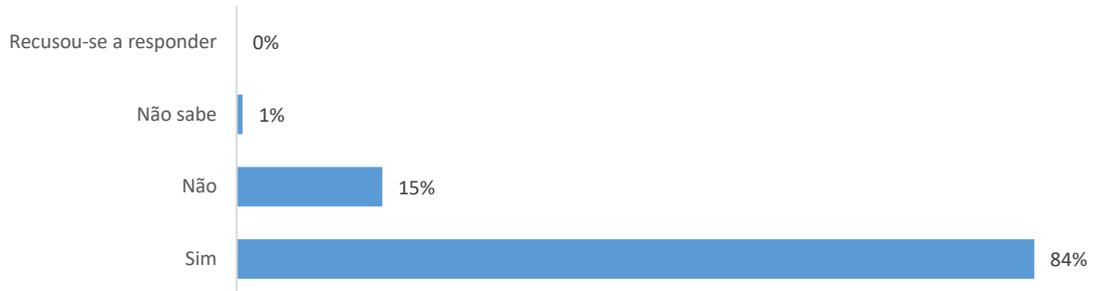


Figura 237: Decisão sobre a gestão quotidiana do dinheiro (por área)

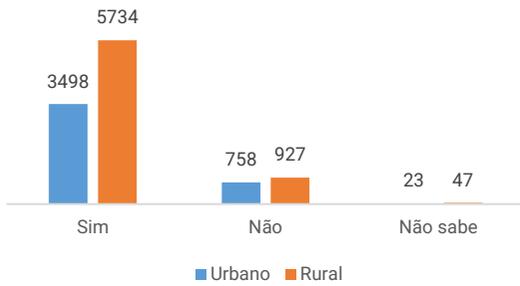


Figura 238: Decisão sobre a gestão quotidiana do dinheiro (género por área)

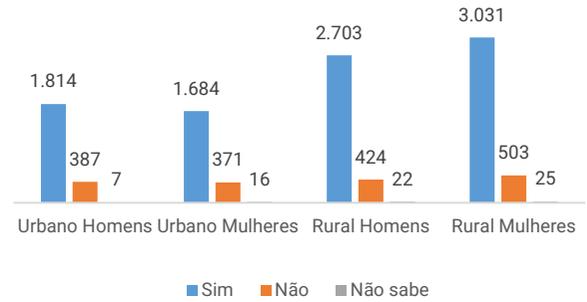


Figura 239: Decisão de gestão corrente por nível de ensino



Figura 240: Decisão de gestão do dinheiro no dia a dia, por género e nível de instrução

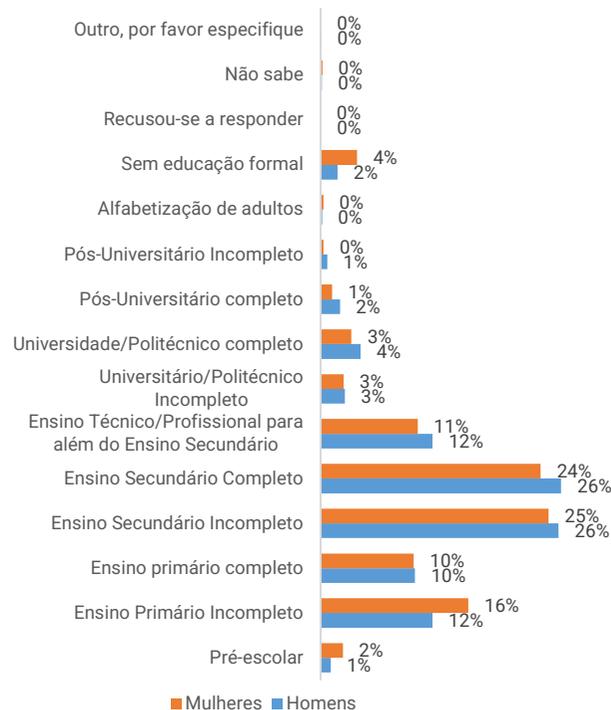
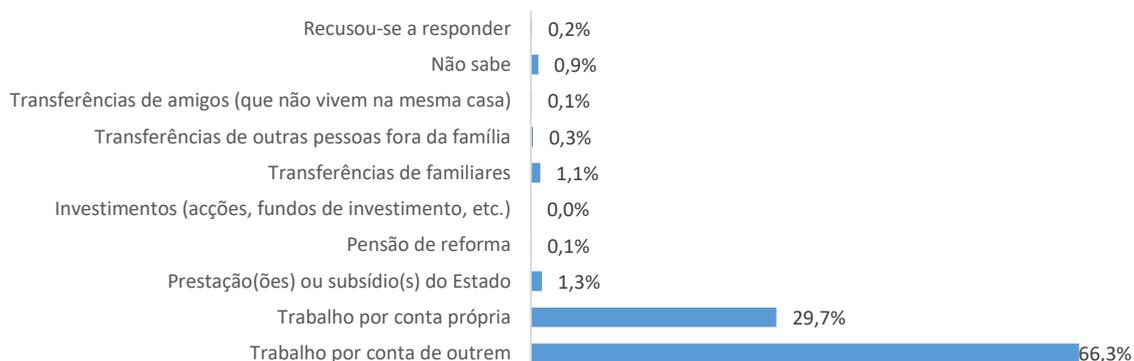


Figura 241: A família tem um orçamento Vs. Principal fonte de rendimento do agregado familiar (Global)



Mais de metade dos inquiridos (68,1%) afirmaram sentir-se muito à vontade ou à vontade para tomar decisões financeiras sozinhos, enquanto 71,5% dos adultos do sexo masculino afirmaram sentir-se muito à vontade ou à vontade, em comparação com 65,25% das adultas que afirmaram o mesmo.

Do total de adultos, 49% dos adultos eram responsáveis pelas decisões quotidianas de gestão do dinheiro no seu agregado familiar, enquanto 21% afirmaram tomar decisões em conjunto com o cônjuge. Em termos pessoais ou com o envolvimento da família, cerca de 64% dos adultos afirmaram que fazem planos para gerir os rendimentos e as despesas e 43% dos adultos mencionaram que tomam nota das suas despesas.

Apenas 17% afirmaram utilizar aplicações bancárias ou ferramentas de gestão de dinheiro para controlar as despesas. Além disso, 29% dos adultos mencionaram ter tomado medidas de redução de custos para

atingir o seu objectivo financeiro mais importante. Em termos de poupança ou investimento de dinheiro e de criação de um plano de acção para atingir os seus objectivos financeiros, 16-17% dos adultos afirmaram ter tomado estas medidas.

Figura 242: Medidas tomadas para si próprio/família - pessoas que responderam SIM (Global)

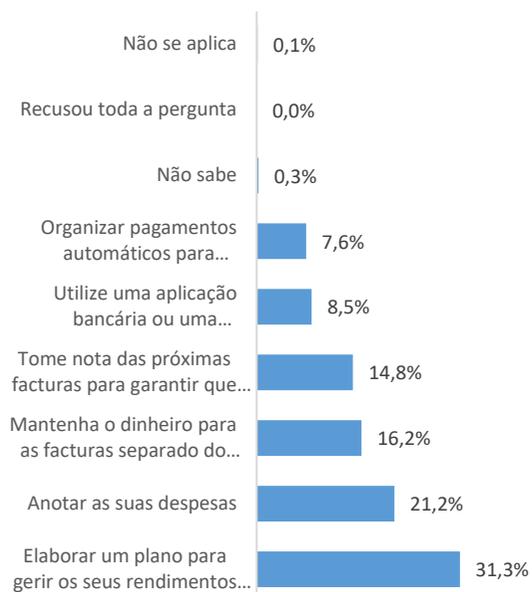


Figura 243: Medidas tomadas para atingir o seu objectivo financeiro mais importante - as pessoas que responderam SIM (Globalmente)

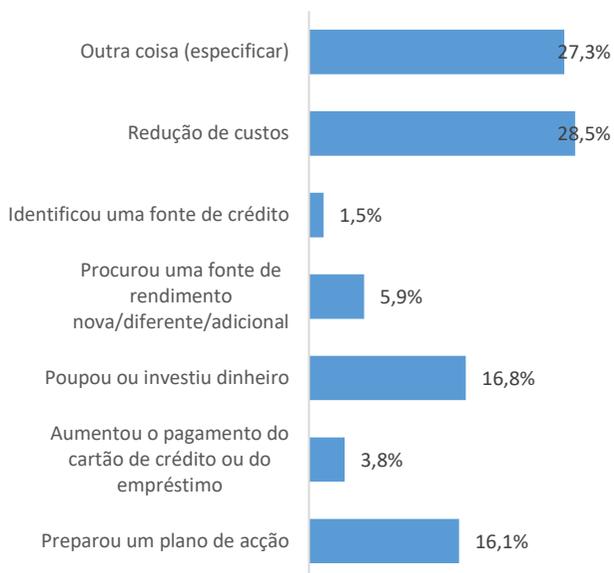


Figura 244: Nível de conforto ao tomar decisões financeiras sozinho

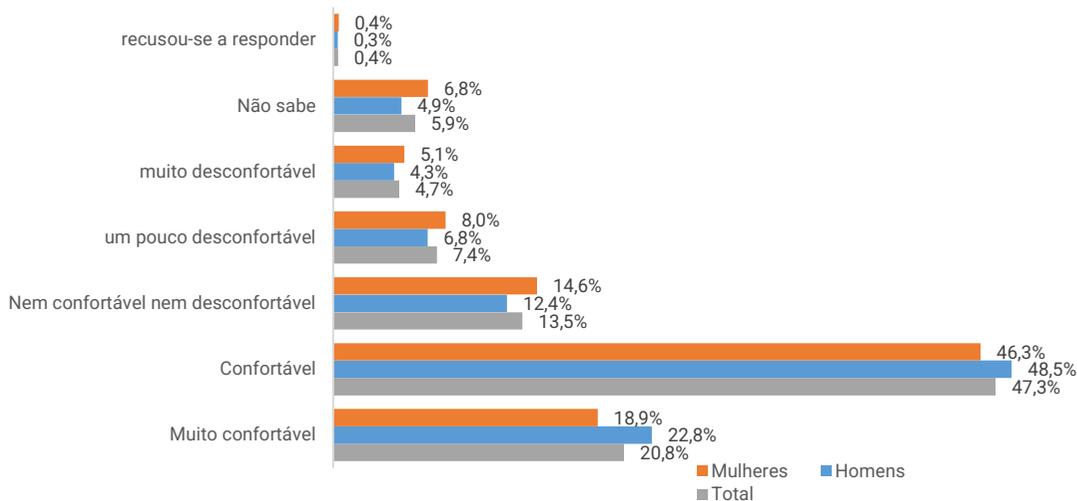
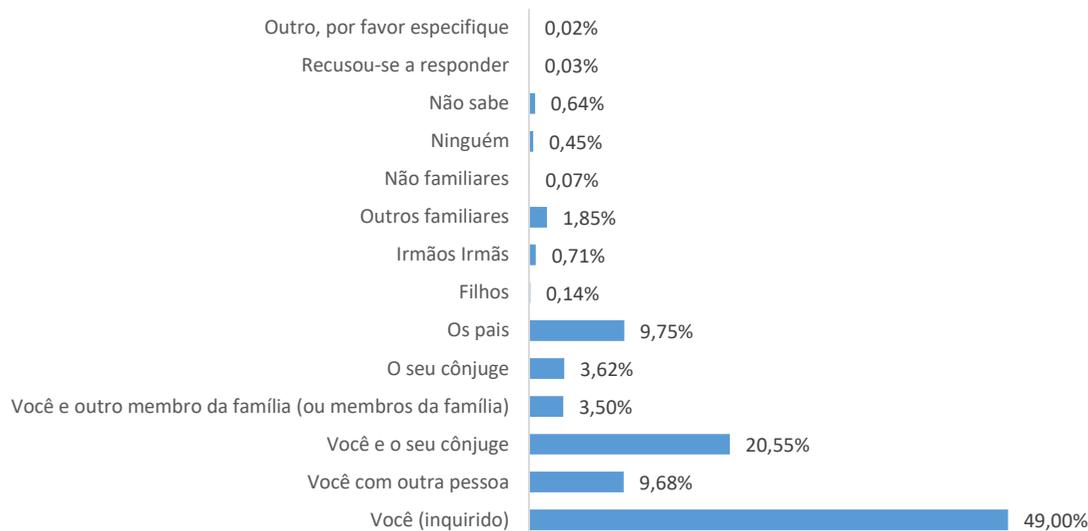


Figura 245: Responsável pelas decisões quotidianas de gestão do dinheiro no agregado familiar (Global)



### F 3.5.2 Comportamento de Poupança

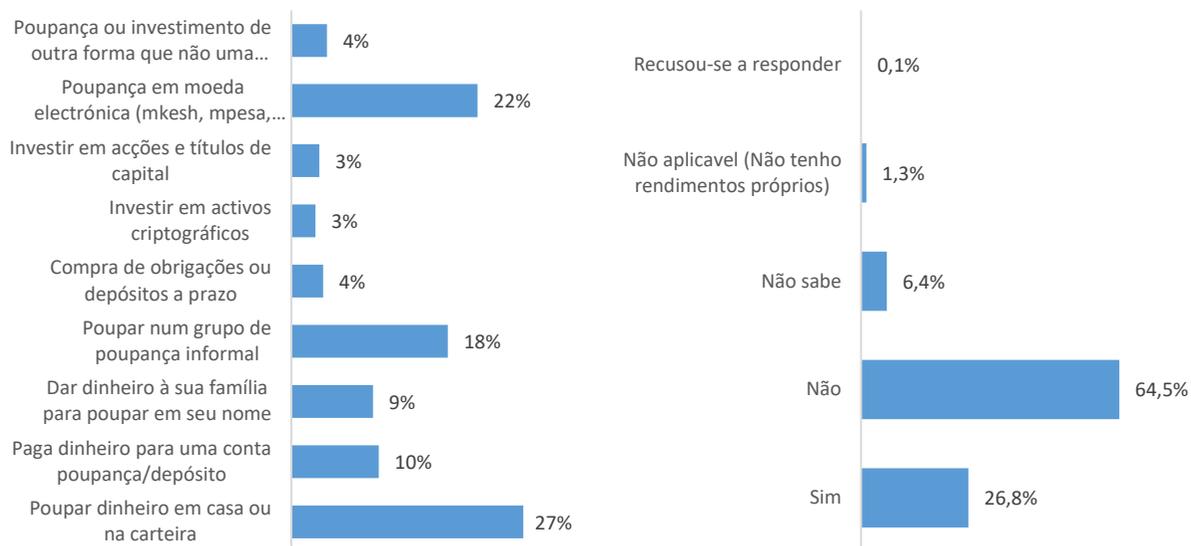
Entre os adultos que pouparam nos últimos 12 meses, 50% estavam a poupar dinheiro em casa ou na carteira. O dinheiro eletrónico foi escolhido por 40% dos adultos como o seu método de poupança preferido, enquanto 34% optaram por grupos de poupança.

Entre 18 e 19% dos adultos pouparam dinheiro numa conta poupança ou de depósito, e alguns também confiavam as suas poupanças a familiares. Apenas uma pequena percentagem, menos de 7% dos que pouparam, investia em ações, obrigações ou depósitos a prazo e em criptoativos.

Na eventualidade de terem de fazer face a uma despesa avultada equivalente ao seu rendimento mensal, apenas 28% dos adultos afirmaram que conseguiriam fazer face à situação sem qualquer ajuda externa. Por outro lado, 64% dos adultos referiram que necessitariam de ajuda externa para fazer face a essa situação.

Figura 246: Pessoas que pouparam nos últimos 12 meses (global)

Figura 247: Enfrentou despesas avultadas iguais ao rendimento mensal e conseguiu fazê-lo sem ajuda (total)



Embora 64% dos adultos tenham afirmado que necessitariam de ajuda externa para gerir uma situação de despesa elevada, é de salientar que cerca de 66% dos adultos conseguem poupar mais de 20% do seu rendimento mensal. Especificamente, 11% dos adultos conseguem poupar entre 16-20% do seu rendimento, enquanto 13% conseguem poupar entre 11-15% do seu rendimento mensal.

Se considerarmos as zonas urbanas e rurais, os adultos das zonas rurais pouparam, em média, 20% do seu rendimento mensal, o que representa mais 3 pontos percentuais do que os seus homólogos das zonas urbanas. Em termos de diferenças de género, verifica-se que as mulheres tendem a poupar menos do que os homens.

Figura 248: Poupanças efectuadas nos últimos 12 meses pelos inquiridos, por zona (rural vs. urbana)%

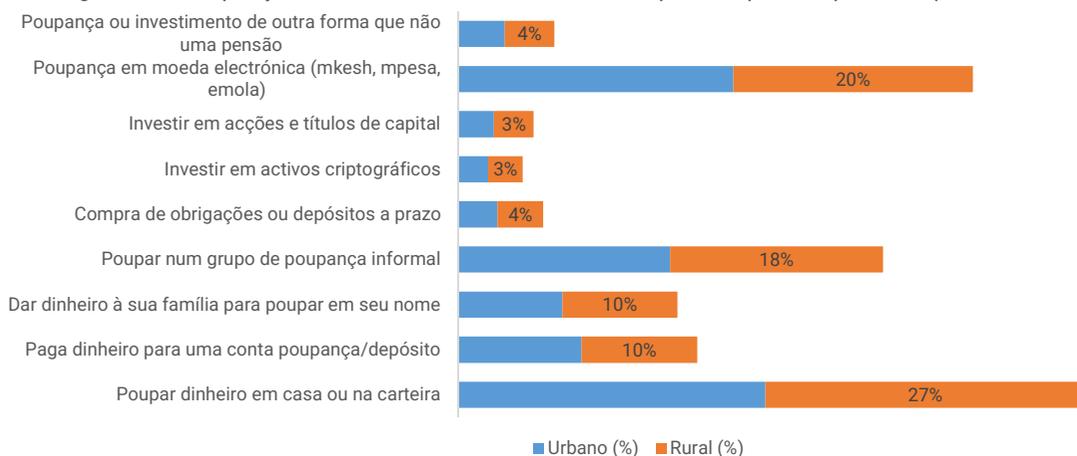


Figura 249: Poupança nos últimos 12 meses por género e zona (rural vs. urbana)

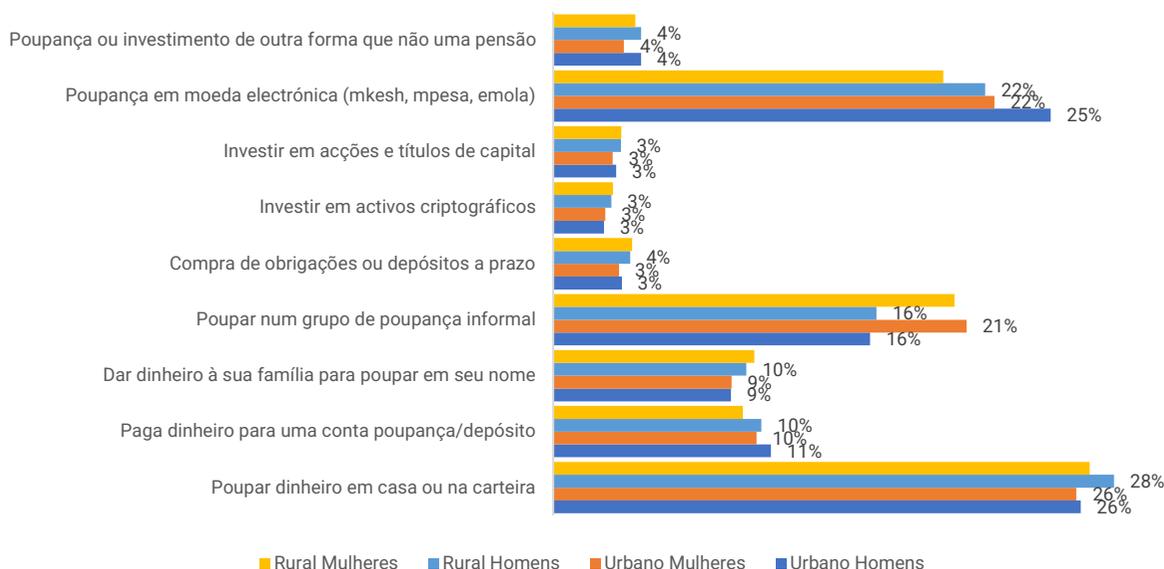


Figura 250: Percentagem do rendimento mensal poupado pelos inquiridos (%)

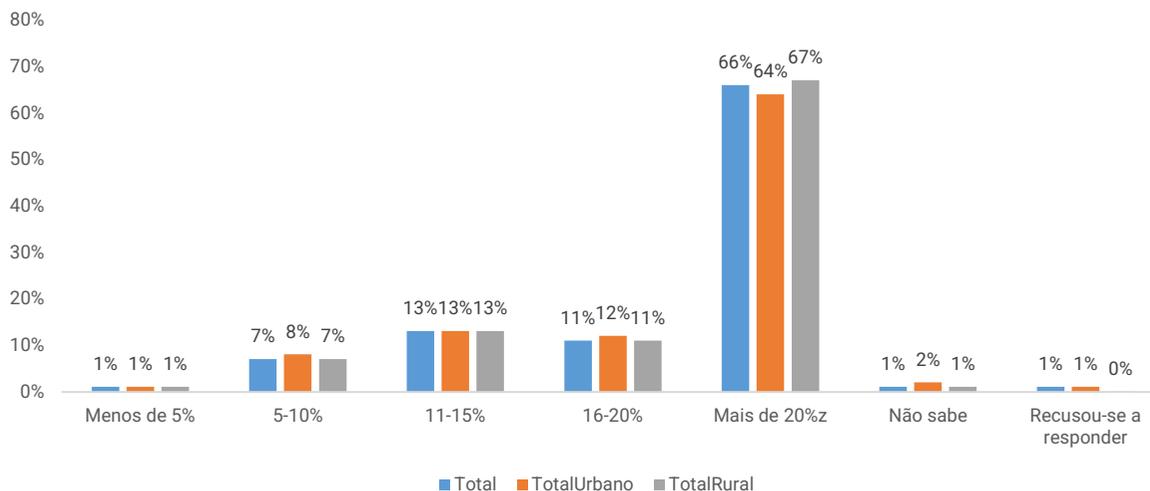


Figura 251: Percentagem do rendimento mensal poupado por género e em Moçambique urbano (%)

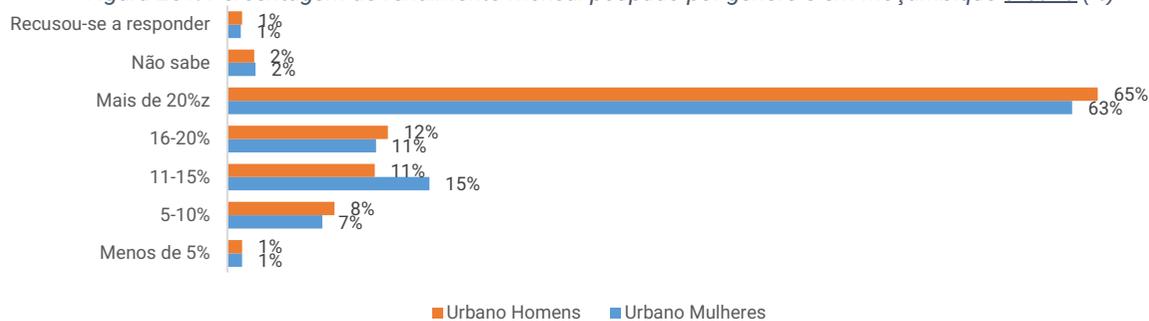
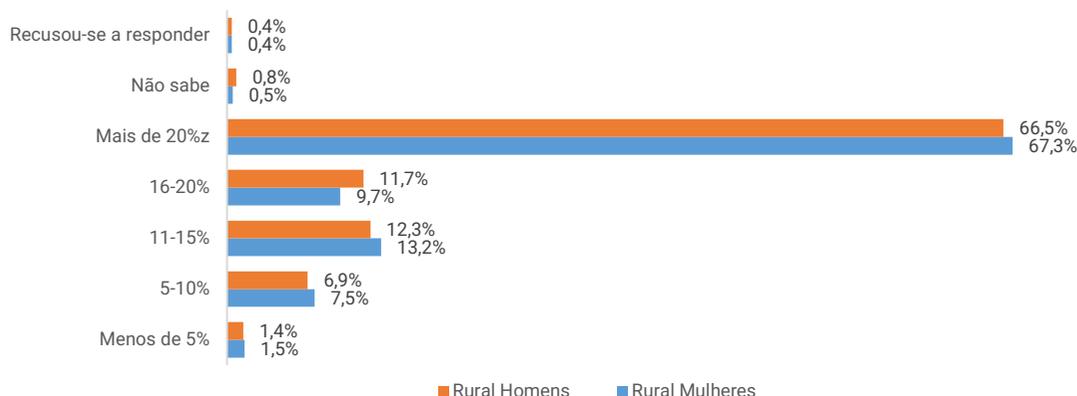


Figura 252: Percentagem do rendimento mensal poupado por género nas zonas rurais de Moçambique (%)



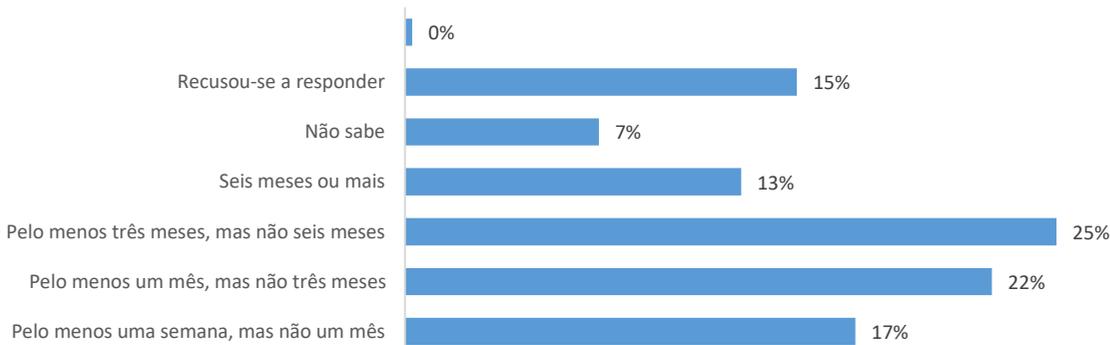
### F 3.5.3 Adequação das necessidades básicas

Cerca de 43,7% dos adultos referiram que a sua família consegue manter as contas e os compromissos financeiros em dia sem grandes dificuldades, embora ocasionalmente se deparem com dificuldades. Para 24% dos inquiridos, é uma luta constante cumprir estas obrigações, enquanto 19,6% afirmaram que a sua família está a ficar para trás ou a enfrentar problemas financeiros significativos devido ao peso de numerosas contas ou compromissos financeiros.

Relativamente à falta de dinheiro, o inquérito revela que 23,15% das mulheres passam por esta situação todos os meses, em comparação com 21,4% dos homens. Por outro lado, 18,6% das mulheres declararam não ter ficado sem dinheiro nos últimos 12 meses, enquanto a percentagem de homens foi ligeiramente superior, com 20,3%.

Ao considerar a perda da principal fonte de rendimento, cerca de 17% dos adultos afirmaram que seriam capazes de cobrir as suas despesas sem pedir dinheiro emprestado ou ter de mudar de casa. Outros 22% consideram que poderiam sobreviver durante mais de uma semana, mas menos de um mês, enquanto 25% afirmam que poderiam sobreviver um mês, mas não três meses, sem o seu rendimento principal.

Figura 253: Perda da principal fonte de rendimento - tempo até se poder cobrir as despesas sem pedir dinheiro emprestado ou mudar de casa (em geral)



### F3.5.4 Dívidas e gestão da dívida - Fontes de empréstimo

No que respeita à obtenção de empréstimos, 40% dos adultos recorreram à família e aos amigos, seguidos de 27% que procuraram empréstimos junto dos bancos. Os grupos e clubes de poupança foram uma fonte de empréstimos para 13% dos adultos, enquanto 15% obtiveram empréstimos de associações comunitárias. De notar que os grupos/clubes de poupança e as associações comunitárias eram mais populares entre os residentes rurais e as mulheres, em comparação com os seus homólogos urbanos e masculinos, que recorriam mais a empréstimos de familiares e amigos, especialmente nas zonas urbanas.

Em termos de autoavaliação, 46% dos adultos classificam-se como tendo um registo de crédito médio, enquanto 42% se consideram pobres ou muito pobres. Apenas 11% classificaram o seu registo de crédito como muito bom ou bom. Esta autoavaliação não apresenta diferenças significativas entre as zonas rurais e urbanas neste domínio.

Figura 254: Frequência com que os inquiridos ficaram sem dinheiro nos últimos 12 meses

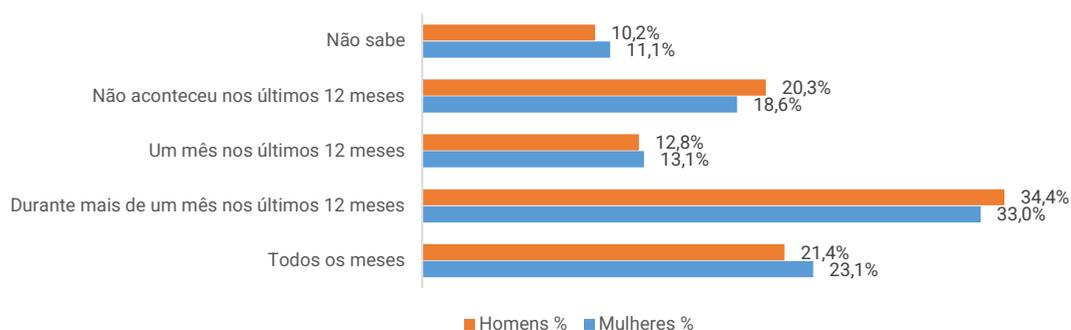


Figura 255: Origem dos empréstimos (%) por género, área e situação profissional

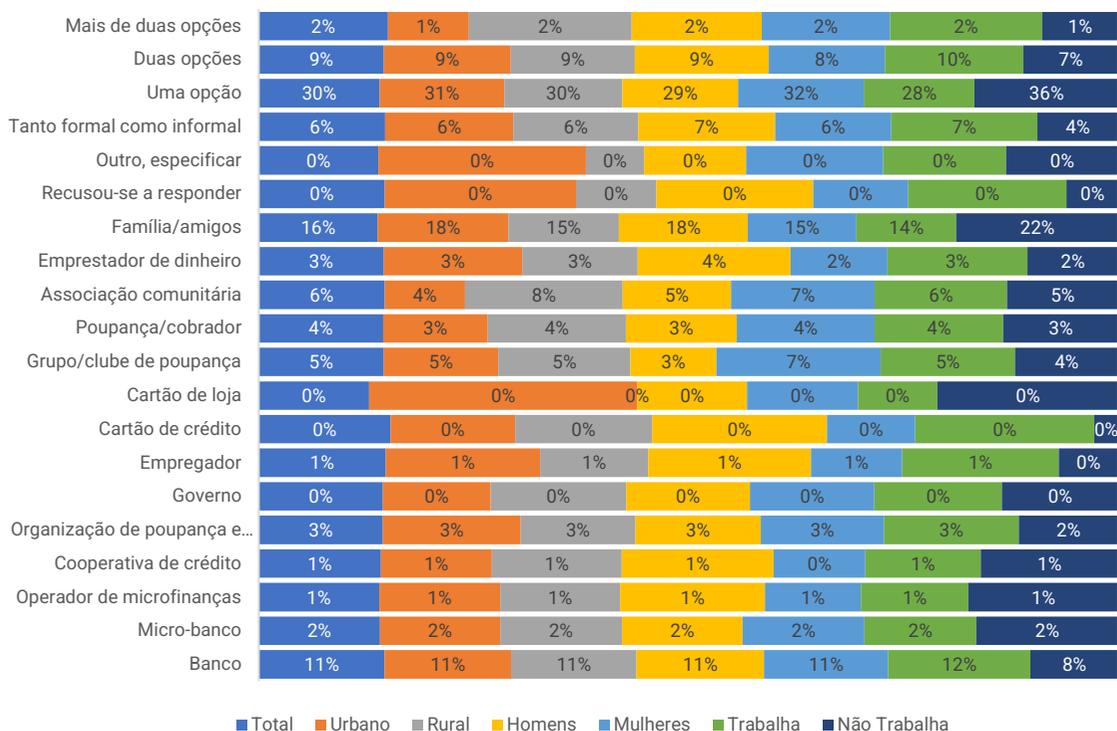
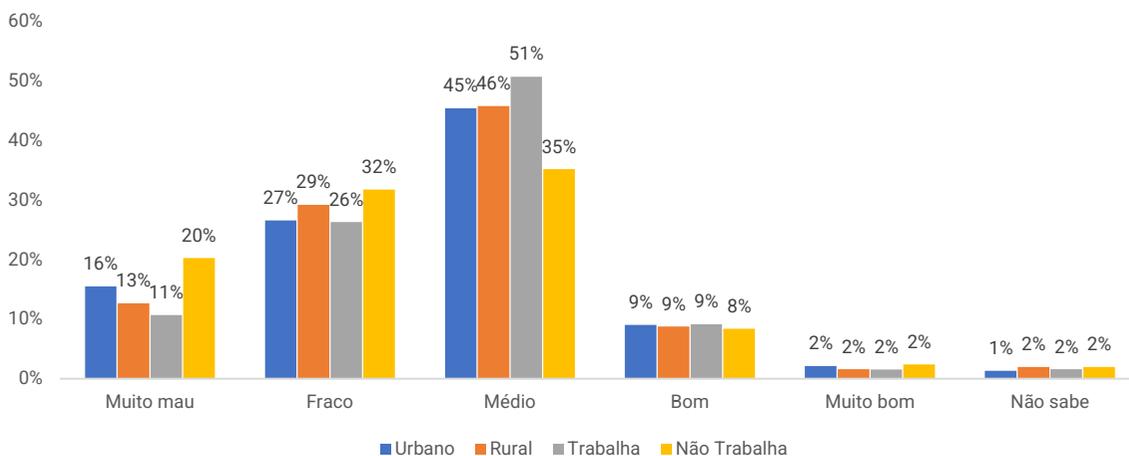


Figura 256: Autoavaliação do registo de crédito, por área e situação profissional



### F3.5.5 Dívidas e gestão da dívida - Objectivo do empréstimo

A maioria dos adultos (22%) contraiu empréstimos com o objectivo de iniciar ou expandir um negócio, seguido de 18-19% que recorreram a empréstimos para cobrir despesas médicas, custos de educação ou contas gerais. Cerca de 12-14% dos adultos contraíram empréstimos para a compra de alimento e vestuário, para a renovação ou ampliação da casa ou para a compra de uma casa.

Registaram-se diferenças significativas entre as zonas rurais e urbanas em termos de objectivos dos empréstimos. Os adultos urbanos registaram uma percentagem mais elevada (6 pontos percentuais) de empréstimos contraídos para a compra de alimento ou vestuário, enquanto os adultos rurais registaram uma percentagem mais elevada (3 pontos percentuais) para a expansão de negócios. No que diz respeito à diferença entre os género, as mulheres contraíram mais empréstimos para iniciar ou expandir negócios e para a educação (com uma diferença de 3 pontos percentuais), enquanto os homens contraíram mais empréstimos para pagar contas, amortizar dívidas e comprar casa (com diferenças que variam entre 2 e 4 pontos percentuais).

Figura 257: Objetivo da contração de um empréstimo, em geral

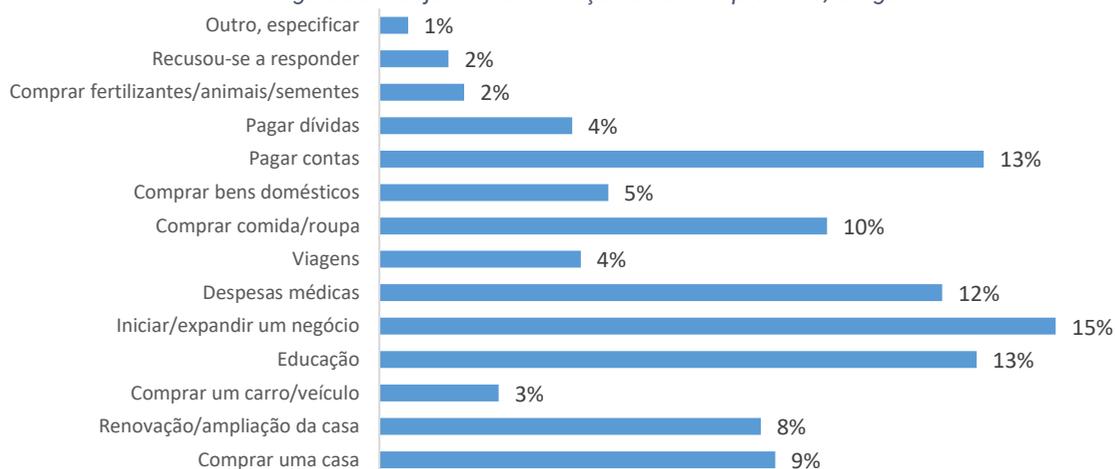
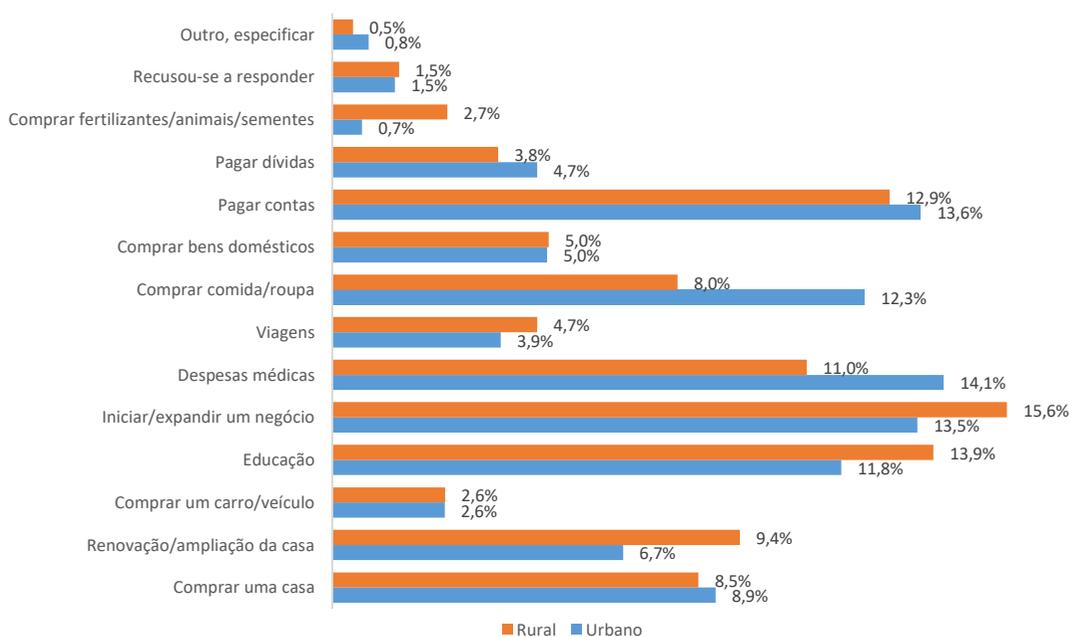


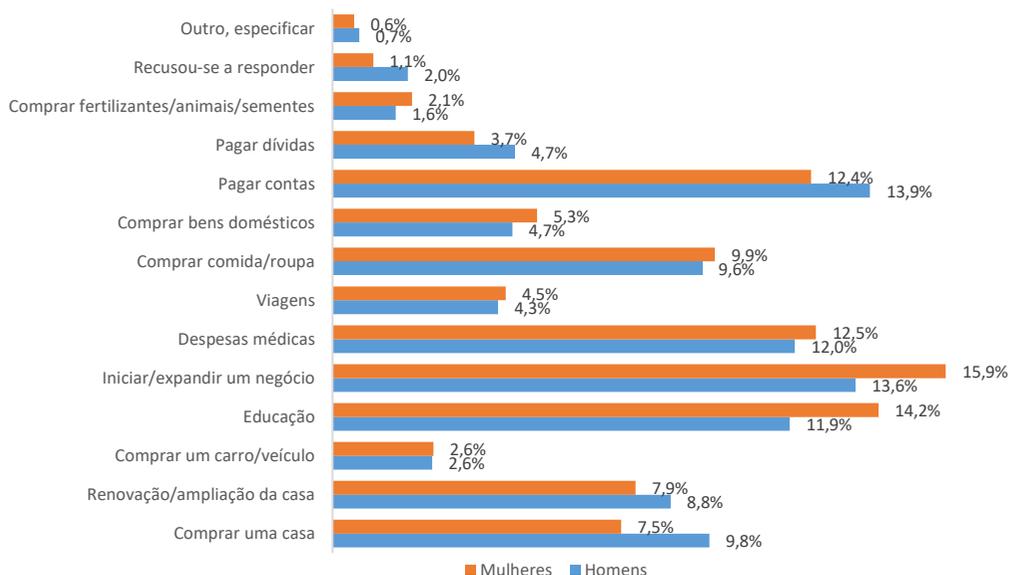
Figura 258: Objetivo da contração de um empréstimo, por zona (rural vs. urbana)



### F 3.5.6 Dívidas e gestão do endividamento - Factores a ter em conta para contrair um empréstimo

O fator mais importante para os adultos quando decidem a quem pedir um empréstimo é o tempo necessário para obter o dinheiro, tal como referido por 52% dos inquiridos. Em seguida, 33% dos adultos deram prioridade a taxas de juro baixas e 21% destacaram um período de reembolso viável. Além disso, 12% dos adultos consideraram factores como a ausência de exigência de garantias, a flexibilidade de reembolso e as condições de acessibilidade como considerações importantes na escolha de um fornecedor de empréstimos. Estas preferências não variaram significativamente entre homens e mulheres ou entre zonas urbanas e rurais.

Figura 259: Objectivo da contração de um empréstimo por sexo



Embora ambos os sexos tenham manifestado preferência por taxas de juro baixas, as mulheres têm uma preferência ligeiramente superior, de 3 pontos percentuais. Em termos de localização, as zonas rurais revelaram uma maior preferência pela flexibilidade de reembolso e pela acessibilidade económica, com uma diferença de 2 a 5 pontos percentuais em relação às zonas urbanas.

Figura 260: Factores considerados pelos inquiridos para decidir a quem pedir um empréstimo

Figura 261: Factores considerados pelos inquiridos para decidir a quem pedir um empréstimo por sexo



Figura 262: Montante de dinheiro emprestado por área (%)

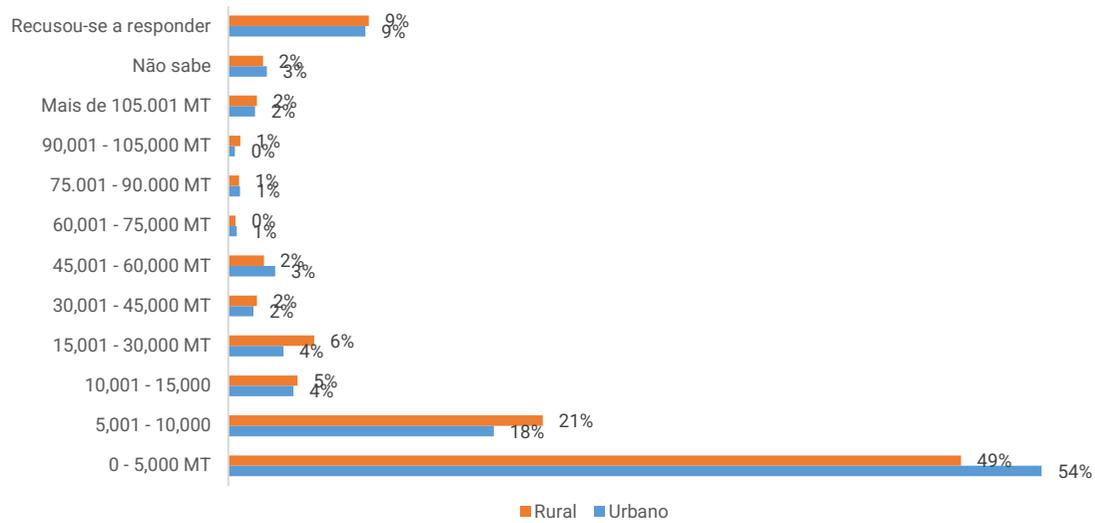
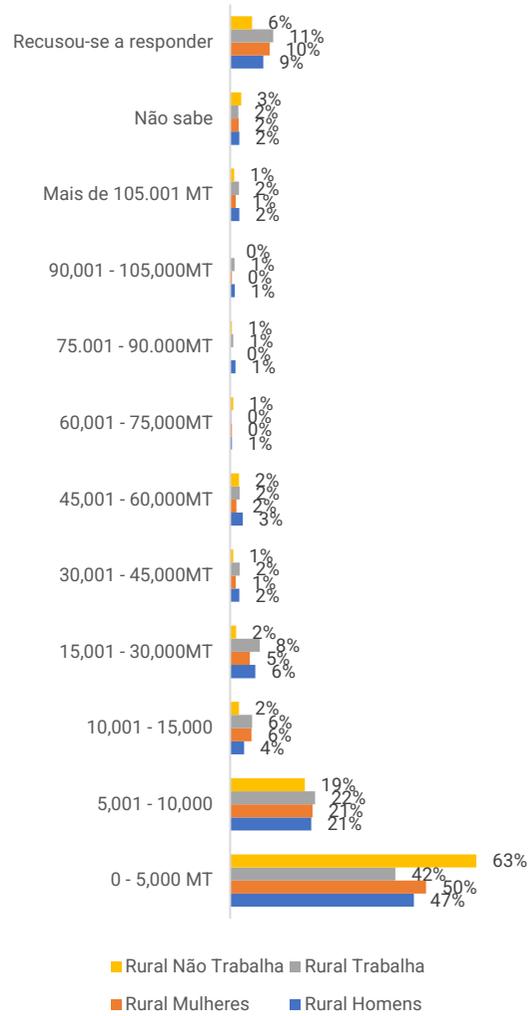
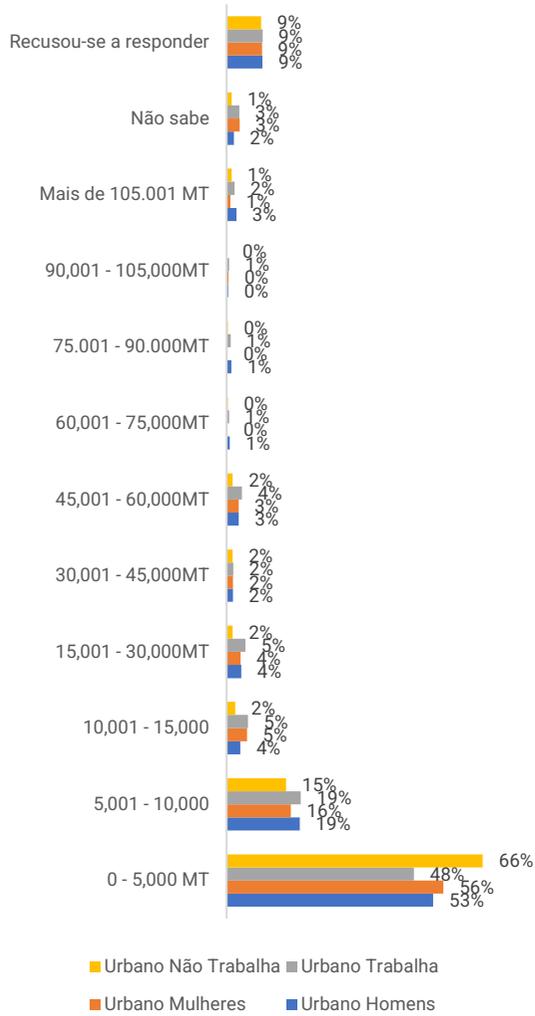


Figura 263: Montante de dinheiro emprestado por género e situação profissional em Moçambique urbano (%)

Figura 264: Montante de dinheiro emprestado por género e situação de emprego nas zonas rurais de Moçambique (%)



### F 3.5.8 Gestão geral do dinheiro - Avaliação da gestão do dinheiro

Em termos de comportamento de compra, verificou-se que 50,6% dos adultos afirmaram que consideram sempre cuidadosamente se podem pagar algo antes de efectuarem uma compra. Além disso, uma maioria significativa de 73% declarou que tem sempre ou frequentemente em conta aspectos de acessibilidade económica quando toma decisões de compra.

Quando se trata de adquirir produtos ou serviços financeiros específicos, cerca de 36% dos adultos afirmaram que comparam sempre ou frequentemente diferentes opções antes de escolherem a que melhor se adapta às suas necessidades.

No contexto das compras digitais, 30% dos adultos concordaram que são mais susceptíveis de serem compradores impulsivos quando fazem compras online, enquanto 33% discordaram desta afirmação. Isto sugere, que existe uma resposta mista entre os adultos relativamente à sua impulsividade nas compras online.

De um modo geral, estas conclusões esclarecem as considerações que os indivíduos têm em conta quando fazem compras, em termos de acessibilidade e comparação, bem como as diferentes atitudes em relação às compras impulsivas online.

Figura 265: Consideração da acessibilidade económica antes da compra

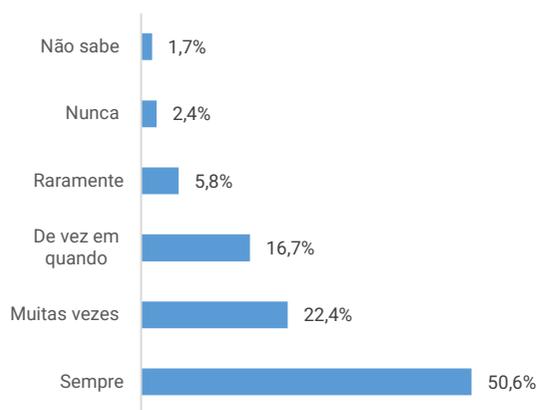


Figura 266: Inquiridos que acompanham de perto os assuntos financeiros

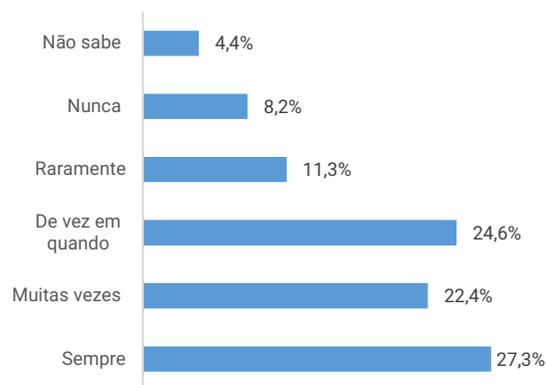
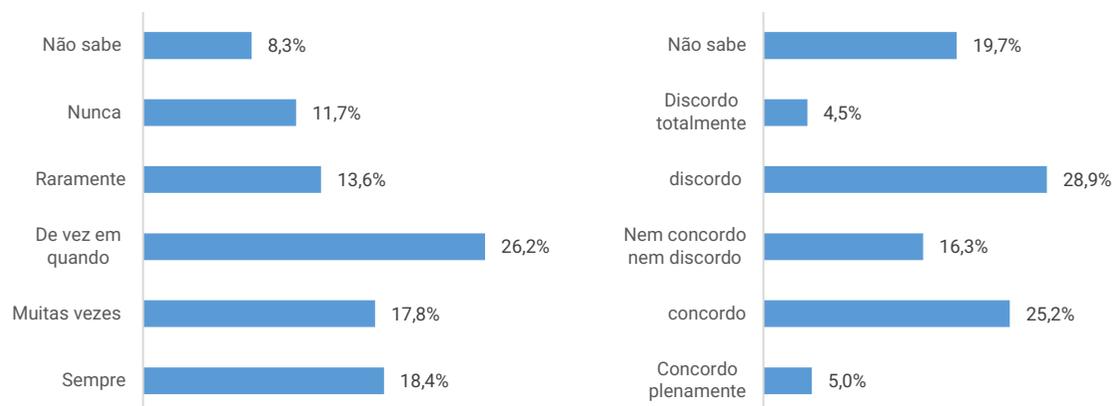


Figura 267: Quando compra produtos/serviços financeiros, compara diferentes opções e escolhe a que melhor se adapta às suas necessidades

Figura 268: Compras impulsivas vs. compras presenciais



Aproximadamente 42% dos adultos afirmaram que não acreditam em pedir dinheiro emprestado, enquanto uma percentagem semelhante de adultos discordou ou discordou totalmente desta afirmação. Isto indica, que existe uma percentagem considerável de indivíduos que têm uma opinião negativa em relação a pedir dinheiro emprestado.

Por outro lado, uma percentagem mais elevada de adultos, 75,4% do total, concordou totalmente ou concordou com a afirmação de que, se pedirem dinheiro emprestado, têm a responsabilidade de o reembolsar. Este facto, revela um forte sentido de responsabilidade financeira entre a maioria dos adultos.

Relativamente à poupança, 74% dos adultos concordaram ou concordaram totalmente com a afirmação de que é mais fácil poupar quando se está a poupar para um objetivo específico. Isto indica que ter um objectivo específico em mente motiva os indivíduos a poupar de forma mais eficaz.

Estas conclusões reflectem as atitudes e crenças dos adultos relativamente ao pedido de dinheiro emprestado, à responsabilidade pelo pagamento da dívida e à eficácia da poupança com um objectivo específico.

Figura 269: A pessoa não acredita em dinheiro emprestado

Figura 270: A pessoa acredita na responsabilidade de pagar o dinheiro emprestado

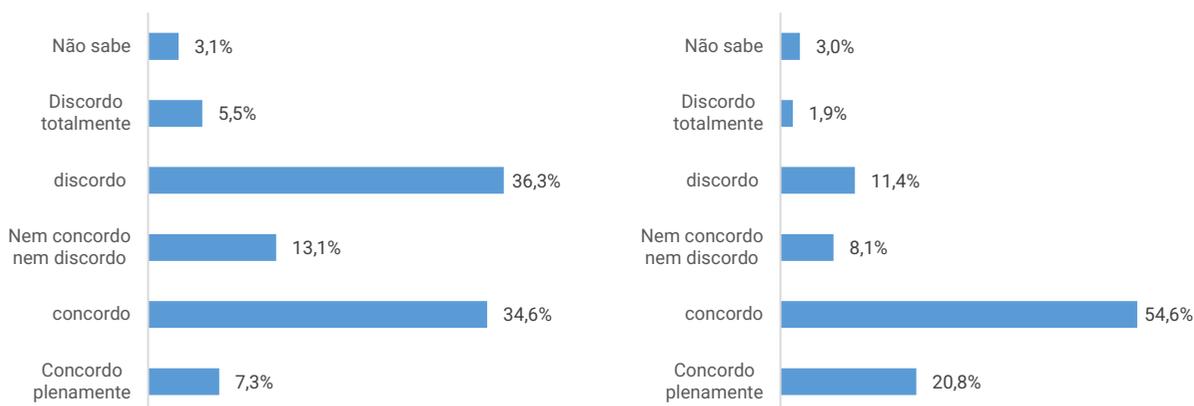
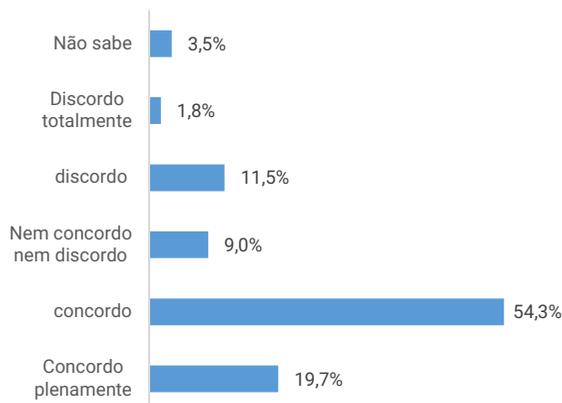


Figura 271: Facilidade de poupar dinheiro se for guardado para um fim específico



De acordo com o estudo, 38,3% dos adultos concordaram totalmente ou concordaram com a afirmação de que é mais importante investir em empresas lucrativas do que naquelas que se esforçam por melhorar o seu impacto social. Por outro lado, 29,7% dos adultos discordaram totalmente ou discordaram desta afirmação, o que indica uma perspectiva diferente sobre a importância do impacto social nas decisões de investimento.

Relativamente aos processos empresariais e à ética, 30,7% dos adultos discordaram totalmente ou discordaram da afirmação de que é mais importante investir em empresas rentáveis do que naquelas que se esforçam por melhorar a sua gestão dos riscos, a ética e a responsabilidade. Por outro lado, uma percentagem mais elevada de adultos, 37,4%, concordou totalmente ou concordou com esta afirmação, indicando uma maior ênfase nas considerações éticas nas decisões de investimento.

Em termos de ambiente, 28,3% dos adultos discordaram ou discordaram totalmente da afirmação de que é mais importante investir em empresas lucrativas do que naquelas que se esforçam por minimizar o seu impacto negativo no ambiente. Este facto sugere que uma parte significativa dos adultos dá prioridade às preocupações ambientais quando fazem escolhas de investimento.

Além disso, uma parte dos inquiridos, que não foi especificada na informação fornecida, declarou que concorda totalmente ou concorda com a afirmação de que está preparada para arriscar algum do seu próprio dinheiro para poupar ou fazer um investimento.

Figura 272: É mais importante investir em empresas rentáveis do que naquelas que se esforçam por melhorar o seu impacto social

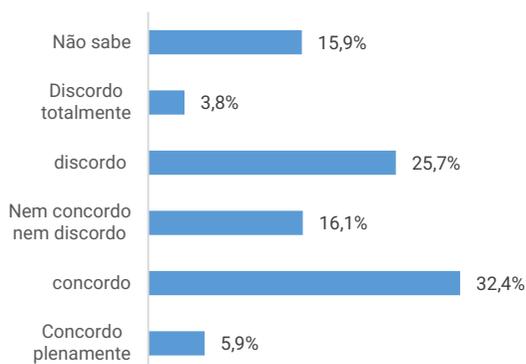


Figura 273: É mais importante investir em empresas rentáveis do que naquelas que se esforçam por melhorar a sua gestão dos riscos, a sua ética e a sua responsabilidade

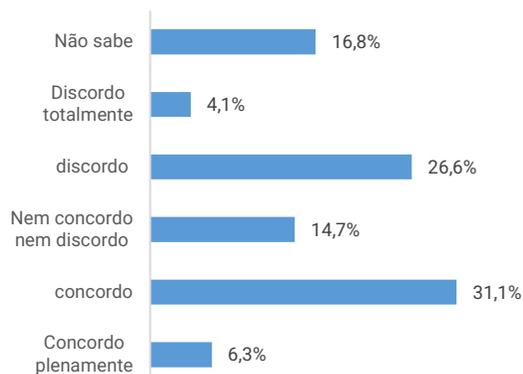


Figura 274: Importância de investir em empresas rentáveis vs esforçarem-se minimizar o seu impacto negativo no ambiente

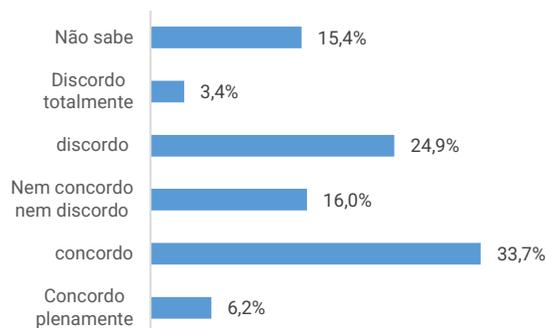
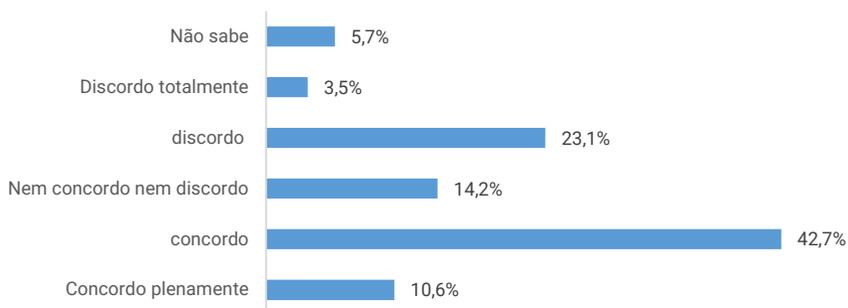


Figura 275: Preparado para arriscar algum do seu próprio dinheiro para poupar ou fazer um investimento



De acordo com o estudo, cerca de 27,3% dos adultos afirmaram que acompanham sempre de perto os seus assuntos financeiros. Além disso, 22,4% dos adultos mencionaram que praticam frequentemente esta prática, o que indica uma proporção significativa de indivíduos que monitorizam ativamente as suas

finanças. Por outro lado, 19,5% dos adultos afirmaram que nunca ou raramente acompanham de perto os seus assuntos financeiros.

Do mesmo modo, no que diz respeito à definição de objectivos financeiros a longo prazo, 25,3% dos adultos afirmaram que definem sempre esses objectivos e trabalham arduamente para os alcançar. Além disso, 21% dos adultos mencionaram que estabelecem frequentemente objectivos financeiros a longo prazo e trabalham arduamente para os alcançar, o que indica que um número considerável de indivíduos dá prioridade ao planeamento e aos esforços financeiros a longo prazo.

Estas conclusões destacam uma parte significativa de adultos que demonstram uma abordagem proactiva à gestão dos seus assuntos financeiros, quer através de um acompanhamento regular, quer através do estabelecimento de objectivos financeiros a longo prazo.

Figura 276: Controlo rigoroso dos assuntos financeiros

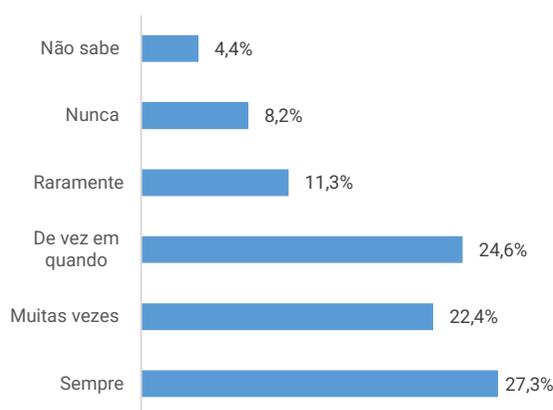
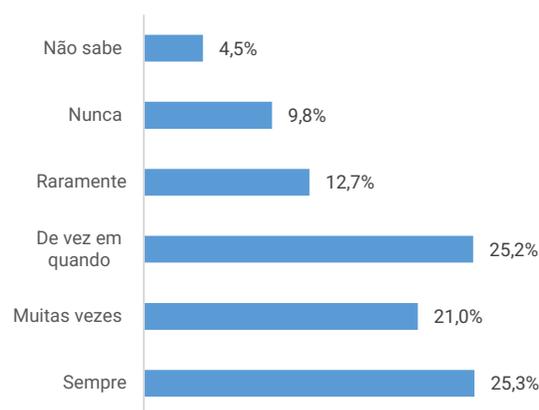


Figura 277: Definir objectivos financeiros a longo prazo e trabalhar arduamente para os atingir



Estes resultados evidenciam uma proporção significativa de adultos que demonstram uma abordagem proactiva à gestão dos seus assuntos financeiros, quer através de um acompanhamento regular, quer através da definição de objectivos financeiros a longo prazo.

Relativamente ao pagamento das contas, cerca de 50,2% dos adultos pagam sempre ou frequentemente as respectivas contas a tempo, o que indica uma percentagem considerável de indivíduos que dão prioridade ao pagamento atempado. No entanto, é de salientar que 14,5% dos adultos consideram muito difícil pagar as suas contas a tempo, afirmando que raramente ou nunca o fazem.

No que se refere à disponibilidade de dinheiro no final do mês, apenas 19,7% dos adultos declararam ter sempre algum dinheiro de sobra (sempre e frequentemente). No entanto, 33% dos adultos declararam ter dinheiro de sobra apenas algumas vezes, enquanto 43,3% dos adultos declararam que raramente ou nunca têm dinheiro de sobra. Estes resultados indicam que uma proporção significativa de adultos enfrenta desafios para gerar rendimentos que excedam as suas despesas e tem dificuldade em pôr de lado as poupanças no final do mês.

De um modo geral, o estudo revela que há margem para melhorar as práticas de orçamentação, a coerência do pagamento das facturas e a capacidade de gerar rendimentos excedentários entre uma parte considerável da população adulta.

Figura 278: Orçar regularmente o dinheiro

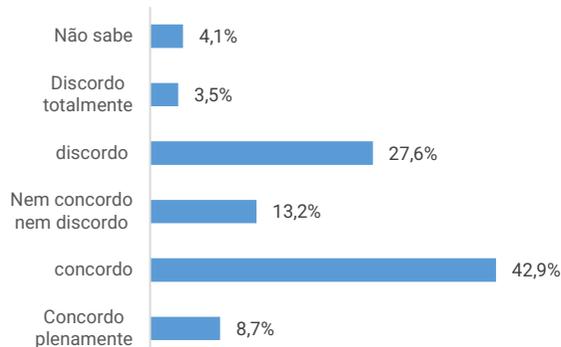


Figura 279: Paga as contas a tempo

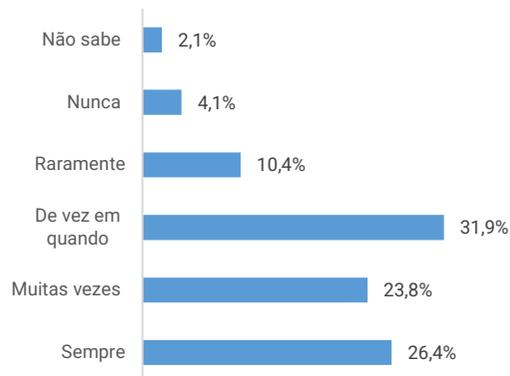
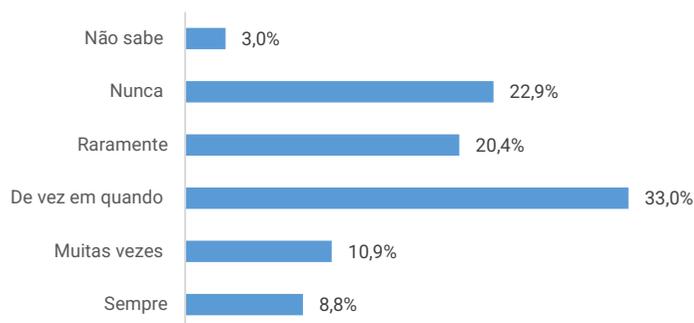


Figura 280: Tem dinheiro de sobra no final do mês



### F 3.5.9 Gestão geral dos fundos - Avaliação da ação financeira

De acordo com o estudo, cerca de 38,7% dos adultos concordaram ou concordaram totalmente com a afirmação de que sabem quanto dinheiro gastaram nos últimos sete dias, o que indica que uma parte significativa dos indivíduos tem conhecimento das suas despesas recentes. No entanto, 40,2% dos adultos discordaram ou discordaram totalmente da afirmação, o que sugere que um número substancial de indivíduos tem dificuldade em registar as suas despesas com precisão.

Relativamente à redução do rendimento nos últimos três anos, 19,7% dos adultos declararam ter sofrido uma diminuição significativa do seu rendimento. Esta redução pode ser atribuída a várias razões, com 37,1% dos adultos a referir um atraso no pagamento do salário, 24,2% a mencionar uma redução dos rendimentos de investimentos e 26,4% a indicar a perda de emprego ou a incapacidade do próprio ou do chefe de família.

Quando confrontados com uma queda súbita do rendimento, o estudo concluiu que 57,7% dos adultos conseguiram fazer face às despesas reduzindo as suas despesas e poupando dinheiro. Outros 27,7% dos inquiridos recorreram às suas poupanças para fazer face à situação, enquanto 17,1% pediram dinheiro emprestado a familiares e amigos.

Estas conclusões põem em evidência os desafios financeiros que as pessoas enfrentam quando o seu rendimento diminui inesperadamente. Embora uma parte significativa dos adultos recorra à redução de

despesas e à utilização de poupanças, o recurso a empréstimos nas redes sociais é também uma prática comum. É importante notar a importância da preparação financeira e do planeamento de emergência para mitigar o impacto das flutuações de rendimento.

Figura 281: Conhecimentos sobre a forma como o dinheiro foi gasto nos últimos 7 dias

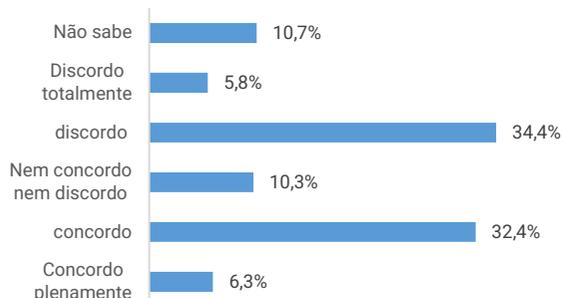


Figura 282: Redução significativa do rendimento

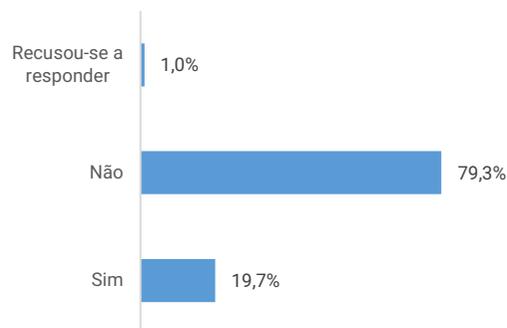


Figura 283: Motivo da redução do rendimento

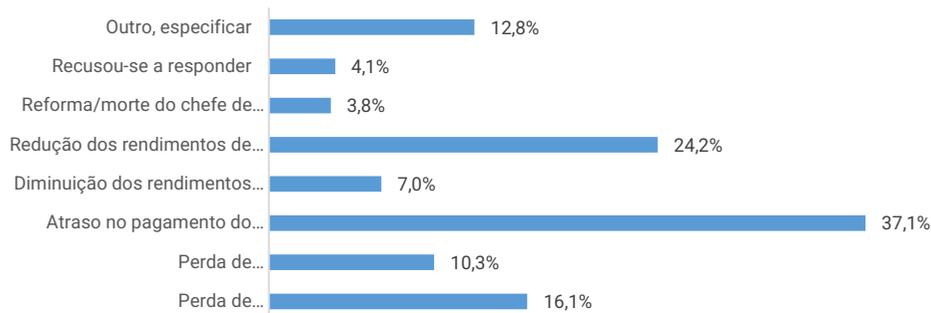
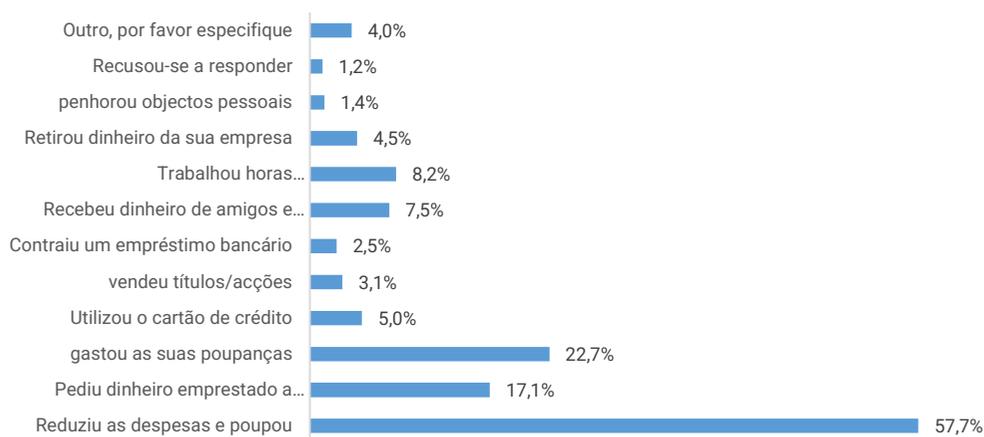


Figura 284: Como foram feitas as despesas quando o rendimento baixou bruscamente



### F 3.5.10 Gestão financeira geral - Avaliação dos prestadores de serviços financeiros

As conclusões indicam níveis variáveis de confiança nas instituições financeiras e no panorama digital, cujos resultados são resumidos a seguir:

#### ❖ Confiança nos Bancos:

- ✓ Quase metade dos adultos (49,1%) concordaram totalmente ou concordaram que acreditam que o seu dinheiro num banco estará seguro, mesmo que o banco entre em falência.
- ✓ Quase um quarto dos adultos (24,4%) discordou totalmente ou discordou desta afirmação, manifestando falta de confiança na segurança do seu dinheiro num tal cenário.
- ✓ Este facto sugere que uma parte significativa dos adultos tem confiança na estabilidade e segurança dos bancos.
  
- ❖ **Ética empresarial e serviços bancários:**
- ✓ Mais de metade dos adultos (56%) concordou totalmente ou concordou com a afirmação de que os bancos devem verificar a ética empresarial antes de prestarem serviços bancários.
- ✓ Isto indica que a maioria dos adultos acredita que as considerações éticas devem desempenhar um papel na prestação de serviços bancários.
  
- ❖ **Ferramentas digitais para a gestão das finanças pessoais:**
- ✓ Cerca de 48% dos adultos concordaram ou concordaram plenamente que as ferramentas digitais facilitam a gestão das suas finanças pessoais.
- ✓ Apenas 23,3% dos adultos discordaram totalmente ou discordaram desta afirmação, o que sugere um nível mais elevado de aceitação e confiança nas ferramentas digitais de gestão financeira.
- ✓ Isto indica que uma parte significativa dos adultos considera vantajoso tirar partido da tecnologia para racionalizar e simplificar a gestão das suas finanças pessoais.
  
- ❖ **Confiança nos prestadores de serviços financeiros digitais:**
- ✓ Mais de metade dos adultos (56,4%) demonstrou confiança nos prestadores de serviços financeiros digitais.
- ✓ Isto sugere que um número considerável de adultos tem confiança na fiabilidade e segurança das plataformas financeiras digitais.

Estas conclusões realçam a importância da confiança, tanto nas instituições financeiras tradicionais como no panorama digital, quando se trata de gerir as finanças pessoais. A confiança na segurança dos fundos, a consideração da ética empresarial e a confiança nas ferramentas e fornecedores digitais desempenham um papel significativo na formação das atitudes e comportamentos dos indivíduos relativamente à gestão financeira.

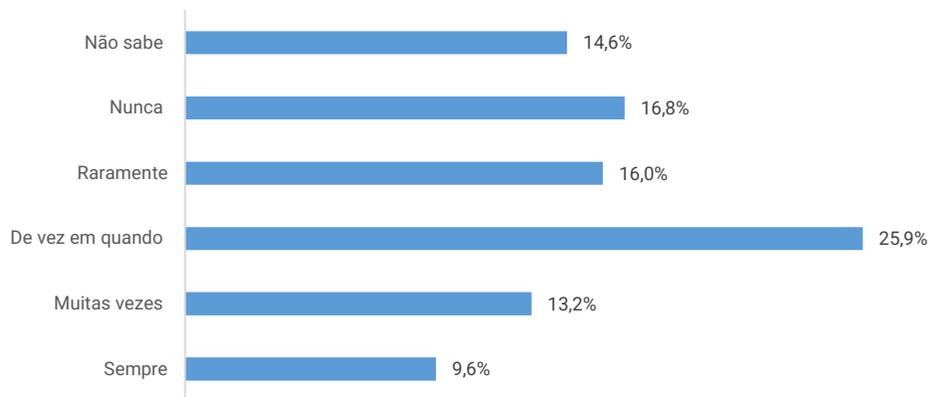
### **F 3.5.11 Gestão financeira geral - Avaliação do aconselhamento financeiro**

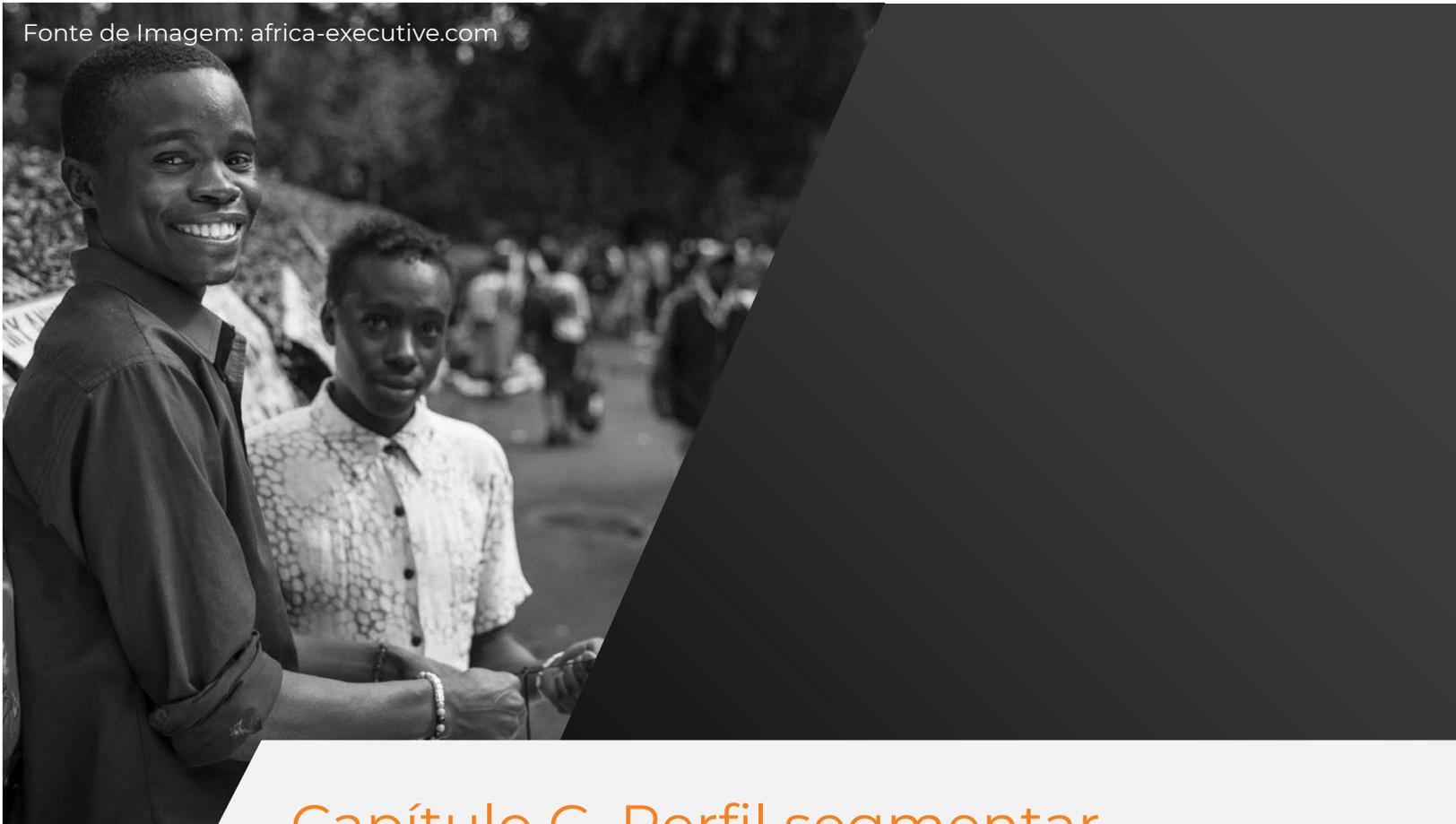
No que diz respeito à procura de consultores financeiros para orientação e apoio na tomada de decisões informadas sobre questões financeiras, apenas 23% dos adultos afirmaram que têm sempre ou frequentemente uma ideia clara dos tipos de produtos ou serviços financeiros de que necessitam sem consultar quaisquer consultores financeiros. Mais de um quarto dos adultos (25,9%) referiu que tem uma ideia clara e que, ocasionalmente, não necessita da assistência de consultores financeiros. Em contrapartida, uma percentagem significativa de adultos (32,8%) admitiu que raramente ou nunca tem uma ideia clara dos produtos/serviços financeiros de que necessita sem consultar consultores financeiros.

Estes resultados sugerem que a maioria dos adultos recorre a consultores financeiros ou tem incertezas quando se trata de determinar os tipos de produtos e serviços financeiros de que necessita. Uma parte significativa dos adultos sente a necessidade de consultar profissionais para obter orientação e

aconselhamento no seu processo de tomada de decisões financeiras. O estudo sublinha a importância de procurar opiniões e informações de especialistas para fazer escolhas informadas sobre questões financeiras.

*Figura 285: Ter uma ideia clara dos tipos de produtos/serviços financeiros de que necessita sem consultar qualquer consultor financeiro*





## Capítulo G. Perfil segmentar

### G1 Segmento das Mulheres

As secções anteriores cobriram a maior parte das comparações de género no espectro da inclusão financeira e da literacia. A secção visa aprofundar o perfil socioeconómico das mulheres, considerando diferentes grupos etários e padrões de propriedade em comparação com as médias nacionais, urbanas e rurais. Além disso, fornece algumas informações qualitativas sobre o empoderamento das mulheres com base no inquérito realizado.

No que diz respeito ao nível de instrução, observou-se que mais mulheres em vários grupos etários (excepto as que têm entre 15 e 34 anos) completaram o ensino até ao nível pré-escolar, tanto nas zonas urbanas como nas rurais. O segmento de indivíduos com 50 anos ou mais, independentemente do género, apresenta os níveis de escolaridade mais baixos. Nas zonas urbanas, apenas 54,83% das mulheres com idades compreendidas entre os 25 e os 49 anos concluíram o ensino secundário, ao passo que a percentagem desce para 48% no mesmo grupo etário nas zonas rurais.

Dentro de grupos etários específicos, a maioria das mulheres tem os seguintes níveis de escolaridade:

- Entre 15-24 anos: Cerca de 40% nas zonas urbanas e 34% nas zonas rurais com o ensino secundário incompleto.
- Entre 25-34 anos: Aproximadamente 28-30% concluíram o ensino secundário, enquanto que os restantes 20-22% têm o ensino secundário incompleto. Este grupo etário apresenta a maior participação no ensino técnico-profissional, variando entre 15-18%, o que excede a média nacional, bem como as médias das zonas urbanas e rurais.

- Entre 35-49 anos: Aproximadamente 20-25% completaram o ensino secundário ou têm o ensino secundário incompleto. Além disso, 8,5-10% das mulheres deste grupo etário concluíram o ensino técnico-profissional para além do ensino secundário.

Estas conclusões revelam os diferentes níveis de escolaridade das mulheres em diferentes grupos etários e áreas, salientando tanto os resultados alcançados como as áreas a melhorar em termos de habilitações literárias e desenvolvimento de competências.

Tabela 26: Nível de escolaridade das mulheres - Urbano e Rural

Nível de educação - Urbano Rural	Total	Urbano Total	Rural Total	Urbano Mulheres						Rural Mulheres					
				Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+	Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+
Pré-escolar	1.80%	1.45%	2.03%	2.22%	1.01%	1.37%	3.45%	5.59%	8.96%	2.58%	1.51%	1.43%	3.43%	7.94%	6.90%
Ensino Primário Incompleto	14.17%	11.26%	16.03%	13.71%	11.51%	6.98%	19.77%	32.17%	31.34%	17.45%	17.81%	10.83%	18.99%	35.32%	35.34%
Ensino primário completo	10.20%	8.36%	11.37%	7.87%	6.04%	6.43%	12.18%	6.99%	16.42%	11.46%	12.44%	9.55%	13.50%	11.51%	7.76%
Ensino Secundário Incompleto	25.35%	28.32%	23.45%	26.94%	40.43%	22.02%	20.69%	16.78%	2.99%	23.57%	34.68%	19.75%	20.25%	11.51%	14.66%
Ensino Secundário Completo	25.05%	26.92%	23.85%	26.46%	27.19%	30.23%	24.60%	15.38%	13.43%	22.51%	21.49%	28.74%	19.91%	12.30%	6.03%
Ensino Técnico/Profissional para além do Ensino Secundário	11.37%	10.12%	12.16%	9.66%	5.61%	15.32%	8.51%	6.99%	2.99%	11.13%	6.69%	17.91%	10.18%	3.17%	2.59%
Universitário/Politécnico Incompleto	2.58%	3.86%	1.76%	3.77%	3.60%	5.61%	2.30%	1.40%	0.00%	1.77%	0.94%	2.79%	1.83%	0.79%	0.00%
Universidade/Politécnico completo	3.85%	4.49%	3.44%	4.10%	2.16%	6.43%	3.68%	2.80%	4.48%	2.92%	1.04%	4.86%	3.09%	0.79%	2.59%
Pós-Universitário completo	1.67%	2.08%	1.42%	1.83%	0.29%	3.69%	1.61%	0.70%	1.49%	0.93%	0.28%	1.43%	1.37%	0.00%	0.00%
Pós-Universitário Incompleto	0.52%	0.72%	0.39%	0.39%	0.14%	0.68%	0.46%	0.00%	0.00%	0.28%	0.00%	0.48%	0.46%	0.00%	0.00%
Alfabetização de adultos	0.24%	0.19%	0.27%	0.29%	0.14%	0.00%	0.46%	0.70%	2.99%	0.31%	0.09%	0.00%	0.23%	1.98%	2.59%
Sem educação formal	2.94%	1.96%	3.56%	2.56%	1.58%	1.23%	2.30%	9.79%	13.43%	4.80%	2.73%	2.07%	6.52%	14.29%	19.83%
Recusou-se a responder	0.04%	0.05%	0.03%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.03%	0.09%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Não sabe	0.17%	0.14%	0.19%	0.10%	0.00%	0.00%	0.00%	0.70%	1.49%	0.25%	0.19%	0.16%	0.23%	0.40%	1.72%
Outro, por favor especifique	0.06%	0.09%	0.04%	0.10%	0.29%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

Tabela 27: Situação actual do trabalho primário das mulheres - Urbano e Rural

Situação Actual de Trabalho Principal	Total	Urbano Total	Rural Total	Urbano Mulheres						Rural Mulheres					
				Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+	Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+
Trabalhador por conta própria [trabalha por conta própria]	27.51%	27.24%	27.68%	27.09%	25.04%	20.38%	32.41%	44.06%	50.75%	24.92%	32.52%	15.76%	22.77%	36.90%	44.83%
Actividade remunerada [trabalha para outra pessoa]	56.18%	53.43%	57.93%	48.67%	29.06%	68.95%	56.78%	34.27%	8.96%	57.24%	34.97%	74.44%	68.08%	46.03%	17.24%
à procura de emprego	3.23%	3.95%	2.77%	4.20%	6.76%	3.28%	2.53%	2.10%	2.99%	2.36%	5.00%	1.35%	0.92%	0.79%	3.45%
Cuida da casa	5.14%	4.65%	5.46%	8.69%	13.38%	5.06%	5.75%	9.79%	16.42%	9.50%	14.33%	6.69%	6.41%	9.92%	18.10%
Não pode trabalhar por invalidez	0.21%	0.28%	0.16%	0.24%	0.00%	0.00%	0.46%	0.00%	4.48%	0.20%	0.09%	0.00%	0.00%	0.00%	5.17%
Reformado	0.43%	0.56%	0.34%	0.58%	0.14%	0.00%	0.23%	2.80%	8.96%	0.34%	0.00%	0.00%	0.00%	2.38%	5.17%
Estudante	6.02%	8.43%	4.49%	8.74%	23.60%	1.64%	0.92%	0.70%	0.00%	4.19%	11.50%	1.27%	0.92%	0.40%	1.72%
Incapaz de trabalhar devido a doença ou problemas de saúde	0.28%	0.37%	0.22%	0.39%	0.29%	0.00%	0.23%	2.80%	1.49%	0.17%	0.00%	0.00%	0.11%	1.19%	1.72%

Situação Actual de Trabalho Principal	Total	Urbano Total	Rural Total	Urbano Mulheres						Rural Mulheres					
				Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+	Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+
Não trabalha e não procura emprego	0.83%	0.84%	0.82%	1.21%	1.44%	0.55%	0.69%	2.80%	5.97%	0.98%	1.51%	0.48%	0.69%	1.59%	2.59%
Em fase de aprendizagem - estágio	0.10%	0.16%	0.06%	0.14%	0.29%	0.14%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Outro, por favor especifique	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Recusou-se a responder	0.06%	0.07%	0.06%	0.05%	0.00%	0.00%	0.00%	0.70%	0.00%	0.11%	0.09%	0.00%	0.11%	0.79%	0.00%

Entre os diferentes grupos etários, a maior proporção de trabalho por conta própria é observada nos indivíduos com 50 anos ou mais, variando entre 44-50% nas zonas urbanas e 37-45% nas zonas rurais. Na faixa etária dos 25-49 anos, a maioria dos indivíduos exerce uma actividade remunerada, com cerca de 57-67% nas zonas urbanas e 68-74% nas zonas rurais a trabalhar por conta de outrem. No grupo etário dos 15-24 anos, uma percentagem notável (8,7% nas zonas urbanas e 14,33% nas zonas rurais) está envolvida em tarefas domésticas, o que excede as médias nacional, urbana e rural.

Estas conclusões põem em evidência os padrões de emprego e os papéis desempenhados pelas mulheres nos diferentes grupos etários. Indicam que as mulheres mais velhas tendem a trabalhar mais por conta própria, enquanto as mulheres de meia-idade exercem sobretudo uma actividade remunerada. Além disso, uma parte significativa das mulheres jovens na faixa etária dos 15-24 anos está envolvida em responsabilidades domésticas.

Tabela 28: Sector de actividade das mulheres - Urbano e Rural

Sector de actividade	Total	Urbano Total	Rural Total	Urbano Mulheres						Rural Mulheres					
				Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+	Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+
Agricultura, silvicultura e pesca	52.75%	34.98%	64.09%	41.86%	26.47%	46.51%	56.32%	48.25%	43.28%	68.00%	52.97%	77.07%	75.51%	68.25%	50.00%
Minas e pedreiras	2.42%	3.64%	1.64%	2.85%	3.31%	2.33%	2.53%	4.90%	1.49%	0.93%	1.04%	0.40%	1.72%	0.79%	0.00%
Indústria transformadora	2.35%	3.06%	1.89%	0.72%	0.43%	0.68%	1.38%	0.70%	0.00%	0.42%	0.66%	0.32%	0.34%	0.40%	0.00%
Produção e distribuição de electricidade, gás, vapor e ar condicionado	0.25%	0.40%	0.15%	0.39%	0.43%	0.41%	0.46%	0.00%	0.00%	0.06%	0.00%	0.08%	0.11%	0.00%	0.00%
Captação, tratamento e distribuição de água, saneamento, gestão de resíduos e despoluição	0.06%	0.07%	0.06%	0.10%	0.14%	0.00%	0.23%	0.00%	0.00%	0.03%	0.00%	0.08%	0.00%	0.00%	0.00%
Construção civil	2.91%	4.49%	1.91%	0.77%	0.72%	0.55%	1.38%	0.70%	0.00%	0.45%	0.75%	0.48%	0.00%	0.79%	0.00%
Comércio e finanças (por exemplo, banca, microfinanciamento)	12.60%	16.82%	9.90%	16.76%	14.82%	23.53%	12.87%	9.09%	4.48%	8.04%	6.97%	8.92%	9.04%	4.76%	7.76%
Transportes e comunicações	1.33%	2.31%	0.70%	0.58%	0.58%	0.96%	0.23%	0.00%	0.00%	0.31%	0.38%	0.24%	0.23%	0.00%	1.72%

Sector de actividade	Total	Urbano Total	Rural Total	Urbano Mulheres						Rural Mulheres					
				Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+	Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+
Actividades de alojamento e restauração	3.46%	6.07%	1.79%	4.59%	2.88%	6.29%	4.14%	4.20%	7.46%	1.35%	1.70%	0.80%	1.14%	3.17%	1.72%
Actividades de seguros	0.17%	0.26%	0.12%	0.10%	0.14%	0.14%	0.00%	0.00%	0.00%	0.11%	0.19%	0.08%	0.00%	0.40%	0.00%
Actividades imobiliárias	0.50%	0.75%	0.34%	0.68%	0.29%	0.82%	0.69%	1.40%	1.49%	0.20%	0.19%	0.08%	0.34%	0.40%	0.00%
Serviços administrativos	1.67%	3.15%	0.72%	1.93%	1.01%	2.60%	3.22%	0.00%	0.00%	0.22%	0.38%	0.00%	0.23%	0.79%	0.00%
Educação e formação	1.75%	1.92%	1.64%	1.50%	1.15%	1.37%	1.61%	3.50%	1.49%	1.40%	1.60%	0.80%	1.83%	2.38%	0.86%
Actividades de saúde humana e acção social (por exemplo, hospitais, farmácias, etc.)	0.70%	1.36%	0.28%	1.35%	0.86%	2.05%	1.61%	0.00%	0.00%	0.22%	0.09%	0.32%	0.23%	0.40%	0.00%
Actividades artísticas, de espectáculos e recreativas	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Serviços artesanais	0.04%	0.07%	0.01%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.03%	0.00%	0.08%	0.00%	0.00%	0.00%
Outros, por favor especifique	0.75%	1.33%	0.37%	1.59%	0.86%	1.09%	2.53%	5.59%	0.00%	0.39%	0.57%	0.48%	0.11%	0.40%	0.00%

A maioria das mulheres de todas as faixas etárias trabalha na agricultura, silvicultura e pesca, com 68% nas zonas rurais e 42% nas zonas urbanas. O comércio e as finanças, as actividades de alojamento e alimentação e as minas e pedreiras são os principais sectores de emprego nas zonas urbanas. O comércio e as finanças, a educação e as actividades de alojamento e restauração são os principais sectores de emprego nas zonas rurais.

Tabela 29: Fonte de rendimento das mulheres - urbano e rural

Fontes de Rendimento	Total	Urban o Total	Rural Total	Urbano Mulheres						Rural Mulheres					
				Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+	Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+
				Salário/Salários da administração pública	13.90 %	12.87 %	14.55 %	11.88 %	5.76%	15.60%	14.71%	15.38%	8.96%	13.80 %	7.82%
Salário/Remuneração de um negócio/empresa (sector formal)	36.61 %	39.67 %	34.66 %	34.67 %	24.46%	48.02%	37.01%	21.68%	7.46%	33.38 %	24.98%	43.39%	35.13%	23.41%	10.34%
Salário/Remuneração de um indivíduo com o seu próprio negócio (sector informal)	13.70 %	14.14 %	13.42 %	13.33 %	14.53%	11.63%	11.72%	18.88%	17.91%	12.95 %	15.46%	10.35%	12.13%	14.68%	20.69%
Salário/Remuneração de um indivíduo por trabalho doméstico ou trabalho agrícola	3.02%	2.20%	3.55%	2.56%	2.01%	2.19%	2.99%	4.90%	4.48%	3.79%	3.39%	2.63%	5.38%	6.35%	2.59%
Agricultura de subsistência/peque na escala	12.42 %	7.34%	15.67 %	9.46%	9.78%	6.98%	9.43%	14.69%	22.39%	17.93 %	19.32%	13.85%	17.73%	25.79%	33.62%
Agricultura comercial/grande escala	2.32%	1.50%	2.85%	1.40%	1.01%	1.64%	1.84%	0.70%	1.49%	2.50%	2.17%	2.31%	2.86%	3.17%	3.45%
Negócio próprio/comerciante - não agrícola	6.19%	7.03%	5.65%	7.77%	7.48%	6.16%	10.34%	9.79%	7.46%	5.28%	5.56%	3.66%	5.95%	7.54%	10.34%
Negócio próprio/comerciante - produtos agrícolas	4.62%	3.41%	5.40%	4.06%	2.73%	3.01%	6.90%	6.99%	4.48%	5.76%	4.43%	4.62%	8.01%	9.13%	6.03%
Negócio próprio - prestação de serviços (por exemplo, cabeleireiro, alfaiate, mecânico, etc.)	2.69%	3.55%	2.15%	2.51%	3.88%	2.19%	1.61%	0.70%	1.49%	1.38%	2.07%	1.04%	1.14%	1.19%	0.86%
Aluguer de imóveis	0.43%	0.51%	0.37%	0.63%	0.58%	0.27%	0.46%	2.80%	1.49%	0.25%	0.19%	0.16%	0.57%	0.00%	0.00%
Pensão de reforma	0.60%	1.00%	0.34%	1.26%	1.44%	0.41%	0.23%	4.20%	8.96%	0.28%	0.38%	0.08%	0.00%	1.59%	0.86%
Subsídio do Estado	0.35%	0.28%	0.39%	0.34%	0.00%	0.27%	0.69%	0.70%	1.49%	0.45%	0.19%	0.16%	0.69%	1.59%	1.72%
Juros de poupança	0.13%	0.23%	0.06%	0.34%	0.14%	0.41%	0.46%	0.70%	0.00%	0.06%	0.19%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Rendimento de investimentos	0.18%	0.21%	0.16%	0.05%	0.14%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.14%	0.00%	0.08%	0.23%	0.79%	0.00%
Receber dinheiro de um familiar	4.98%	6.29%	4.14%	8.35%	17.12%	3.56%	3.22%	3.50%	13.43%	4.95%	9.80%	2.55%	2.40%	4.76%	6.03%
Receber dinheiro de familiares/amigos	1.52%	2.03%	1.19%	2.27%	4.46%	0.82%	1.15%	2.80%	1.49%	1.24%	2.36%	0.40%	0.92%	0.40%	4.31%
O membro do agregado familiar	4.01%	5.28%	3.21%	6.71%	12.81%	4.10%	2.99%	3.50%	2.99%	4.02%	7.73%	2.07%	2.40%	2.38%	6.90%

paga as minhas despesas															
Recusou-se a responder	1.07%	1.64%	0.72%	1.83%	3.02%	0.55%	1.38%	2.10%	5.97%	0.73%	1.41%	0.32%	0.46%	0.79%	0.86%
Outro, por favor especifique	0.10%	0.14%	0.07%	0.10%	0.14%	0.14%	0.00%	0.00%	0.00%	0.14%	0.19%	0.08%	0.00%	0.00%	1.72%

Tabela 30: Principal fonte de rendimento das mulheres - urbana e rural

Principal Fonte de Rendimento	Total	Urbano Total	Rural Total	Urbano Mulheres						Rural Mulheres					
				Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+	Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+
Salário/Salários da administração pública	13.15%	12.08%	13.83%	11.15%	5.04%	15.05%	14.25%	14.69%	4.48%	13.18%	7.26%	18.71%	15.33%	7.14%	4.31%
Salário/Remuneração de um negócio/empresa (sector formal)	35.26%	38.18%	33.39%	32.69%	22.16%	46.79%	35.63%	16.08%	4.48%	31.50%	22.43%	41.96%	33.41%	21.43%	8.62%
Salário/Remuneração de um indivíduo com o seu próprio negócio (sector informal)	12.94%	13.29%	12.72%	12.31%	13.24%	10.81%	10.80%	17.48%	17.91%	12.17%	14.80%	9.71%	11.44%	13.89%	16.38%
Salário/Remuneração de um indivíduo por trabalho doméstico ou trabalho agrícola	2.21%	1.47%	2.68%	1.98%	1.15%	1.78%	2.76%	3.50%	4.48%	3.03%	2.45%	1.99%	4.81%	5.56%	0.86%
Agricultura de subsistência/pequena escala	10.80%	6.50%	13.55%	8.64%	9.21%	6.29%	8.74%	13.29%	17.91%	15.73%	17.62%	12.18%	14.87%	21.43%	31.03%
Agricultura comercial/grande escala	1.91%	1.24%	2.34%	1.35%	1.01%	1.50%	1.84%	0.70%	1.49%	2.08%	1.60%	1.99%	2.52%	2.38%	3.45%
Negócio próprio/comerciante - não agrícola	4.63%	5.09%	4.34%	5.75%	5.47%	4.24%	8.74%	6.29%	4.48%	3.88%	4.34%	2.55%	3.66%	6.75%	9.48%
Negócio próprio/comerciante - produtos agrícolas	3.71%	2.59%	4.43%	3.14%	2.30%	2.05%	5.29%	6.29%	2.99%	4.92%	3.96%	3.66%	6.64%	8.73%	6.03%
Negócio próprio - prestação de serviços (por exemplo, cabeleireiro, alfaiate, mecânico, etc.)	2.06%	2.57%	1.73%	1.79%	2.73%	1.64%	1.15%	0.70%	0.00%	0.87%	1.51%	0.80%	0.23%	0.79%	0.86%
aluguer de imóveis	0.25%	0.28%	0.22%	0.29%	0.14%	0.14%	0.00%	2.10%	1.49%	0.14%	0.09%	0.16%	0.23%	0.00%	0.00%
Pensão de reforma	0.50%	0.84%	0.28%	1.16%	1.15%	0.41%	0.23%	4.20%	8.96%	0.25%	0.38%	0.00%	0.00%	1.59%	0.86%
Subsídio do Estado	0.25%	0.26%	0.25%	0.34%	0.00%	0.27%	0.69%	0.70%	1.49%	0.28%	0.19%	0.08%	0.46%	0.40%	1.72%
Juros de poupança	0.06%	0.09%	0.04%	0.10%	0.00%	0.14%	0.00%	0.70%	0.00%	0.06%	0.19%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Rendimento de investimentos	0.11%	0.09%	0.12%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.11%	0.00%	0.00%	0.23%	0.79%	0.00%

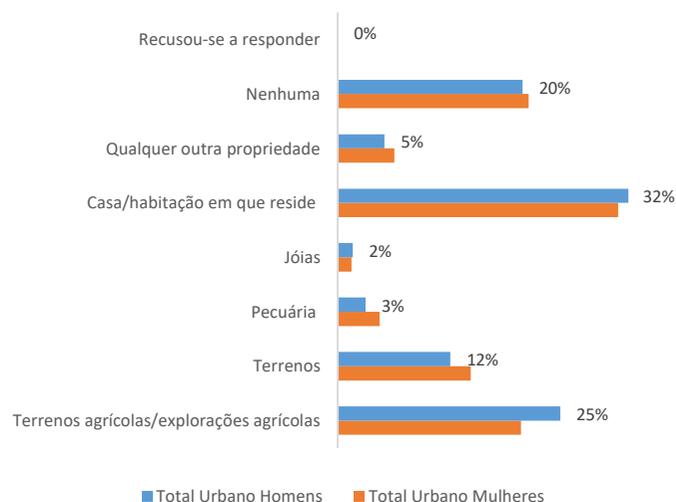
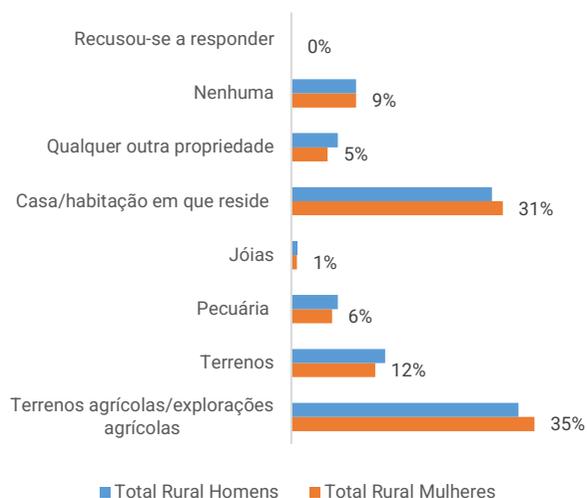
Receber dinheiro de um familiar	4.25%	5.23%	3.62%	7.24%	14.96%	3.01%	2.76%	2.10%	13.43%	4.33%	8.77%	2.31%	1.95%	3.97%	4.31%
Receber dinheiro de familiares/amigos	1.02%	1.31%	0.83%	1.55%	3.31%	0.27%	0.92%	2.10%	0.00%	0.84%	1.79%	0.32%	0.34%	0.40%	2.59%
O membro do agregado familiar paga as minhas despesas	3.46%	4.30%	2.92%	5.60%	10.50%	3.28%	2.99%	2.80%	2.99%	3.68%	7.35%	1.83%	1.95%	2.38%	6.03%
Recusou-se a responder	0.96%	1.38%	0.69%	1.45%	2.30%	0.55%	1.38%	1.40%	2.99%	0.70%	1.41%	0.24%	0.46%	0.79%	0.86%
Outro, por favor especifique	2.47%	3.20%	2.00%	3.48%	5.32%	1.78%	1.84%	4.90%	10.45%	2.25%	3.86%	1.51%	1.49%	1.59%	2.59%

Em termos de fontes de rendimento, os salários do Estado constituem uma parte mais importante do rendimento das mulheres rurais do que das mulheres urbanas. Em termos de salário/remuneração de um indivíduo com o seu próprio negócio (sector informal), há apenas uma diferença de 1 ponto percentual entre as zonas urbanas e rurais para o grupo etário dos 15-24 anos, e uma diferença insignificante para o salário/remuneração de uma empresa (sector formal).

A principal fonte de rendimento segue o mesmo padrão, uma vez que as fontes de rendimento globais das mulheres aumentam consoante as faixas etárias.

Figura 286: Posse de propriedades por homens e mulheres rurais

Figura 287: Posse de propriedades por homens e mulheres urbanas



Em termos de propriedade, existe uma ligeira diferença entre homens e mulheres nas zonas urbanas e rurais. As mulheres têm uma percentagem ligeiramente superior (1-2 pontos percentuais) de propriedade em categorias como agricultura/terras (com uma diferença de 5 pontos percentuais nas zonas urbanas) e a casa/habitação onde residem. Por outro lado, os homens tendem a ter uma percentagem ligeiramente mais elevada (diferença de 1-2 pontos percentuais) de propriedade de terras, gado e outros tipos de bens em comparação com as mulheres, tanto nas zonas urbanas como nas rurais. Estas diferenças realçam as variações nos padrões de propriedade com base no género.

Tabela 31: Rendimento mensal dos inquiridos

Rendimento Mensal do Inquirido	Total	Urbano Total	Rural Total	Urbano Mulheres						Rural Mulheres					
				Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+	Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+
				0 - 5,000 MT	42.16%	40.51%	43.20%	45.63%	58.85%	33.24%	40.00%	53.15%	64.18%	45.63%	56.55%
5,001 - 10,000	26.06%	28.62%	24.42%	25.25%	18.42%	32.01%	29.89%	17.48%	8.96%	22.73%	17.44%	27.07%	24.60%	21.03%	13.79%
10,001 - 15,000	9.28%	8.53%	9.76%	6.95%	2.73%	10.94%	8.28%	3.50%	5.97%	9.58%	6.41%	13.30%	10.30%	5.56%	1.72%
15,001 - 30,000 MT	7.37%	6.89%	7.68%	6.04%	3.31%	7.80%	6.90%	8.39%	4.48%	6.88%	4.15%	9.95%	7.32%	3.97%	1.72%
30,001 - 45,000 MT	1.46%	1.50%	1.43%	1.11%	0.14%	1.50%	2.30%	0.70%	0.00%	1.01%	0.47%	1.43%	1.37%	0.40%	0.00%
45,001 - 60,000 MT	0.31%	0.35%	0.28%	0.24%	0.14%	0.27%	0.23%	0.70%	0.00%	0.28%	0.09%	0.40%	0.46%	0.00%	0.00%
60,001 - 75,000 MT	0.03%	0.02%	0.03%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.03%	0.00%	0.08%	0.00%	0.00%	0.00%
75,001 - 90,000 MT	0.03%	0.02%	0.03%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
90,001 - 105,000 MT	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Mais de 105,001 MT	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Não sabe	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Recusou-se a responder	13.31%	13.55%	13.16%	14.78%	16.40%	14.23%	12.41%	16.08%	16.42%	13.85%	14.89%	13.54%	12.01%	15.08%	18.97%

Tabela 32: Frequência do recebimento de dinheiro

Com que frequência recebe habitualmente o seu dinheiro	Total	Urbano Total	Rural Total	Urbano Mulheres						Rural Mulheres					
				Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+	Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+
				Diário	10.71%	10.40%	10.91%	11.25%	13.24%	7.25%	12.87%	11.19%	23.88%	10.40%	15.74%
Semanal	5.07%	5.16%	5.01%	5.41%	6.76%	3.15%	6.44%	7.69%	4.48%	5.17%	6.13%	2.95%	5.49%	9.92%	7.76%
Mensal	69.26%	69.30%	69.23%	65.96%	52.81%	81.12%	68.05%	59.44%	37.31%	68.45%	53.44%	81.69%	75.63%	56.35%	34.48%
Anualmente	0.41%	0.23%	0.52%	0.19%	0.14%	0.14%	0.23%	0.00%	1.49%	0.48%	0.66%	0.24%	0.57%	0.40%	0.86%
Sazonal/ocasional	10.00%	10.16%	9.90%	12.70%	19.71%	6.57%	8.97%	14.69%	26.87%	10.85%	18.28%	5.65%	7.55%	9.92%	25.86%
Após a conclusão do trabalho	3.18%	2.66%	3.50%	1.93%	3.02%	1.09%	1.61%	2.10%	1.49%	3.54%	4.24%	2.95%	2.40%	5.16%	8.62%
Recusou-se a responder	0.89%	1.24%	0.67%	1.59%	2.30%	0.68%	1.61%	2.80%	1.49%	0.79%	0.75%	0.56%	0.92%	0.00%	4.31%
Outro, por favor especifique	0.48%	0.84%	0.25%	0.97%	2.01%	0.00%	0.23%	2.10%	2.99%	0.34%	0.75%	0.08%	0.23%	0.40%	0.00%

Em termos de propriedade, existe uma ligeira diferença entre homens e mulheres nas zonas urbanas e rurais. As mulheres têm uma percentagem ligeiramente superior (1-2 pontos percentuais) de propriedade em categorias como agricultura/terras (com uma diferença de 5 pontos percentuais nas zonas urbanas) e a casa/habitação onde residem. Por outro lado, os homens tendem a ter uma percentagem ligeiramente mais elevada (diferença de 1-2 pontos percentuais) de propriedade de terras, gado e outros tipos de bens em comparação com as mulheres, tanto nas zonas urbanas como nas rurais. Estas diferenças realçam as variações nos padrões de propriedade com base no género.

No que se refere à frequência com que recebem dinheiro, o grupo etário com mais de 65 anos tem a maior proporção de mulheres, tanto nas zonas urbanas como nas rurais. Cerca de 80% das mulheres na faixa etária dos 25-34 anos recebem dinheiro mensalmente. Na faixa etária dos 35-49 anos, mais mulheres rurais recebem dinheiro mensalmente, enquanto mais mulheres urbanas (em comparação com as rurais) recebem dinheiro

diariamente e semanalmente. Estas variações evidenciam diferenças na frequência e nos padrões de rendimento entre os diferentes grupos etários e locais.

Tabela 33: Produtos financeiros detidos pessoal ou conjuntamente

Qual o produto financeiro de que é proprietário pessoal ou conjuntamente?	Total	Urbano Total	Rural Total	Urbano Mulheres						Rural Mulheres					
				Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+	Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+
Um produto de pensão ou de reforma	16.04%	15.23%	16.56%	12.94%	10.07%	14.23%	14.71%	11.89%	19.40%	15.93%	15.65%	17.44%	16.48%	9.92%	11.21%
Uma conta de investimento	10.86%	10.49%	11.09%	9.03%	7.05%	11.22%	9.89%	6.29%	5.97%	10.73%	11.69%	10.91%	11.44%	5.16%	6.90%
Uma hipoteca ou um empréstimo à habitação	6.97%	6.92%	7.01%	6.13%	4.46%	7.25%	7.13%	5.59%	5.97%	7.05%	8.29%	7.72%	6.06%	3.57%	3.45%
Um empréstimo imobiliário com garantia	8.99%	8.79%	9.12%	7.29%	4.89%	8.76%	8.51%	9.09%	4.48%	8.37%	8.58%	9.08%	8.47%	5.56%	4.31%
Um empréstimo bancário sem garantia	7.00%	7.50%	6.68%	6.37%	3.88%	7.66%	8.74%	5.59%	4.48%	6.91%	7.07%	6.61%	8.12%	4.37%	5.17%
Um empréstimo automóvel	6.35%	6.43%	6.31%	5.50%	3.74%	6.70%	6.21%	4.20%	8.96%	6.49%	6.69%	6.77%	6.98%	4.37%	2.59%
Um cartão de crédito	12.70%	12.22%	13.01%	10.72%	7.91%	14.36%	11.03%	7.69%	4.48%	11.91%	10.84%	13.77%	12.81%	6.75%	6.03%
Uma conta corrente	30.63%	33.39%	28.88%	29.89%	20.14%	38.44%	31.03%	33.57%	22.39%	26.89%	18.10%	36.23%	29.18%	18.25%	7.76%
Uma conta poupança	22.10%	22.55%	21.81%	21.83%	16.69%	25.58%	26.67%	17.48%	11.94%	21.61%	19.70%	23.89%	23.91%	13.89%	13.79%
Um empréstimo microfinanceiro	6.78%	6.31%	7.08%	5.65%	3.45%	7.11%	7.13%	3.50%	7.46%	6.91%	8.29%	7.09%	6.64%	2.78%	3.45%
Seguro	16.95%	17.64%	16.50%	15.07%	10.79%	17.92%	18.85%	12.59%	8.96%	14.95%	11.97%	20.38%	14.42%	7.14%	4.31%
Acções	5.99%	4.74%	6.78%	4.10%	2.88%	4.65%	5.06%	4.20%	4.48%	6.74%	8.29%	6.61%	6.41%	3.57%	3.45%
Obrigações	5.08%	3.93%	5.81%	3.24%	2.16%	3.69%	4.14%	2.80%	4.48%	5.79%	7.26%	5.73%	5.38%	2.78%	2.59%
Conta de moeda electrónica [não directamente ligada a uma conta bancária]	19.12%	20.09%	18.50%	18.20%	18.56%	21.34%	15.63%	13.29%	7.46%	17.70%	14.89%	21.82%	18.31%	10.71%	9.48%
Um cartão de débito/cartão de pagamento pré-pago [não directamente ligado a uma conta bancária]	14.86%	14.11%	15.34%	12.65%	9.21%	17.37%	14.25%	4.20%	4.48%	14.11%	10.27%	18.23%	15.79%	8.73%	3.45%
Activos criptográficos	4.38%	3.34%	5.04%	2.41%	1.87%	2.87%	2.53%	3.50%	0.00%	5.17%	6.41%	5.25%	4.92%	1.98%	1.72%
Produtos financeiros rotulados como sustentáveis	5.19%	3.95%	5.98%	2.95%	2.30%	3.83%	3.22%	1.40%	1.49%	5.54%	6.31%	5.10%	6.29%	3.17%	2.59%

Em comparação com a população feminina urbana, mais mulheres rurais têm uma pensão ou um produto de reforma pessoal ou conjunta, uma conta de investimento, uma hipoteca ou um empréstimo à habitação, um empréstimo com garantia de propriedade, um empréstimo bancário sem garantia, um empréstimo microfinanceiro, um empréstimo partilhado e de capital próprio, obrigações e um empréstimo automóvel. Em comparação com a população feminina rural, a população feminina urbana tem mais cartões de crédito, contas correntes, contas de moeda electrónica.

Tabela 34: Decisão de gestão do dinheiro

Toma a decisão de gerir o dinheiro no dia-a-dia	Total	Urbano Total	Rural Total	Urbano Mulheres						Rural Mulheres					
				Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+	Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+
Sim	84.02%	81.73%	85.48%	81.31%	60.43%	90.42%	95.17%	90.21%	89.55%	85.16%	69.09%	91.08%	94.16%	93.25%	82.76%

Não	15.33%	17.71%	13.82%	17.91%	37.99%	9.30%	4.60%	9.09%	8.96%	14.13%	29.59%	8.60%	5.61%	6.35%	13.79%
Não sabe	0.64%	0.54%	0.70%	0.77%	1.58%	0.27%	0.23%	0.70%	1.49%	0.70%	1.32%	0.32%	0.23%	0.40%	3.45%
Recusou-se a responder	0.01%	0.02%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

A população feminina rural do grupo etário dos 15 aos 24 anos é mais numerosa a tomar decisões quotidianas de gestão do dinheiro do que a população feminina urbana do mesmo grupo etário (9% pontos percentuais). No grupo etário dos 65+ anos, as mulheres urbanas tomam mais decisões quotidianas em matéria de gestão do dinheiro (7% pontos percentuais) do que as mulheres rurais. O grupo etário feminino dos 25-34 anos, tanto nas zonas urbanas como nas rurais, é o mais activo em relação a todos os outros grupos etários no que se refere ao planeamento financeiro em todos os aspectos acima referidos.

Tabela 35: O que faz para si próprio/família - os que responderam SIM

O que faz para si próprio/família - os que responderam SIM	Total	Urbano Total	Rural Total	Urbano Mulheres						Rural Mulheres					
				Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+	Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+
				Elaborar um plano para gerir os seus rendimentos e despesas	63.92%	65.47%	62.92%	63.50%	55.40%	72.91%	65.52%	58.74%	41.79%	60.35%	52.50%
Anotar as suas despesas	43.27%	42.17%	43.98%	41.72%	34.39%	49.93%	44.14%	37.76%	20.90%	42.32%	37.70%	50.32%	42.68%	30.56%	20.69%
Mantenha o dinheiro para as facturas separado do dinheiro para as despesas do dia-a-dia	32.98%	35.75%	31.22%	34.09%	27.91%	41.45%	37.24%	24.48%	17.91%	30.01%	26.58%	37.26%	28.60%	19.84%	15.52%
Tome nota das próximas facturas para garantir que não as perde	30.28%	32.15%	29.08%	32.69%	25.61%	39.40%	36.32%	29.37%	16.42%	27.79%	23.56%	33.84%	27.80%	21.43%	14.66%
Utilize uma aplicação bancária ou uma ferramenta de gestão do dinheiro para controlar as suas despesas	17.27%	17.24%	17.29%	15.84%	11.22%	21.20%	17.24%	11.19%	5.97%	17.17%	14.89%	22.29%	16.13%	9.92%	6.03%

A faixa etária feminina dos 25-34 anos, tanto nas zonas urbanas como nas rurais, é a mais activa em relação a todas as outras faixas etárias no que respeita ao planeamento financeiro em todos os aspectos acima referidos.

Tabela 36.: Inquiridos que pouparam nos últimos 12 meses

Nos últimos 12 meses - poupou - Os que responderam SIM	Total	Urbano Total	Rural Total	Urbano Mulheres						Rural Mulheres					
				Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+	Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+
				Poupar dinheiro em casa ou na carteira	50.25%	48.32%	51.49%	47.13%	46.62%	51.85%	45.29%	35.66%	37.31%	50.21%	48.35%
Paga dinheiro para uma conta poupança/depósito	18.94%	19.39%	18.65%	18.30%	10.94%	24.49%	21.84%	15.38%	10.45%	17.76%	14.80%	21.02%	19.91%	11.51%	6.90%
Dar dinheiro à sua família para poupar em seu nome	17.70%	16.38%	18.55%	16.08%	11.80%	20.93%	17.47%	11.19%	8.96%	18.83%	16.78%	22.37%	19.22%	11.51%	12.07%
Poupar num grupo de poupança informal	33.90%	33.34%	34.26%	37.23%	26.62%	43.91%	44.37%	36.36%	29.85%	37.57%	25.73%	44.43%	45.88%	29.37%	26.72%
Compra de obrigações ou depósitos a prazo	6.89%	6.19%	7.33%	5.94%	3.74%	7.93%	6.90%	4.20%	4.48%	7.39%	7.45%	8.20%	7.55%	3.97%	4.31%

Nos últimos 12 meses - poupou - Os que responderam SIM	Total	Urbano Total	Rural Total	Urbano Mulheres						Rural Mulheres					
				Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+	Total	15-24	25-34	35-49	50-64	65+
				Investir em activos criptográficos	5.22%	4.72%	5.55%	4.68%	3.17%	5.75%	6.21%	2.80%	2.99%	5.59%	6.41%
Investir em acções	6.09%	5.63%	6.38%	5.36%	3.31%	7.11%	5.52%	4.90%	7.46%	6.38%	7.82%	7.01%	5.49%	1.98%	2.59%
Poupança em moeda electrónica (mkesh, mpesa, emola)	40.37%	43.29%	38.51%	39.74%	36.55%	47.61%	38.62%	28.67%	17.91%	36.50%	32.42%	42.68%	37.07%	25.79%	25.86%
Poupança ou investimento de outra forma que não uma pensão	7.73%	7.34%	7.98%	6.37%	3.02%	9.30%	6.67%	6.29%	7.46%	7.70%	7.35%	8.68%	7.78%	5.95%	3.45%

A faixa etária dos 25-34 anos é a que mais utiliza os métodos de poupança acima referidos, tanto nas zonas urbanas como nas rurais, excepto no que se refere às criptomonedas e às acções, que são mais elevadas na faixa etária dos 15-24 anos nas zonas rurais.

Tabela 37: Conhecimentos gerais sobre questões financeiras em comparação com os outros

Conhecimentos gerais sobre questões financeiras em comparação com outros	Total	Urbano Total	Rural Total	Urbano Mulheres						Rural Mulheres					
				Total	15-24Anos	25-34Anos	35-49Anos	50-64Anos	65+Anos	Total	15-24Anos	25-34Anos	35-49Anos	50-64Anos	65+Anos
				Muito elevado	10.20%	9.93%	10.38%	9.51%	8.92%	9.30%	9.89%	10.49%	13.43%	9.50%	11.31%
Bastante elevado	7.14%	6.80%	7.35%	6.66%	4.32%	8.21%	8.05%	6.29%	5.97%	6.38%	6.60%	8.68%	8.24%	4.76%	2.59%
Cerca de médio	39.60%	44.25%	36.63%	41.04%	39.14%	48.56%	37.70%	30.77%	22.39%	35.43%	29.31%	39.73%	34.78%	23.81%	18.97%
Bastante baixo	18.46%	17.92%	18.80%	19.99%	23.02%	16.28%	18.39%	22.38%	34.33%	15.79%	20.26%	18.63%	19.34%	21.83%	22.41%
Muito baixo	18.65%	17.36%	19.47%	19.36%	20.43%	14.91%	22.07%	27.27%	22.39%	15.68%	22.34%	18.23%	21.28%	26.59%	25.00%
Não sabe	5.76%	3.53%	7.19%	3.24%	3.88%	2.60%	3.68%	2.80%	1.49%	5.54%	10.08%	5.41%	7.55%	9.13%	18.10%
Recusou-se a responder	0.20%	0.21%	0.19%	0.19%	0.29%	0.14%	0.23%	0.00%	0.00%	0.17%	0.09%	0.32%	0.00%	0.40%	0.86%

Em termos de autoavaliação dos conhecimentos gerais sobre questões financeiras, em comparação com os outros, o grupo feminino com mais de 65 anos classifica-se muito bem nas zonas urbanas em comparação com outros grupos etários, enquanto o grupo etário dos 50-64 anos se classifica muito bem nas zonas rurais. Em termos de classificação em torno da média, as mulheres urbanas de todos os grupos etários identificam-se mais neste escalão do que as suas homólogas rurais.

Tabela 38: Propriedades detidas por um indivíduo (Rural-Urbano/Feminino)

Quais destes itens possui? SIM	Total	Urbano Total	Rural Total	Urbano Mulheres						Rural Mulheres					
				Total	15-24Anos	25-34Anos	35-49Anos	50-64Anos	65+Anos	Total	15-24Anos	25-34Anos	35-49Anos	50-64Anos	65+Anos
				Telemóvel	90.28%	92.15%	89.09%	89.57%	84.60%	94.66%	91.72%	86.01%	79.10%	85.75%	80.96%

Tabelat (por exemplo, Ipad, Galaxy)	7.41%	7.94%	7.07%	7.15%	3.60%	10.40%	8.97%	3.50%	4.48%	6.35%	5.47%	7.96%	6.86%	1.98%	2.59%
Computador ou laptop	13.00%	16.47%	10.78%	13.38%	8.35%	18.47%	14.94%	10.49%	5.97%	9.05%	6.13%	12.50%	10.30%	3.17%	1.72%
Telefone (rede fixa)	4.89%	6.07%	4.13%	5.84%	4.03%	6.02%	8.51%	5.59%	5.97%	3.88%	3.77%	3.90%	4.46%	2.38%	3.45%
Modem/router 3G/4G/LTE/	6.17%	7.97%	5.02%	6.13%	3.31%	9.44%	6.44%	4.20%	1.49%	4.24%	2.92%	5.57%	4.92%	1.98%	1.72%

Como esperado, o grupo etário feminino dos 25-34 anos possui maioritariamente telemóveis, tablets, computadores ou portáteis e ligações à Internet. Nas zonas rurais, o grupo etário dos 35-49 anos possui mais telemóveis, tanto nas zonas urbanas como nas rurais.

Figura 288: Até onde permitiria que a sua filha viajasse para conseguir um emprego? (Total)

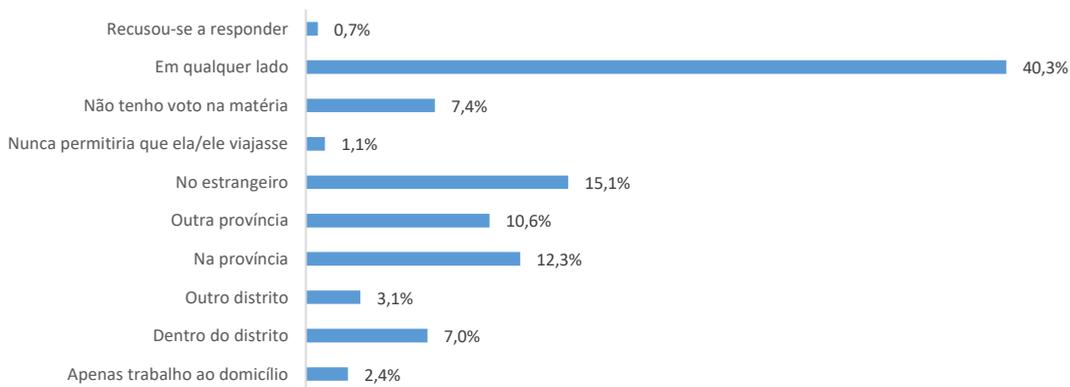


Figura 289: Tem controlo sobre a forma como o dinheiro é utilizado no agregado familiar? (Por área, género)

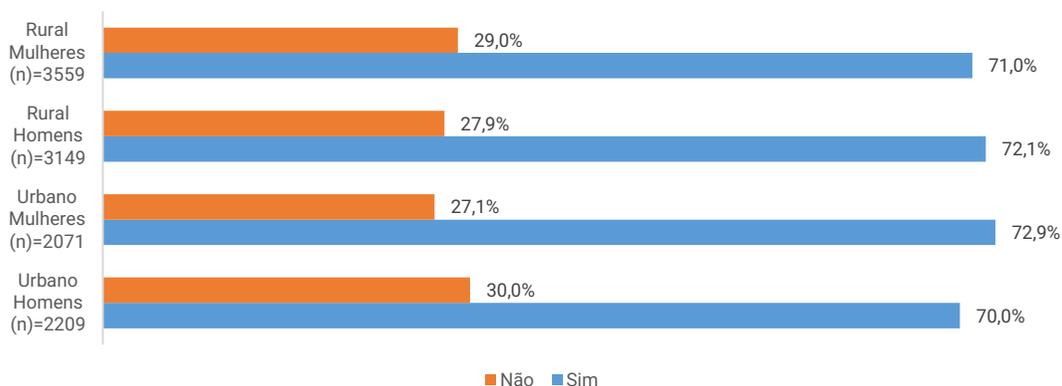


Figura 290: Tem controlo sobre a forma como o dinheiro é utilizado no agregado familiar? (Por área, género)

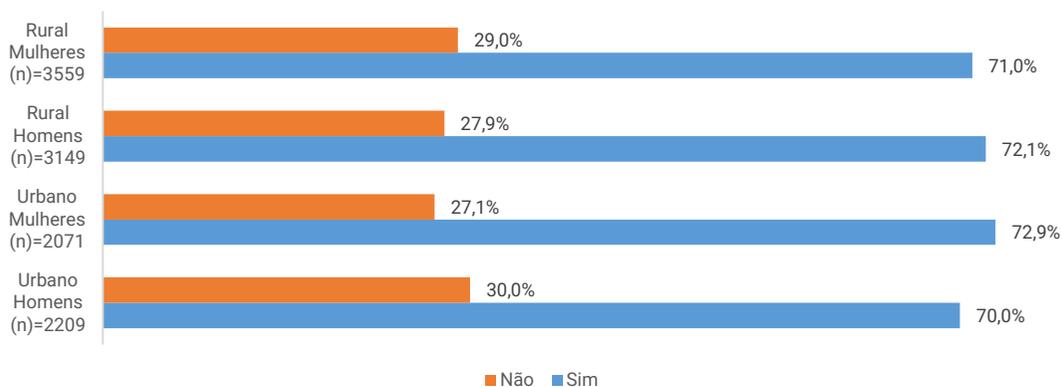


Tabela 39: Quem na família tem a última palavra sobre se a pessoa deve ou não trabalhar para obter um

Quem é que na sua família tem a última palavra sobre se deve ou não trabalhar para ganhar dinheiro?	Total	Urbano	Rural	Urban0		Rural	
		Total	Total	Homens	Mulheres	Homens	Mulheres
				Total	Total	Total	Total
Eu próprio/respondente	66.26%	65.98%	66.44%	75.92%	55.38%	80.12%	54.34%
Cônjuge	17.03%	13.64%	19.19%	4.75%	23.13%	6.35%	30.54%
Pai	6.79%	7.94%	6.05%	8.06%	7.82%	6.03%	6.07%
Mãe	3.05%	4.60%	2.06%	3.58%	5.70%	1.81%	2.28%
Ambos os pais	4.00%	4.60%	3.62%	4.84%	4.35%	3.40%	3.82%
Outra pessoa (homem)	1.04%	1.24%	0.91%	1.18%	1.30%	0.98%	0.84%
Outra pessoa (mulher)	0.77%	0.89%	0.70%	0.77%	1.01%	0.54%	0.84%
Recusou-se a responder	0.71%	0.75%	0.69%	0.63%	0.87%	0.51%	0.84%
Outro, especificar	0.35%	0.35%	0.34%	0.27%	0.43%	0.25%	0.42%

rendimento?

Entre os homens, a maioria (66,26%) afirmou que eles próprios ou o respondente têm a última palavra nessa decisão. No caso das mulheres, uma proporção substancial (55,38%) também mencionou que elas próprias ou o respondente têm essa influência, mas essa percentagem é menor do que a dos homens. É interessante notar que uma parcela significativa das mulheres (23,13%) indicou que o cônjuge tem peso na decisão, o que pode sugerir uma influência conjugal importante na escolha de trabalhar para obter rendimentos.

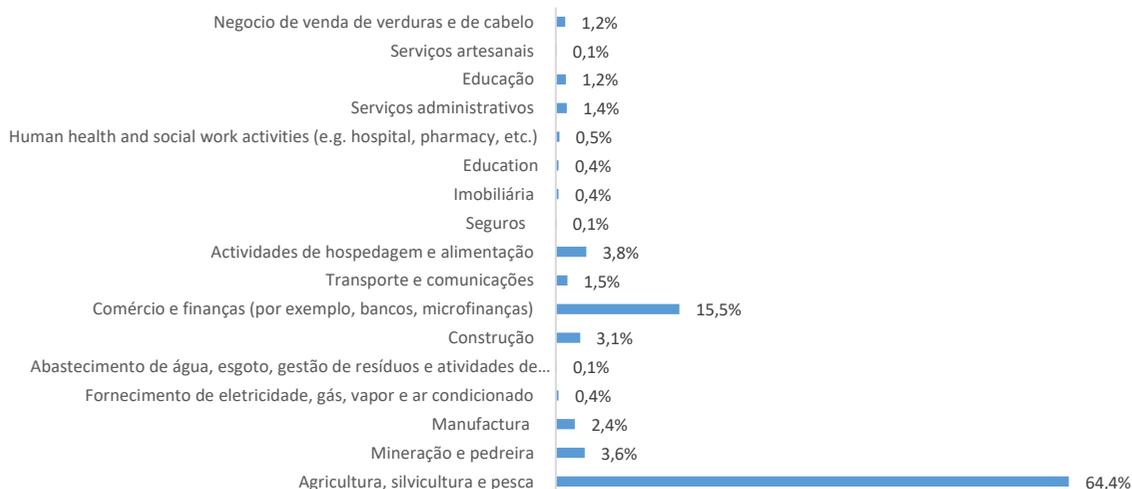
Em geral, 40% dos pais disseram que permitiriam que a sua filha viajasse para qualquer sítio para conseguir um emprego. Entre 11-15% dos pais estavam dispostos a permitir que as suas filhas viajassem dentro da província, para outra província e também para o estrangeiro para procurar emprego. Apenas 7% dos pais afirmaram não ter qualquer influência na decisão da filha de viajar para arranjar emprego.

A diferença de 2% entre homens e mulheres no que se refere ao controlo da utilização do dinheiro no agregado familiar é de apenas 2% por idade, sendo a percentagem de homens superior à das mulheres.

## G2 Segmento - Rendimento mensal (0-5.000 MT) Segmento

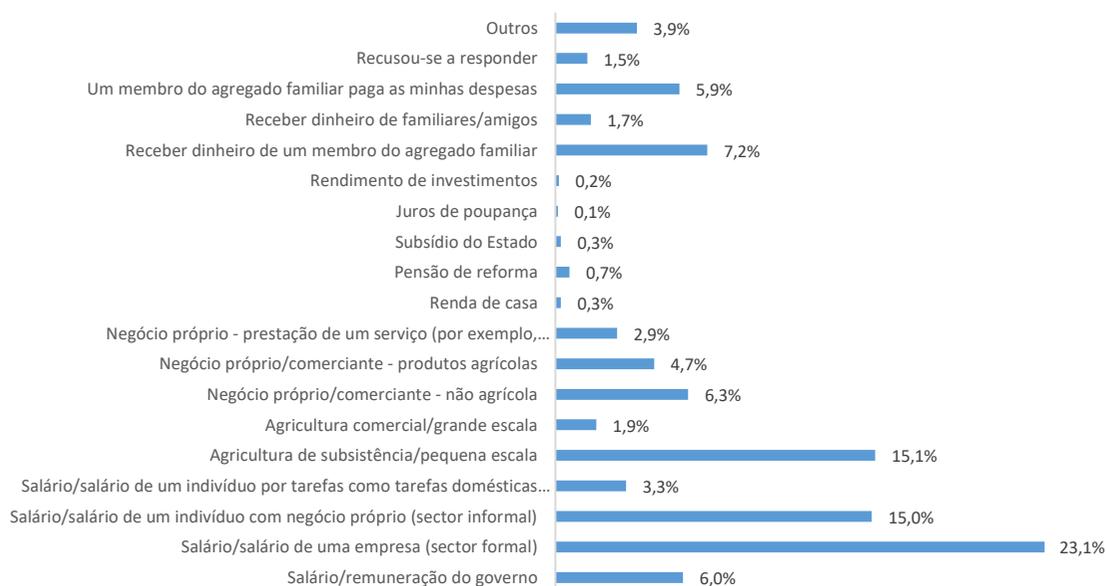
Mais de metade dos inquiridos deste segmento de rendimento (64,4%) trabalha na agricultura, silvicultura e pesca, o que corresponde à média nacional de 63% para a população adulta em geral (15 anos ou mais). Além disso, uma percentagem semelhante, 15%, trabalha no sector do comércio e das finanças.

Figura 291: Sector de actividade



A renda salarial do governo e de empresas é menor para este segmento quando comparada à média nacional. Este segmento tem uma maior participação nos rendimentos provenientes de negócios informais; agricultura de subsistência/pequena escala, negócios próprios, não-agricultura e relacionados com a agricultura.

Figura 292: Principal fonte de rendimento



Em termos de acesso a serviços financeiros, 27,2% deste segmento tem uma conta bancária no país, em comparação com a média nacional de 48%. Quase 74% do segmento tem uma conta de dinheiro móvel no país, em comparação com a média nacional de 83% e 8,3% deste segmento tem seguros, em comparação com a média nacional de 17%.

Em termos de poupança, cerca de 31% deste segmento poupa, em comparação com a média nacional de 38%. Entre os que poupam, uma percentagem significativa de 38% está a poupar em casa, em comparação com a média nacional de 32%. Em termos de depósitos bancários, apenas 24,5% deste segmento utiliza serviços de depósito bancário, em comparação com a média nacional de 36%.

Figura 293: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária em Moçambique

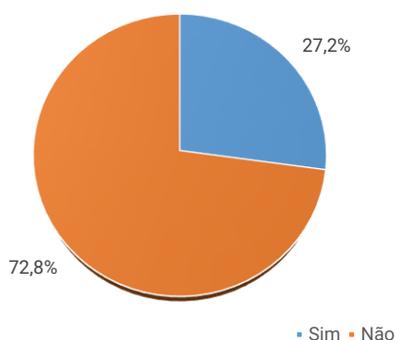


Figura 294: Inquiridos com conta de telemóvel/conta de telemóvel/dinheiro móvel em Moçambique

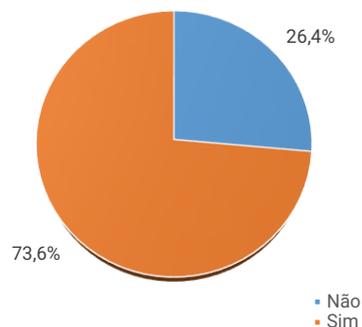


Figura 295: Posse de seguros em Moçambique

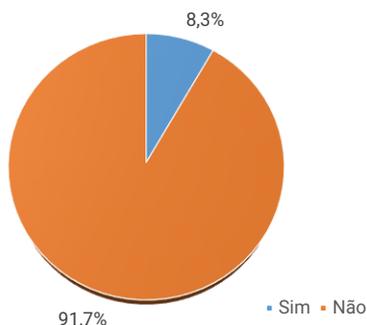


Figura 296: Inquiridos que poupam dinheiro em Moçambique

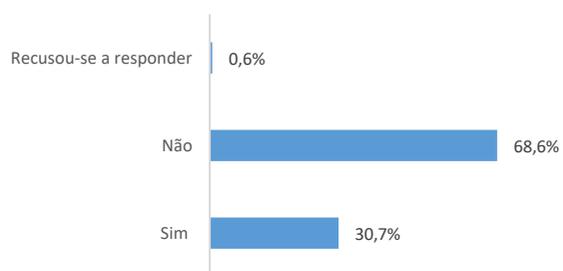


Figura 297: Uma pessoa paga as suas contas a tempo

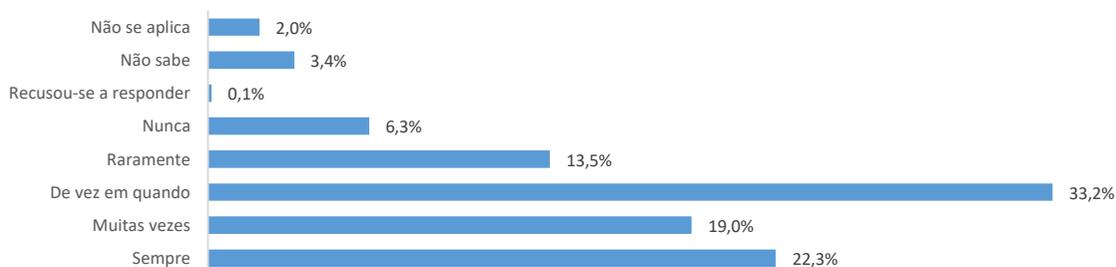


Figura 298: A pessoa tende a preocupar-se com o pagamento das suas despesas correntes

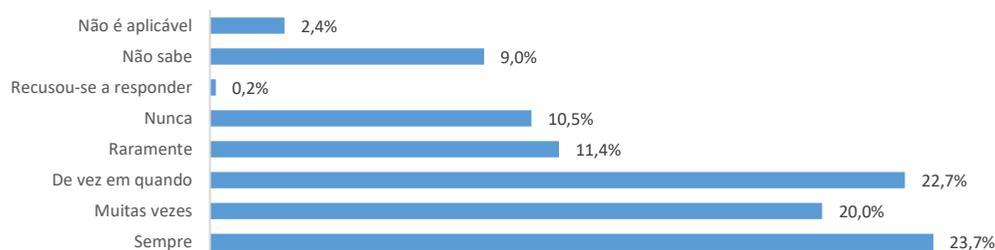
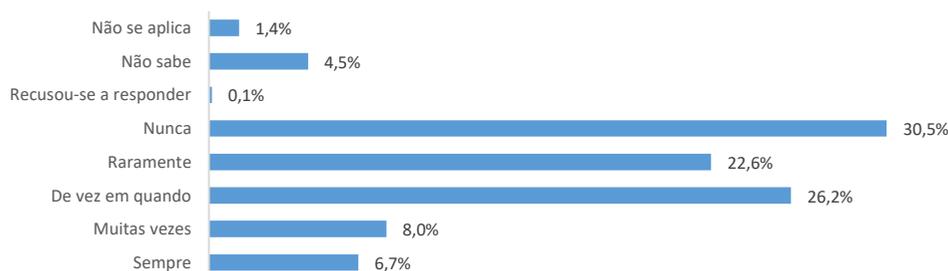


Figura 299: Tem-se dinheiro de sobra no fim do mês



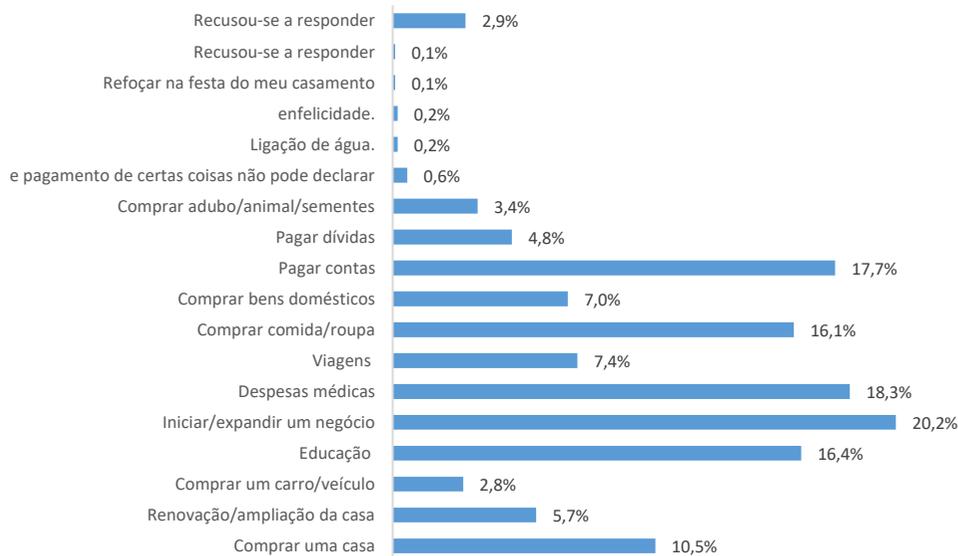
Neste segmento, mais de metade dos inquiridos (53%) tem problemas em pagar as contas a tempo, sendo esta percentagem composta pelos que responderam com - algumas vezes, raramente e nunca. Enquanto 79% dos adultos deste segmento enfrentam desafios e não têm dinheiro de sobra no final do mês, 44,5% deles tendem a preocupar-se com o pagamento das suas despesas correntes.

Em termos de acesso a empréstimos, cerca de 17% dos inquiridos deste segmento pediram dinheiro emprestado nos últimos 12 meses. Este valor é inferior à média nacional de 20%, o que reflecte os desafios de acesso que este segmento pode estar a enfrentar. Dos inquiridos deste segmento, 20,3% pediram empréstimos para iniciar/expandir a sua actividade, 18% para despesas médicas, 17,7% para pagar contas e 16,4% para educação.

Figura 300: Participantes que pediram dinheiro emprestado nos últimos 12 meses



Figura 301: Objectivo da contração de um empréstimo (%)



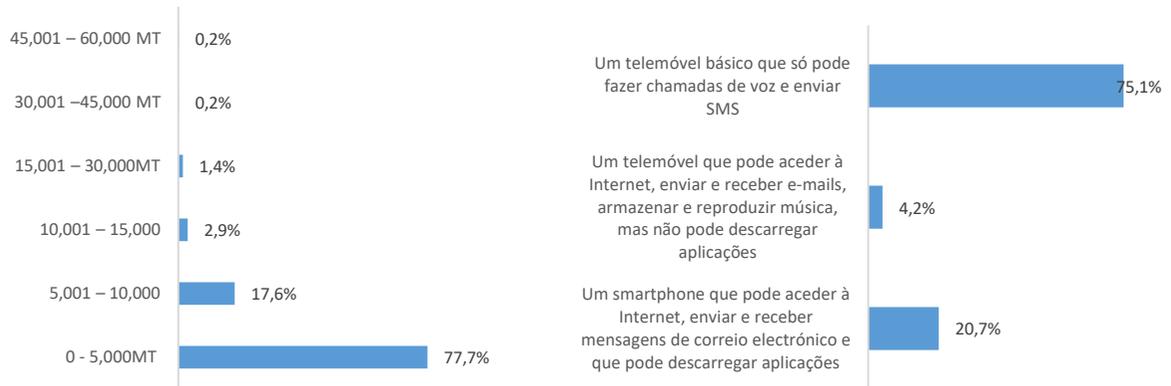
### G3 Segmento - Agricultura de subsistência/pequena escala como Principal Fonte de Renda

Cerca de 10,8% da população adulta é constituída por pessoas cujo principal rendimento provém da agricultura de subsistência/pequena escala. Este segmento marginal situa-se na faixa de rendimento mensal de 0-5.000 MT.

No que se refere ao tipo de telemóvel utilizado, 75% deste segmento possui apenas um telemóvel básico que só permite fazer chamadas de voz e enviar SMS. Este facto realça a necessidade de chegar a este segmento através de diferentes meios de comunicação e canais impressos para os aspectos da educação financeira.

Figura 302: Principal fonte de rendimento

Figura 303: Que tipo de telemóvel possui?



Em termos de acesso a serviços financeiros, cerca de 18% dos agricultores de subsistência/pequena escala têm uma conta bancária no país, em comparação com a média nacional de 48% dos adultos. Mais da metade deles (62,2%) tem uma conta móvel, em comparação com a média nacional de 83% e 7,3% deste segmento tem seguros, em comparação com a média nacional de 17%.

Além disso, mais de um quarto dos agricultores de subsistência/pequena escala (27,3%) poupa dinheiro, em comparação com a média nacional de 38% para os adultos.

Figura 305: Percentagem de agricultores de subsistência/pequena escala com conta móvel

Figura 304: Percentagem de agricultores de subsistência/pequena escala que têm banco

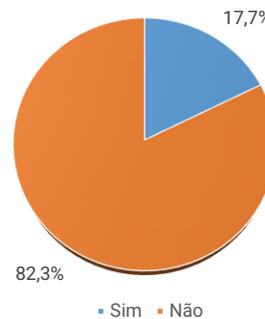
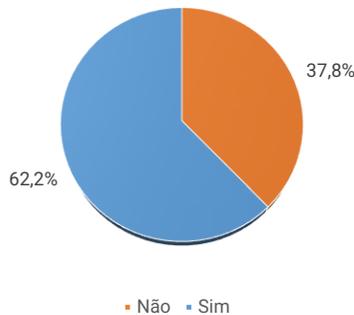


Figura 306: Percentagem de agricultores de subsistência/pequena escala que têm seguro

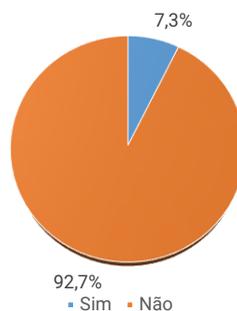
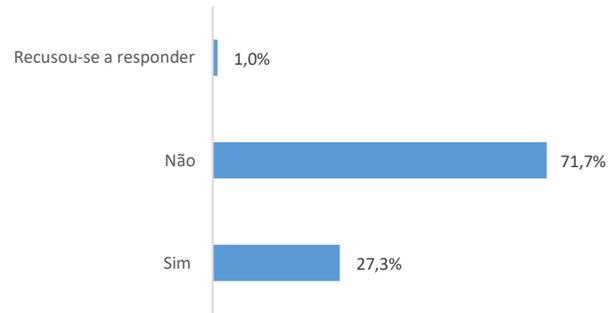
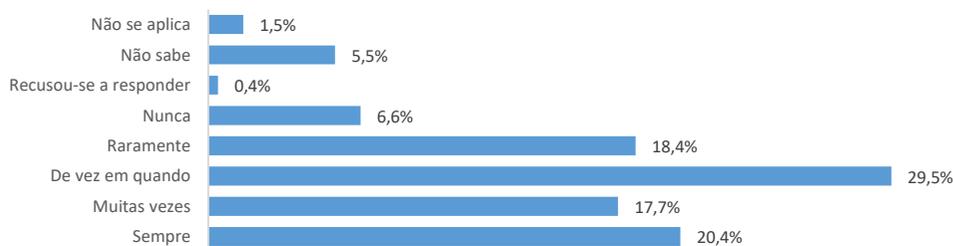


Figura 307: Percentagem de agricultores de subsistência/pequena escala que poupam dinheiro

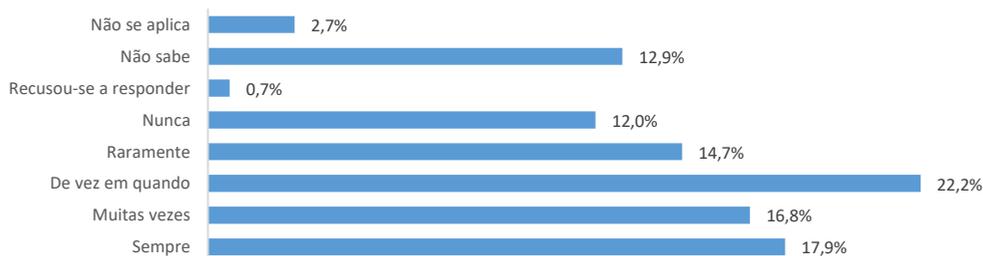


Em termos de gestão do dinheiro, cerca de 34,7% dos adultos deste segmento preocupam-se com o pagamento das suas despesas correntes, sempre ou frequentemente. Apenas 14% deste segmento tem dinheiro de sobra no final do mês, sempre ou frequentemente, e 54,5% deste segmento tem dificuldade em pagar as contas a tempo. Em termos do panorama digital, 24,5% dos adultos deste segmento discordaram da afirmação de que as ferramentas digitais facilitam a gestão das suas finanças pessoais e apenas 31% concordaram ou concordaram fortemente com esta afirmação.

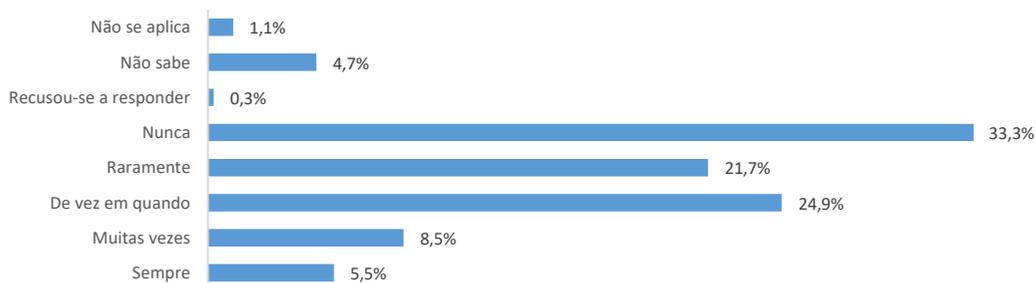
*Figura 308: A pessoa paga as suas contas a tempo*



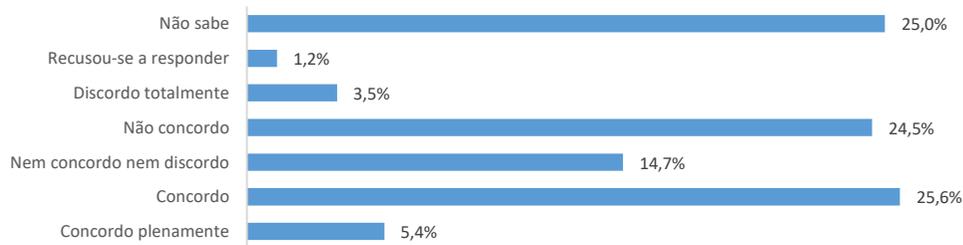
*Figura 309: A pessoa tende a preocupar-se com o pagamento das suas despesas correntes*



*310: Tem-se dinheiro de sobra no fim do mês*



*Figura 311: As ferramentas digitais facilitam a gestão das finanças pessoais*



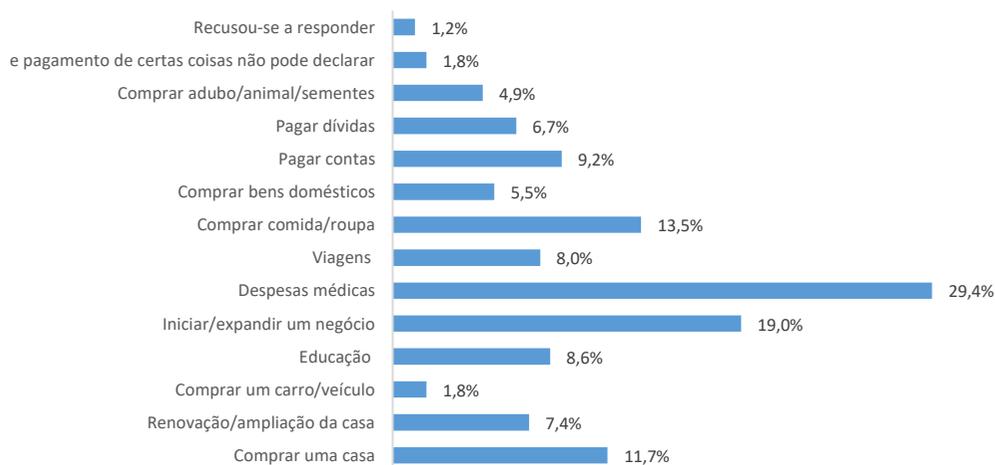
Em termos de acesso a empréstimos, cerca de 14% dos adultos do segmento de agricultura de subsistência/pequena escala tinha pedido dinheiro emprestado nos últimos 12 meses. Este valor é muito inferior à média nacional de 20%, o que reflecte os desafios que este segmento enfrenta no acesso ao crédito.

Uma percentagem substancial de 29,4% dos adultos deste segmento, que contraíram um empréstimo, fê-lo para fazer face a despesas médicas, o que é superior à média nacional, enquanto 19% o fizeram para criar/expandir uma empresa e 13,5% para comprar alimentos/vestuário.

Figura 312: Participantes que pediram dinheiro emprestado nos últimos 12 meses



Figura 313: Objectivo da contração de um empréstimo (%)



## G4 Segmento - Juventude

Neste inquérito, 65,2% dos inquiridos pertencem ao grupo etário dos 15-34 anos. Este segmento é designado por segmento jovem para efeitos de análise no presente relatório. Na secção principal do

relatório, é apresentada uma análise mais pormenorizada deste segmento (15-24 anos e 25-34 anos) para algumas das características e conclusões seleccionadas dos inquiridos.

A principal fonte de rendimento dos jovens, 36,1%, provém do salário de um negócio/empresa (sector formal), o que corresponde à média nacional de 35,27%. Da mesma forma, a percentagem de jovens cuja principal fonte de rendimento provém da agricultura de subsistência/pequena escala é semelhante à média nacional (10,2%). Em termos de rendimento mensal, 57,2% da principal fonte de rendimento dos jovens varia entre 0-5.000 MT. Este valor é superior à média nacional de 42%.

Figura 314: Intervalo de rendimentos

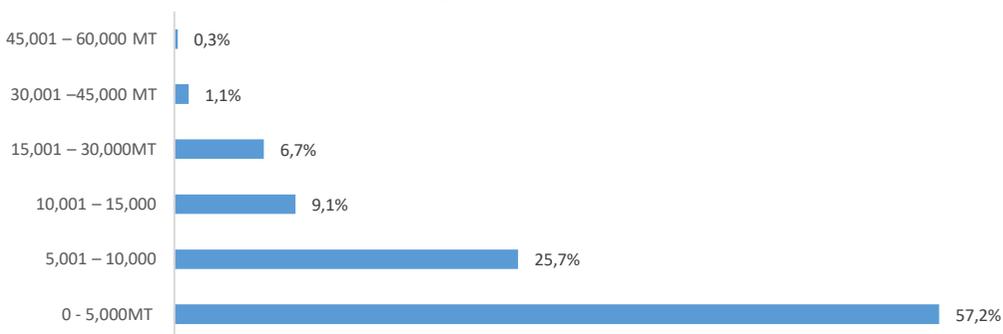


Figura 315: Principal fonte de rendimento



Em termos de acesso aos serviços financeiros, 45,4% dos jovens têm contas bancárias no país, em comparação com a média nacional de 48%. A percentagem mais baixa para o segmento dos jovens deve-se à inclusão nesta categoria da faixa etária a partir dos 15 anos. Se compararmos a média nacional apenas com o grupo etário dos 25-34 anos, então 61% do grupo etário dos 25-34 anos tinha contas bancárias.

Além disso, 84,8% dos jovens têm uma conta de moeda electrónica no país, o que é 1,8% superior à média nacional de 83% para os adultos.

Cerca de 37,9% dos jovens estão a poupar no país, em comparação com a média nacional de 38% para os adultos e 15,4% deles possuem produtos de seguros, em comparação com a média nacional de 17% para os adultos.

A diferença relativamente menor na titularidade de contas bancárias, poupanças, seguros e empréstimos, quando comparada com a média nacional, mostra um segmento substancial de jovens financeiramente activos e será fundamental para acelerar a inclusão financeira.

Figura 316: Percentagem de jovens que têm conta bancária

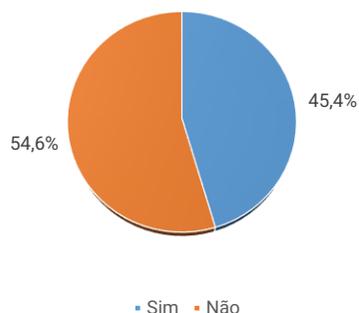


Figura 317: Percentagem de jovens que têm telemóvel

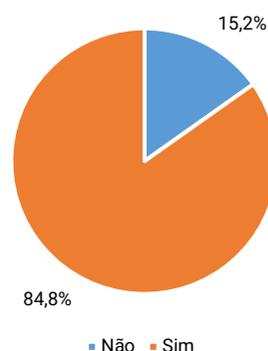


Figura 318: Posse de seguro por jovens

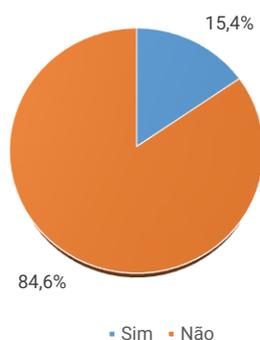
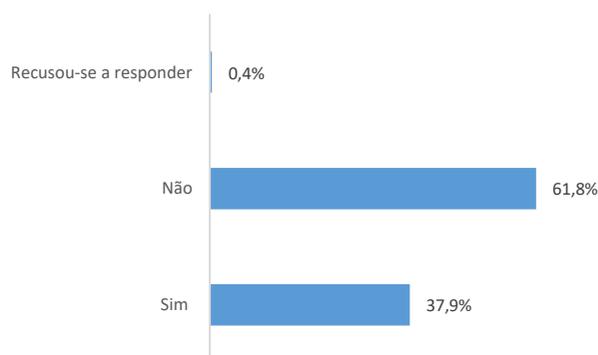


Figura 319: Percentagem de jovens que pouparam dinheiro



Da percentagem de jovens que pouparam, a maioria poupa no banco (34,8%) e em casa (34,3%). Entre 11 e 17% dos jovens pouparam também em grupos/clubes de poupança, em caixas económicas de poupança ou em associações comunitárias, enquanto 13,2% pouparam também com a família/amigos. Por conseguinte, as poupanças informais (incluindo o domicílio, a família e os amigos) efectuadas por estas poupanças são substanciais e precisam de ser formalizadas.

Em termos de razões para poupar, 60,6% dos jovens que pouparam estão a poupar para fins de emergência, seguidos de 32% que pouparam para as necessidades do agregado familiar. Apenas 7,6% dos jovens que pouparam estão a poupar para a terceira idade, o que indica a necessidade de acelerar o planeamento a longo prazo entre este grupo demográfico. Por outro lado, 4,5% dos jovens que pouparam estão a poupar para iniciar um novo negócio e 11,9% estão a poupar para expandir o seu negócio actual. Estes números demonstram as iniciativas e aspirações de empreendedorismo deste segmento da população. É encorajador ver os jovens reconhecerem a importância do planeamento financeiro para os seus objectivos pessoais e empresariais.

Figura 320: Tipo de instituição utilizada para depositar poupanças, por zona, sexo e situação profissional (%)

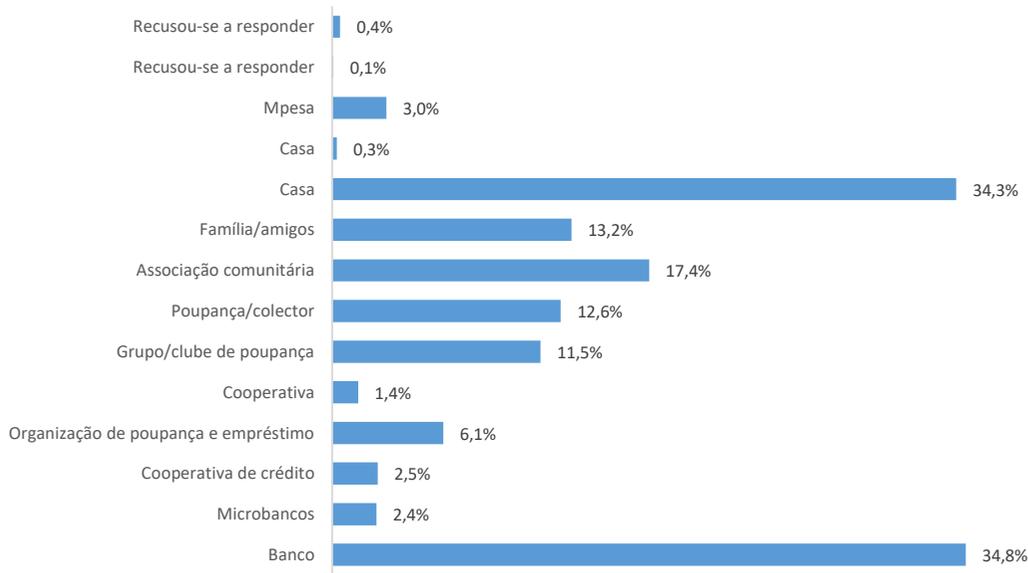


Figura 321: Razões para poupar dinheiro, por zona, situação profissional e género



Em termos de acesso dos jovens a empréstimos, cerca de 18,8% do segmento jovem pediu dinheiro emprestado nos últimos 12 meses, em comparação com a média nacional de 20% dos adultos. Em termos de valores, 54,3% dos jovens contraíram empréstimos entre 0-5.000 MT, enquanto 18,3% dos jovens contraíram empréstimos entre 5.001-10.000 MT.

Este é um segmento activo tanto em termos da sua contribuição populacional para a população adulta geral no país, como em termos de transacções financeiras gerais. A média nacional é de 51% para os adultos (mais de 15 anos que pediram empréstimos) que pediram empréstimos entre 0-5.000 MT,

portanto, mais baixa quando comparada com o segmento de jovens. Os empréstimos do segmento jovem são mais baixos em comparação com a média nacional.

Dos jovens que contraíram empréstimos, cerca de 20% contraíram-no para fins de educação, criação/expansão de uma empresa, despesas médicas e pagamento de facturas. Cerca de 10-12% dos jovens (os que contraíram empréstimos) contraíram empréstimos para comprar uma casa e para despesas relacionadas com a renovação da casa.

Figura 322: Inquiridos que pediram dinheiro emprestado nos últimos 12 meses

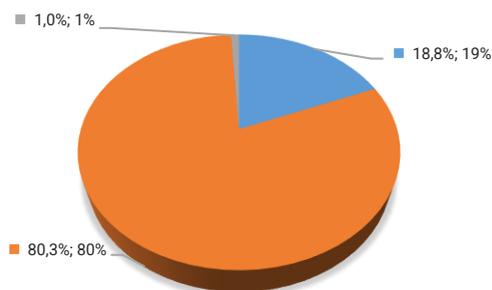


Figura 323: Montante emprestado (%)

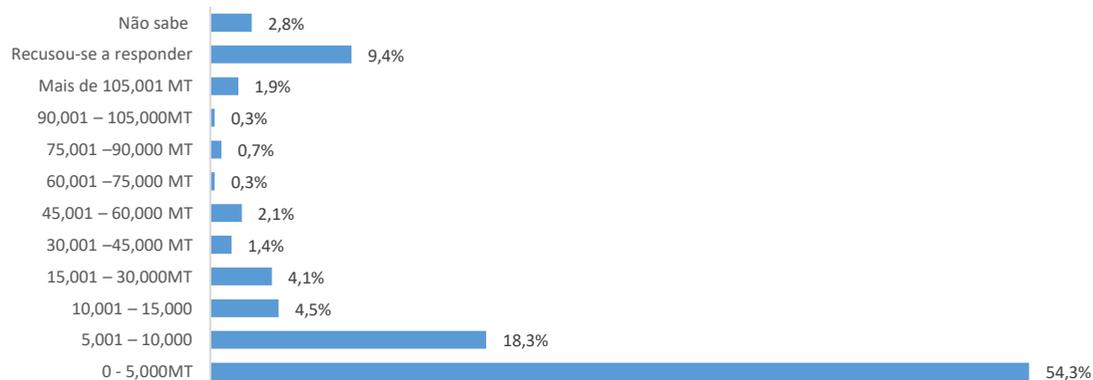


Figura 324: Objectivo da contração de um empréstimo (%)



No que diz respeito à posse de telemóveis, o segmento jovem destaca-se com uma taxa impressionante. Refletindo a importância desses aparelhos para as suas necessidades socioeconómicas, 99,5% dos jovens possui um telemóvel. Isso contrasta com a média nacional de 90% de posse de telemóvel entre os adultos. No entanto, é importante notar que, embora todos os jovens tenham telemóveis, apenas 59,1% deles têm smartphones ou telefones convencionais que permitem aceder à Internet. Isso significa que cerca de 41% do segmento juvenil ainda não tem acesso a telemóveis que possam ser usados para aceder aos meios de comunicação social através da Internet.

Com uma população jovem que detém uma proporção elevada de posse de telemóveis, 72,5% deste segmento (dos que têm produtos e serviços financeiros) ainda confia na recomendação de amigos, familiares ou conhecidos quando se trata de fontes que influenciam significativamente a sua decisão de escolha de produtos financeiros. A média nacional é de 49,3% para o mesmo segmento.

De um modo geral, o segmento dos jovens acede a mais bens electrónicos do que os outros segmentos, pelo que a percentagem de jovens que acede a este tipo de fontes múltiplas é superior à média nacional.

Figura 325: Quais destes itens possui?

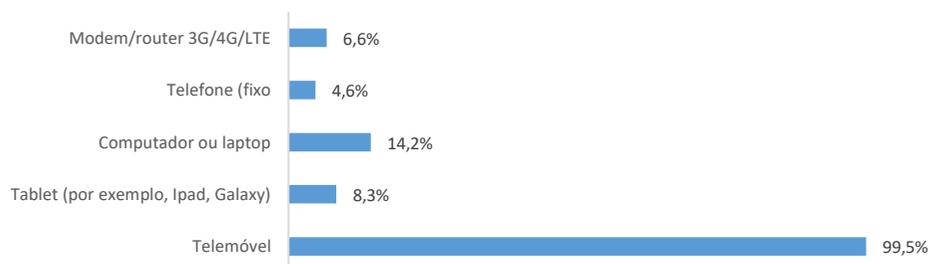


Figura 326: Que tipo de telemóvel possui?



Figura 327: Fontes que influenciam significativamente a decisão dos inquiridos sobre produtos financeiros em Moçambique



No que diz respeito às decisões de gestão do dinheiro, cerca de 78,8% do segmento dos jovens afirma que toma essas decisões, o que é encorajador em termos da atitude e do comportamento deste segmento relativamente à gestão. Em termos de autoavaliação dos seus conhecimentos gerais sobre questões financeiras em comparação com os outros, mais de metade (57,7%) dos jovens classificou-se como muito elevado, bastante elevado ou médio. Em termos de pontualidade no pagamento de facturas, metade da população jovem (49,4%) afirmou que paga sempre ou frequentemente as suas contas a tempo, 14,8% dos jovens referiram que raramente ou nunca pagam as suas contas a tempo.

Mais de metade (51,7%) da população jovem concorda fortemente ou concorda com a afirmação de que faz um orçamento regular do seu dinheiro, o que demonstra uma parte da sua disciplina financeira na gestão de suas finanças pessoais. No entanto, ao mesmo tempo, mais de metade (58,1%) dos inquiridos confia nos serviços financeiros digitais oferecidos por bancos, instituições de moeda electrónica e FinTech. Por outro lado, 18,6% da população jovem discorda ou discorda totalmente desta afirmação, indicando necessitar de intervenções adicionais para aumentar a sua confiança nesses serviços.

Figura 328: Toma decisões de gestão do dinheiro no dia a dia



Figura 329: Conhecimentos gerais sobre questões financeiras em comparação com outros

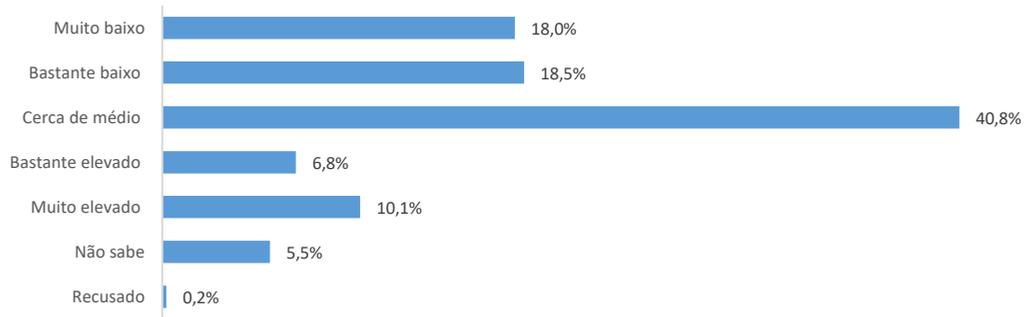


Figura 330: Paga as suas contas a tempo

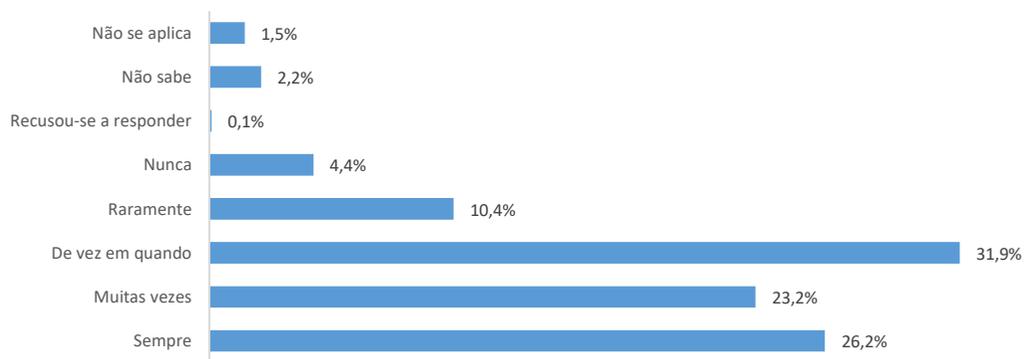


Figura 331: Confia nos serviços financeiros digitais prestados por bancos, instituições de moeda eletrónica e empresas de tecnologia financeira?

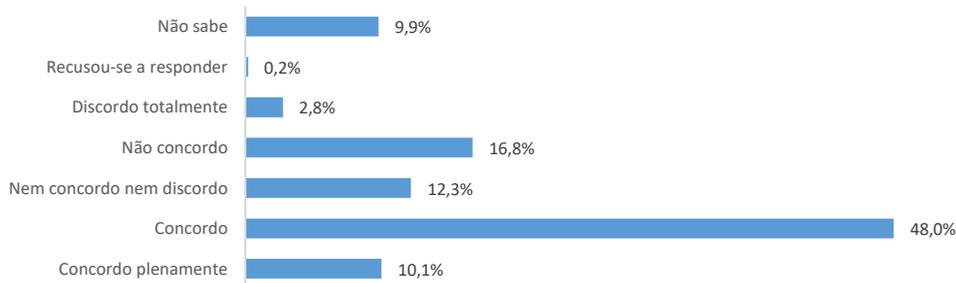
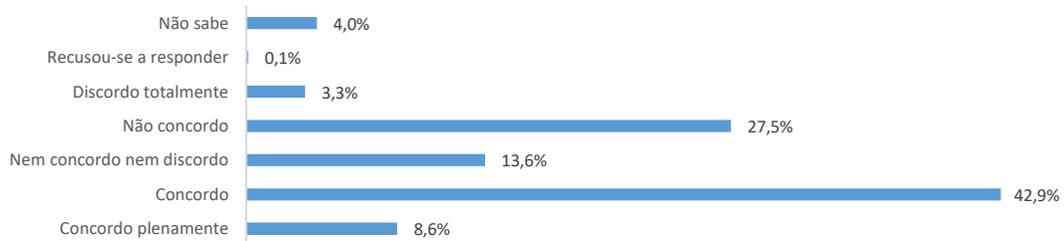


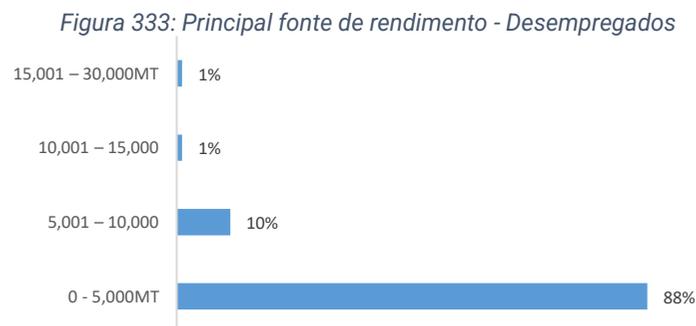
Figura 332: Faz um orçamento regular do seu dinheiro?



## G5 Segmento - Desempregados

Do total de inquiridos, 83,7% dos adultos estavam empregados, 8,4% estavam desempregados e 7,9% não estavam na fase de emprego. Esta secção descreve brevemente o segmento desempregado da população. Com o estatuto de desempregado, 21% deste segmento recebia dinheiro de um membro do agregado familiar como fonte de rendimento, seguido de 19% com rendimentos provenientes da agricultura de subsistência/pequena escala, 17% de membros do agregado familiar que pagavam directamente as despesas deste segmento e 13% deste segmento dependia do salário de um indivíduo com negócio próprio.

A maioria da população desempregada (88%) tinha um rendimento que variava entre 0-5.000 MT por mês, o que é superior à média nacional de 42% da população com um rendimento mensal dentro deste intervalo.



Em termos de acesso a serviços financeiros, apenas 14% do segmento tem uma conta bancária em Moçambique, em comparação com a média nacional de 48% para os adultos, enquanto 64% da população desempregada tinha uma conta móvel/dinheiro móvel no país, em comparação com a média nacional de 83% para os adultos.

Figura 334: Fontes de rendimento - Desempregados



Figura 335: Posse de seguro em Moçambique (%) para desempregados

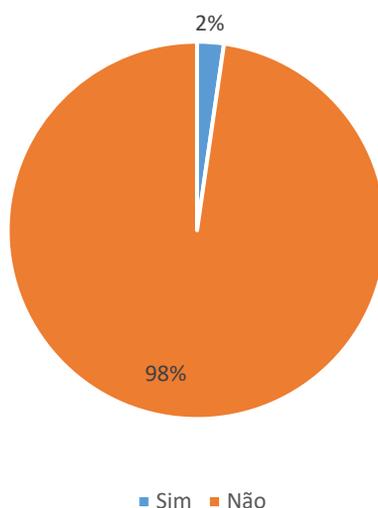


Figura 337: Percentagem de inquiridos que têm conta bancária em Moçambique para Desempregados

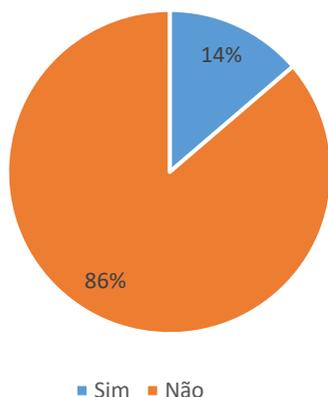
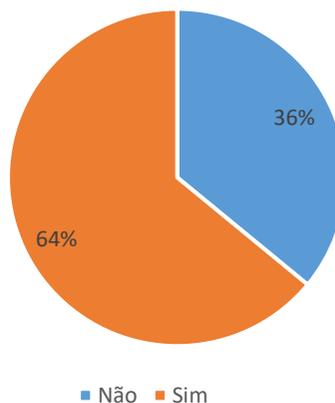


Figura 336: Inquiridos com conta móvel/conta de telemóvel/dinheiro móvel em Moçambique (%) para Desempregados



Além disso, apenas 2% da população desempregada possuía produtos de seguros, em comparação com a média nacional de 17% para os adultos.

No que diz respeito à poupança, apenas 26% da população desempregada afirma ter poupado dinheiro, em comparação com a média nacional de 38% para os adultos. A maioria, 52%, poupava em casa, seguida de 16% numa associação comunitária, 13% num banco, 12% com familiares/amigos e 10-11% em grupos de poupança/clubes/colectores.

Entre os indivíduos desempregados que pouparam nos últimos 12 meses, a maioria (71%) poupava dinheiro em casa ou na carteira, seguindo-se 49% dos desempregados que pouparam através de contas de moeda electrónica. Além disso, 35% pouparam em grupos de poupança informais. Para os que poupam, cerca de 51% dos desempregados poupam para fins de emergência, seguidos de 33% para as despesas quotidianas do agregado familiar e 20% para necessidades pessoais. Apenas 6% poupam para iniciar um novo negócio e 11% para expandir os negócios existentes.

Figura 338: Percentagem da população desempregada que poupou nos últimos 12 meses

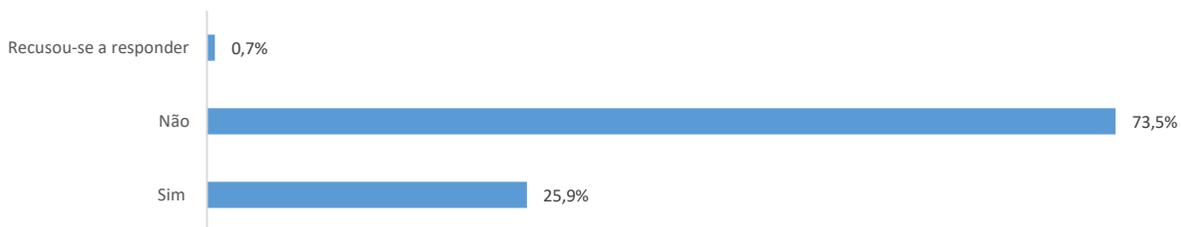
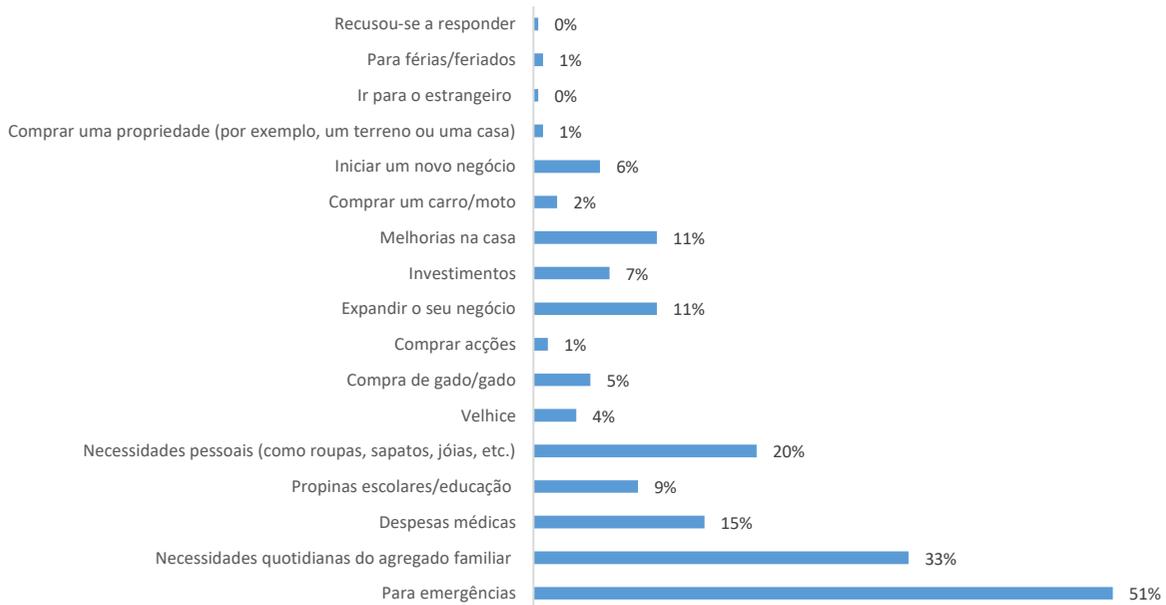


Figura 339: Razões para poupar dinheiro para os desempregados



Apenas 11% da população desempregada tinha contraído empréstimos nos últimos 12 meses, em comparação com a média nacional de 20% para os adultos. O montante de dinheiro emprestado situava-se entre 0-5.000 MT para 87% dos desempregados que contraíram empréstimos. A percentagem de pessoas que conseguiram pedir emprestado e o montante emprestado reflectem a sua situação económica e financeira actual.

A finalidade do empréstimo está relacionada com a situação de desemprego, tendo 30% dos desempregados contraído empréstimos para satisfazer as suas necessidades de alimentação/vestuário, 19% para fazer face a despesas médicas, 17% para pagar as suas contas e 14% para investir nos seus negócios.

Entre os devedores desempregados, 7% contraíram um empréstimo especificamente para comprar casa, o que indica a sua aspiração à casa própria, apesar da sua actual situação económica. Além disso, 6% dos devedores desempregados utilizaram empréstimos para renovar as suas casas, possivelmente para melhorar as suas condições de vida ou aumentar o valor da sua propriedade. Estas estatísticas sublinham a importância das decisões financeiras relacionadas com a habitação entre os desempregados, realçando a sua determinação em investir nos seus espaços de vida.

Figura 340: População desempregada que pediu dinheiro emprestado nos últimos 12



Figura 341: Montante emprestado pelos desempregados (%)

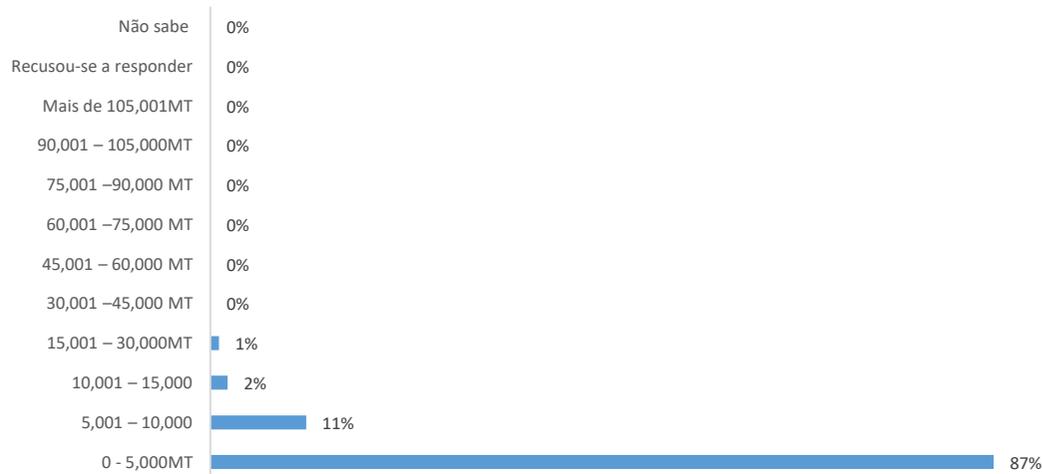
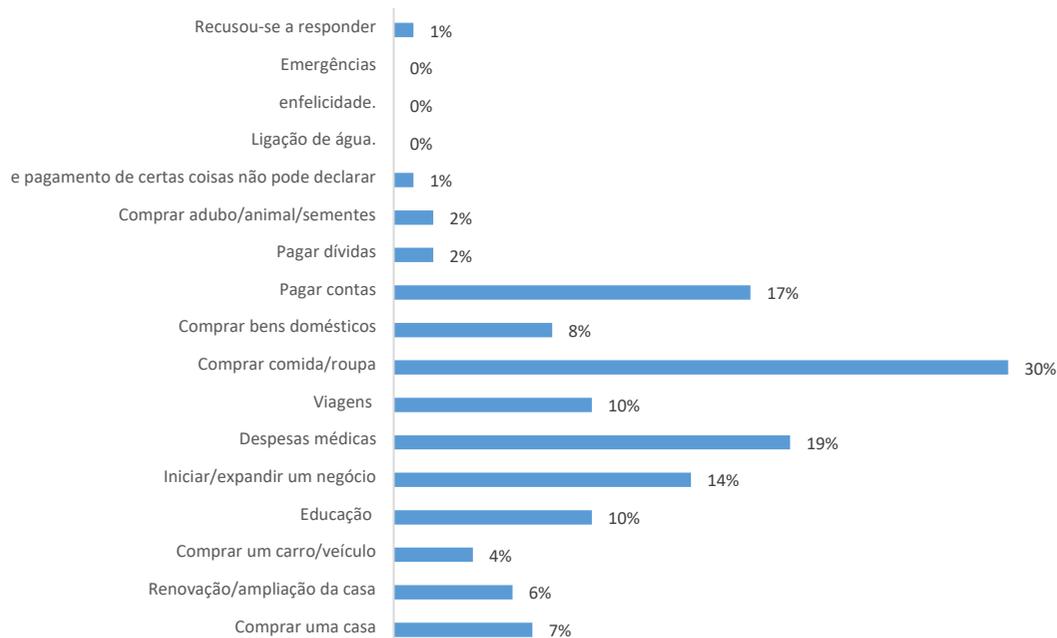


Figura 342: Objectivo da contração de um empréstimo



Mais da metade dos desempregados inquiridos (54%) discordam ou discordam totalmente que estão satisfeitos com a sua situação financeira actual. Apenas 22% concordaram ou concordaram totalmente com esta afirmação. Em termos de autoavaliação dos conhecimentos gerais sobre questões financeiras em comparação com os outros, 51% da população desempregada classificou-se como bastante baixa ou

muito baixa. Apenas 14% se classificaram como bastante elevados ou muito elevados, e 24% classificaram-se como médios.

Figura 343: Conhecimentos dos inquiridos desempregados sobre questões financeiras

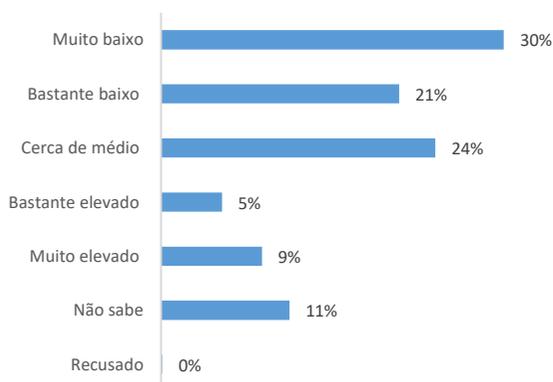
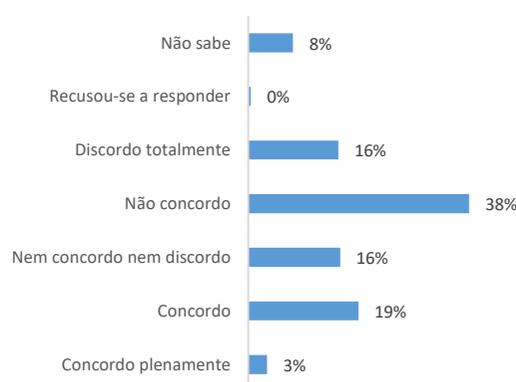


Figura 344: Nível de satisfação do segmento dos desempregados com a situação financeira actual

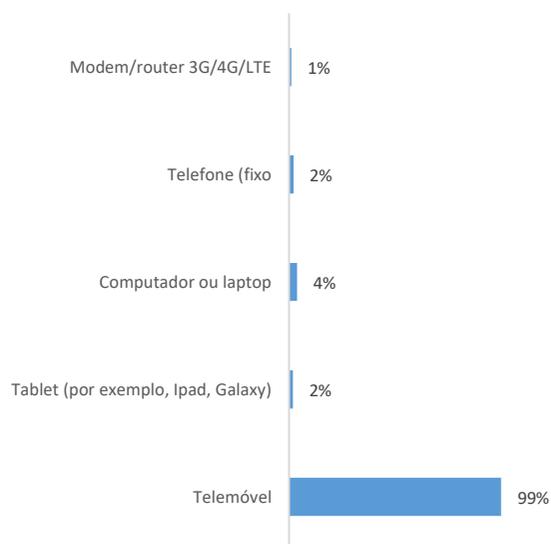


Mais de 99% da população desempregada tinha telemóvel, o que se assemelha ao segmento dos jovens. Dos que possuíam telemóveis, 61% tinham telemóveis básicos, capazes apenas de fazer chamadas de voz ou enviar SMS, e 30% dos desempregados proprietários de telemóveis tinham smartphones.

Com menos acesso a serviços financeiros baseados na tecnologia, mas com todos eles a possuírem telemóveis, 79% do segmento dos desempregados dependiam de recomendações de familiares e amigos e eram significativamente influenciados por eles para tomar decisões sobre produtos financeiros, enquanto 43% deles também recorriam a fontes especializadas de comparação de produtos ou de

Figura 346: Tipos de telemóveis que os desempregados tem orientação para a melhor compra.

Figura 345: Bens electrónicos que os desempregados tem



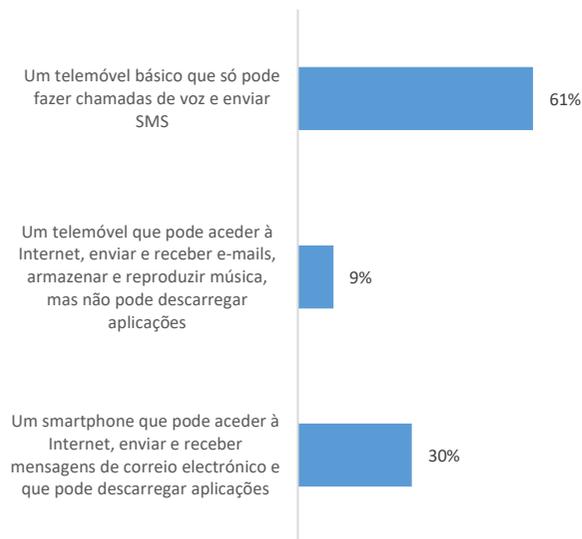
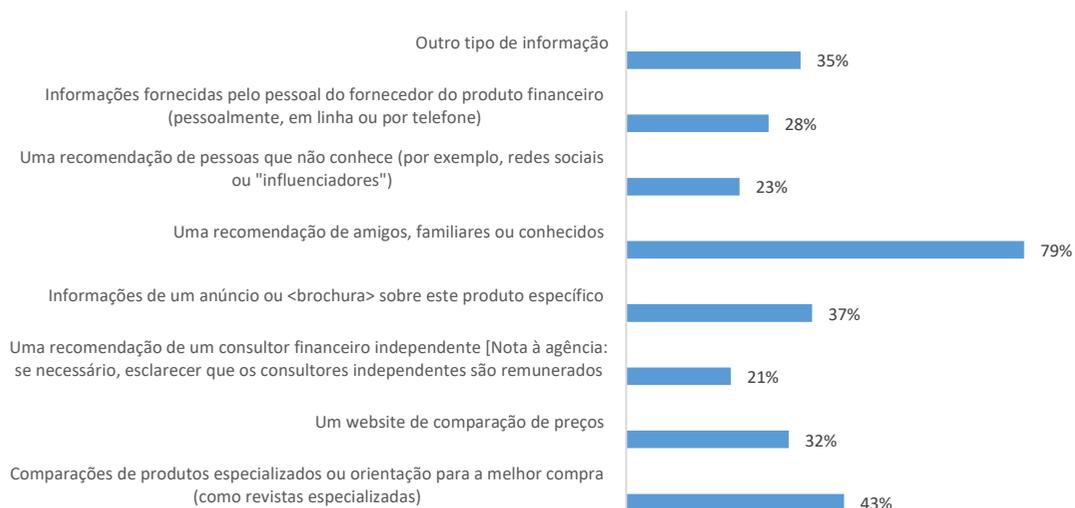


Figura 347: Fontes que influenciam significativamente a decisão dos inquiridos desempregados sobre a escolha de produtos financeiros em Moçambique (%)



No que diz respeito às decisões de gestão do dinheiro, 69% dos adultos desempregados afirmaram que tomam decisões quotidianas de gestão do dinheiro, embora apenas 36% tenham concordado ou concordado fortemente com a afirmação de que fazem regularmente orçamentos para o dinheiro.

Apenas 35% do segmento dos desempregados conseguiram pagar as suas contas a tempo, sendo que 24% declararam que raramente ou nunca conseguiram pagar as suas contas a tempo.

Metade (48%) do segmento dos desempregados declarou sentir-se confortável ou muito confortável em tomar decisões financeiras sozinho, enquanto 18% declarou sentir-se muito desconfortável em tomar decisões financeiras sozinho.

Figura 349: Frequência com que os inquiridos desempregados tomam decisões quotidianas de gestão do dinheiro

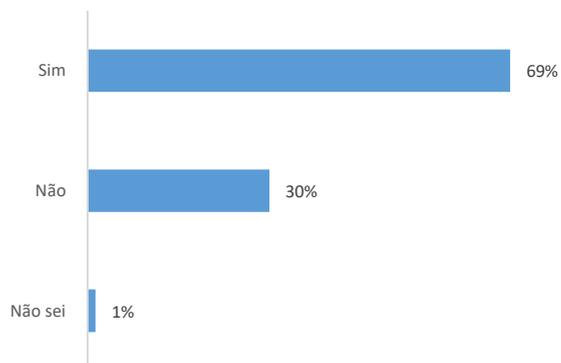


Figura 348: Desempregados inquiridos que cumprem o orçamento regularmente

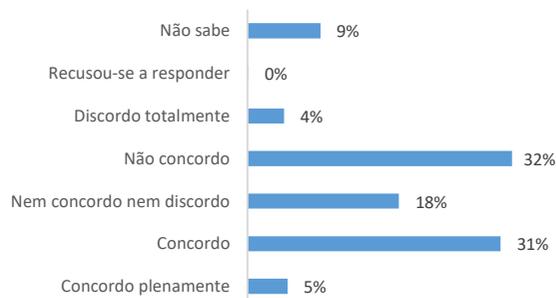


Figura 351: Grau em que os inquiridos desempregados se sentem à vontade para tomar decisões financeiras sozinho



Figura 350: Desempregados inquiridos que cumprem o orçamento regularmente



## G6 Mulheres e Jovens - Recomendações para acelerar a literacia financeira

Em média, em toda a amostra, a população masculina (adultos com mais de 15 anos) tem, estatisticamente, melhores resultados globais de literacia financeira - conhecimento, comportamento e atitude. Esta diferença, embora não seja estatisticamente significativa, fornece razões para acelerar a literacia financeira de segmentos específicos, sobretudo mulheres e jovens.

É necessário que as agências governamentais, os doadores e as associações industriais envolvidas no trabalho com estes segmentos apoiem a educação financeira dirigida a estes segmentos. O sector

financeiro poderia também desempenhar um papel importante na facilitação da educação financeira com programas especiais dirigidos às mulheres e às empresas de jovens e às profissões agrícolas.

A educação financeira para este grupo deve centrar-se na orçamentação básica, no planeamento, na poupança e no crédito. Ao abordar a questão do crédito, devem ser realçados tanto os benefícios e as fontes de crédito produtivo (por exemplo, para fins agrícolas e empresariais), como os riscos e as armadilhas do crédito, em especial do crédito ao consumo.

Os termos e conceitos financeiros não são facilmente traduzidos para as línguas locais. Dados os níveis gerais de literacia em Moçambique, será mais impactante para qualquer programa de educação financeira ser desenvolvido em termos da língua local para alguns dos termos e conceitos financeiros. A utilização dos meios de comunicação social, complementada por outros canais de comunicação social, pode ser recomendada como canal para a divulgação da educação financeira. É também importante integrar programas de educação financeira em alguns dos programas de desenvolvimento em Moçambique que oferecem rendimentos em dinheiro, especialmente para atingir os segmentos vulneráveis.

O Sistema Nacional de Educação (SNE) já incluiu conteúdos de literacia financeira no currículo do ensino primário em colaboração com o Banco de Moçambique, Instituto de Supervisão de Seguros, Bolsa de Valores de Moçambique e outros. Actualmente, o Ministério da Educação e Desenvolvimento Humano está a preparar a incorporação de conteúdos de literacia financeira no currículo do ensino secundário. Esta iniciativa visa avaliar e explorar maneiras de aprimorar ainda mais as actividades de transacção financeira para os alunos mais jovens, com o objectivo de incutir atitudes e comportamentos saudáveis desde as fases iniciais de desenvolvimento.

A resiliência financeira elevada está associada a pontuações altas em todos os segmentos relacionadas com a literacia financeira. Por conseguinte, é de suma importância enfatizar o aspecto da poupança e da capacidade de atender a necessidades emergenciais no que diz respeito ao comportamento e à atitude financeira deste grupo. Ter conhecimentos financeiros sólidos sobre juros básicos, capitalização e diversificação dos riscos é particularmente crucial para esse segmento, pois isso permite que eles tomem decisões informadas sobre o uso de produtos de poupança e de crédito. Portanto, é essencial fornecer mais orientação e educação financeira sobre esses aspectos para promover a literacia financeira e, conseqüentemente, a inclusão financeira desse grupo-alvo.

Os produtos ou serviços não bancários, especialmente a moeda electrónica, estão a impulsionar a inclusão financeira formal. Sendo este um dos principais motores, o acesso e o uso de produtos personalizados para os segmentos das mulheres e dos jovens devem ser mais explorados, pilotados e implementados pelas partes interessadas do sector financeiro.