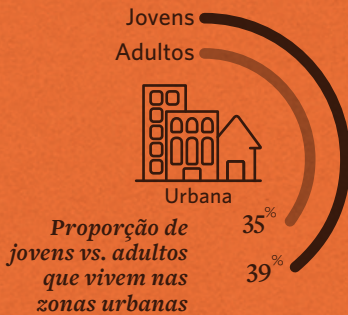


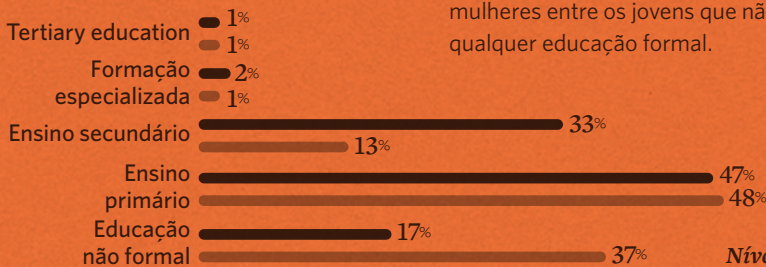


63% da população moçambicana com 16 anos ou mais são jovens (16 a 35 anos)



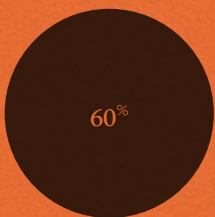
Embora exista uma proporção semelhante de jovens e adultos residentes em zonas urbanas, os jovens das zonas urbanas são quase o dobro (3.5 milhões) dos adultos das zonas urbanas (1.8 milhões).

Os jovens apresentam resultados educacionais (com mais do dobro), do que os adultos com educação secundária e têm uma proporção inferior dos que não possuem nenhuma educação formal.



Níveis de educação entre jovens e adultos

Existe uma diferença de género em relação às mulheres entre os jovens que não possuem qualquer educação formal.



Não vão a lugar nenhum para aconselhamento

- 18% Chefe da aldeia/líder comunitário
- 9% Comité do bairro
- 9% Líder religioso/monge
- 3% Consultor/contabilista familiar
- 3% Académico da comunidade/ ancião local/pessoa com conhecimento na comunidade
- 2% Banco
- 1% Instituição formal não bancária
- 5% Outros

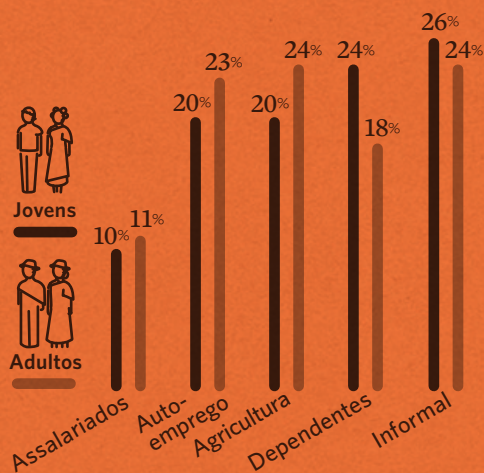
Apenas 3% dos jovens abordam os profissionais para aconselhamento financeiro. O meio mais comum preferido por jovens para obter ou comprar serviços financeiros é a rádio (11%), telemóvel (7%) e por meio de mensagens de texto (5%).

Uma baixa taxa de literacia financeira de jovens e adultos situa-se em 37%. Não se observam grandes diferenças entre os grupos de literacia média e alta.

Fontes de aconselhamento financeiro entre jovens (excepto família/amigos)

Uma proporção significativa dos jovens é dependente.

Quase um em cada quatro jovens depende de assistência dos membros da família, enquanto o emprego formal oferece a maior parte dos jovens um meio de subsistência (26%). Da mesma forma, os adultos dependem muito do emprego informal e da agricultura (ambos 24%) para viverem menos dependentes de outros membros do agregado familiar ou rendimentos (18%). Apesar de a média dos jovens ser mais instruída do que a dos adultos, 10% dos jovens estão formalmente empregados em comparação com 11% dos adultos. No geral, não há grandes diferenças entre jovens e adultos, ambos têm elevadas proporções de rendimentos irregulares e sazonais.



Principais fontes de rendimento por grupo-alvo (%)



Os grupos-alvo são criados usando principalmente fontes de rendimento dos adultos. Isto permite que os grupos homogêneos de adultos sejam analisados e abordados com base na sua principal fonte de subsistência.

Jovens ganham menos do que o grupo-alvo dos adultos que trabalham por conta própria, informais e dependentes.

Os jovens e adultos formalmente remunerados ganham salários idênticos marcando também o grupo com maior rendimento (média \$115 por mês para jovens) contudo os jovens agricultores ganham mais \$24 do que os adultos agricultores. Em média, os jovens ganham \$39 por mês, o que é ligeiramente inferior a média mensal dos adultos de \$44 por mês. Isto pode ser atribuído ao nível de competências e experiência profissional, bem como ao facto de os adultos terem mais pessoas a contribuir para a sua manutenção como dependentes.

Rendimento médio por principal grupo-alvo

(Taxa de câmbio: 1 USD = 62.65 MZN)

(Taxa média em Dezembro de 2019)

Moçambique

JUVENTUDE



A maioria dos jovens (79%) tem dificuldade em lidar com os compromissos financeiros. Isto compara-se com a proporção ligeiramente mais elevada (81%) de adultos que têm dificuldade em acompanhar os compromissos financeiros. Apesar de um rendimento mensal médio mais baixo entre os jovens, uma proporção ligeiramente mais elevada deles (10%) achou mais fácil acompanhar os compromissos financeiros em comparação com os adultos (7%). Um em cada três jovens tem um baixo nível de literacia financeira.

O nível de posse de identificação formal é mais baixo entre a população jovem.

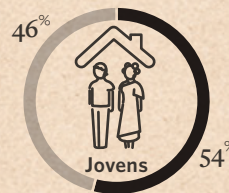
A posse do cartão de eleitor parece mais popular com cerca de 4 em cada 5 jovens tendo um em comparação com o documento de identificação nacional com pouco mais da metade (52%). Em geral, há baixa posse de folha de salário devido à baixa proporção de jovens assalariados. Isto pode revelar-se uma barreira significativa na tentativa de aceder aos serviços financeiros formais.

Um em cada três jovens tem um baixo nível de literacia financeira.

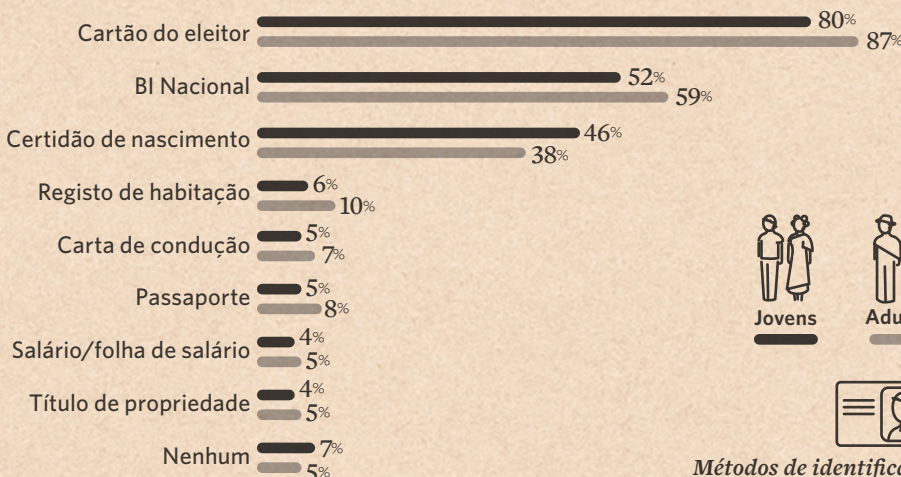
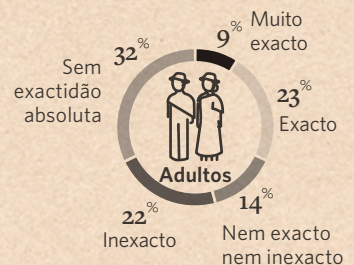
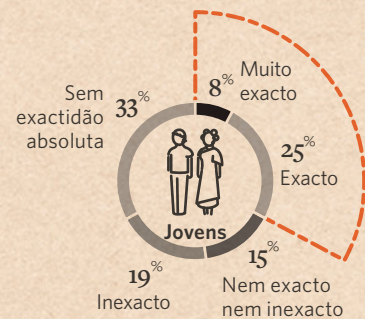
O principal factor determinante é o fraco comportamento financeiro e as percepções exibidas pelos jovens tais como o nível de exactidão na contabilização das despesas mensais. Existem geralmente diferenças mínimas entre os jovens e adultos em termos de conhecimento financeiro, embora os jovens mostrem uma proporção ligeiramente mais elevada dos que têm um conhecimento financeiro elevado (30%).

54% dos jovens são chefes de família em comparação com 80% dos adultos.

69% dos jovens são casados, um em cada 4 jovens é solteiro.



Dois em cada cinco jovens contabilizados com exactidão para o rendimento mensal pessoal. Esta é provavelmente a proporção envolvida nos segmentos de emprego formal e de auto-emprego.



Exactidão na contabilização das despesas mensais pessoais

RÁDIO É O MAIS
ACESSADO MEIO E
PLATAFORMA DE
COMUNICAÇÃO



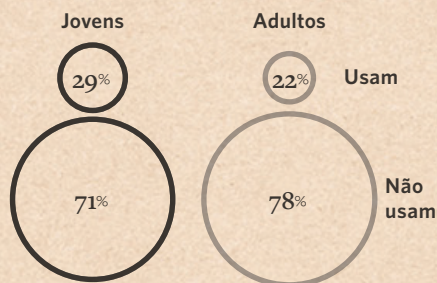
Acesso dos Jovens às Infraestruturas

A juventude moçambicana demora em média mais de 85 minutos para chegar a uma agência bancária, ATM ou Instituição de Micro-finanças. Leva quase duas horas para chegar aos correios para todos os adultos. Não há grandes diferenças no tempo médio que dura para diferentes pontos de acesso entre jovens e adultos. As infraestruturas menos acessíveis entre todos os adultos são os pontos de serviços financeiros, enquanto os mais acessíveis são os agentes de dinheiro móvel e os mercados.

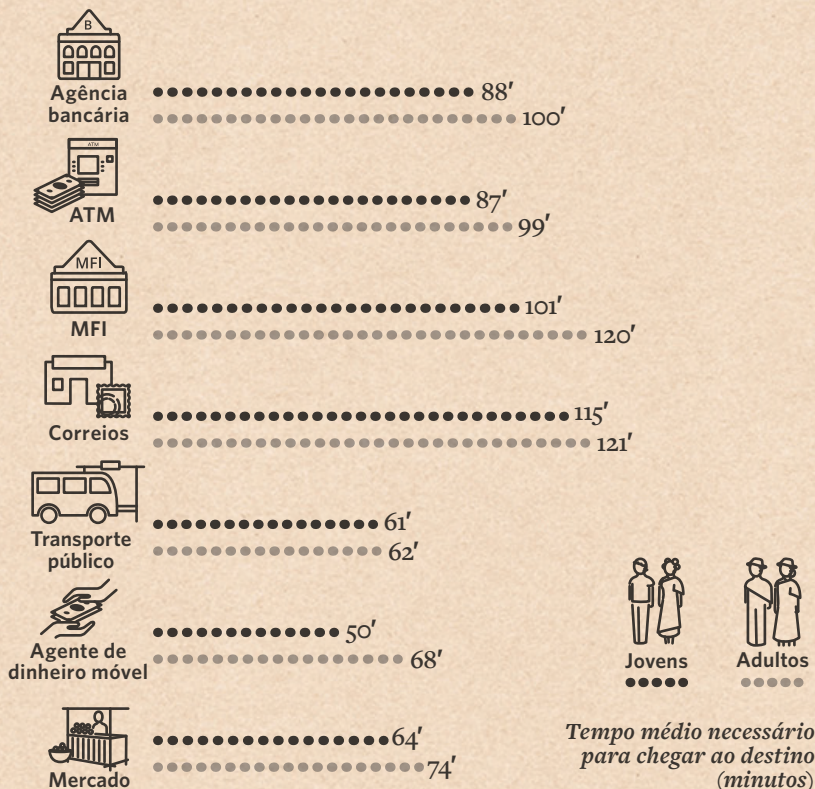
A juventude moçambicana mostra uma preferência pelo uso da tecnologia para mídia e comunicação. Geralmente, os jovens têm uma maior utilização ou posse de rádio e televisão. A utilização regular de telemóveis é elevada para os jovens, especialmente para telefones básicos com 86% de utilização regular. Informação financeira veiculada através da rádio e do telefone chegaria a um público mais elevado de jovens.

A posse de telemóveis entre jovens (56%) é ligeiramente elevada em relação a dos adultos (52%). A consideração dos telemóveis como um meio de acesso aos meios de comunicação pode ser útil.

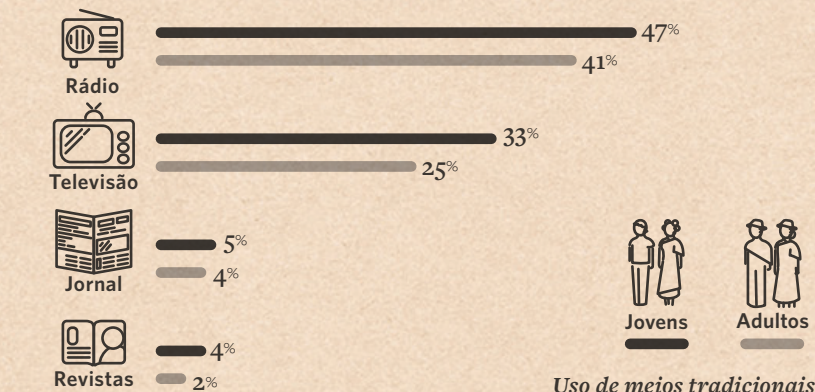
Cerca de dois em cada cinco jovens (42%) são financeiramente excluídos. Esta proporção é inferior à dos adultos (49%), mas



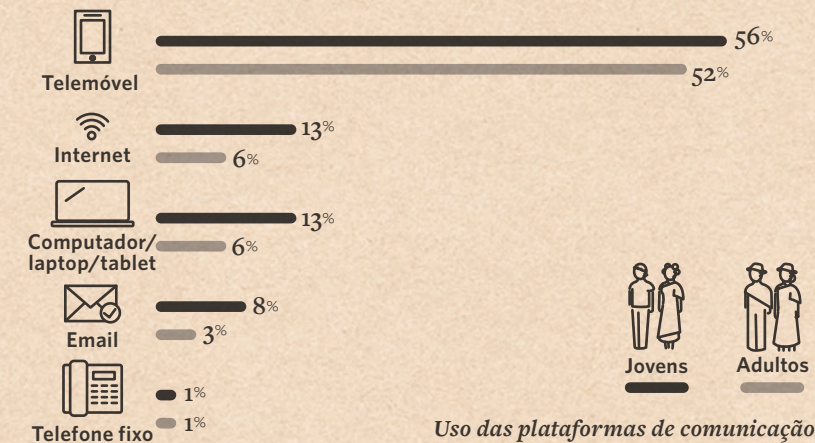
Utilização do dinheiro móvel



Tempo médio necessário para chegar ao destino (minutos)



Uso de meios tradicionais



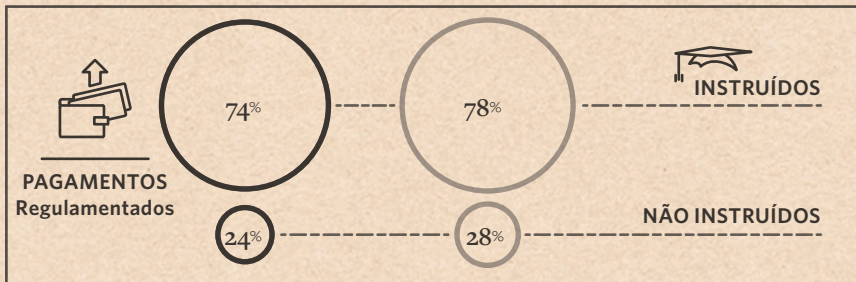
Uso das plataformas de comunicação



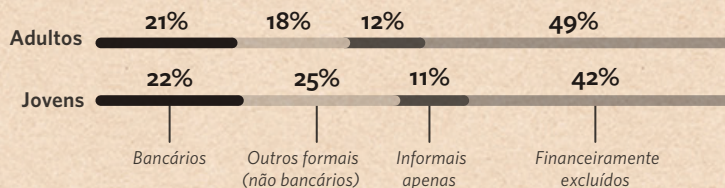
Jovens



Adultos



Níveis de educação e uso de produtos formais



Vertente de acesso financeiro

em números absolutos há mais jovens (3.8 milhões) que são excluídos do que os adultos (2.6 milhões). O acesso financeiro regulamentado entre os jovens é ligeiramente superior a 47% em comparação com 39% dos adultos. Entre os jovens, os que têm entre 16 e 20 anos são mais excluídos financeiramente (45%) em comparação com os que têm entre 21 e 35 anos (42%). Isto pode ser atribuído ao facto de os jovens serem menos activos economicamente e também serem em grande parte dependentes. Além disso, a regulamentação não permite que jovens com menos de 20 anos abram uma conta bancária. Há necessidade de as instituições financeiras oferecerem contas de baixo custo com requisitos mais baixos.

A educação desempenha um papel nos níveis de acesso aos serviços financeiros formais. 77% dos jovens instruídos têm

serviços financeiros formais contra 28% de jovens não instruídos. Isto pode ser explicado pelas perspectivas de emprego que vêm com níveis de escolaridade mais elevados. Ao olhar entre os grupos instruídos de jovens e adultos, nota-se uma pequena diferença no uso de produtos formais. 79% de adultos instruídos têm/usam serviços financeiros formais em comparação com 77% dos jovens instruídos.

Uso exclusivo de serviços financeiros informais é mais elevado entre jovens não instruídos (14%) contra 5% de jovens instruídos. O mesmo aplica-se

aos adultos instruídos que usam apenas serviços informais (13%) em comparação com os 4% dos adultos instruídos. Em ambos os grupos etários, os não instruídos demonstram maior dependência dos serviços financeiros informais, tendo os

instruídos maior dependência dos produtos financeiros regulamentados.

Uma proporção menor de jovens (4%) contrai empréstimos nos bancos e instituições financeiras formais. 9% dos jovens instruídos contraem empréstimos nas instituições financeiras versus 14% dos adultos instruídos. O uso de fontes de crédito informais, tais como financiadores, não é muito popular, tanto entre os jovens como entre os adultos com baixo uso deste mecanismo (ambos 3%). Em geral, o uso de crédito parece ser baixo.

A penetração de produtos bancários e outros produtos formais (não bancários) está a melhorar entre os jovens. Uma proporção mais elevada de jovens (22%) usa bancos contra 21% dos adultos com acesso aos bancos. 44% dos jovens usam dinheiro móvel, MFI, e outros produtos formais (não bancários) (actualmente usados), sendo mais elevado que os adultos (44%).

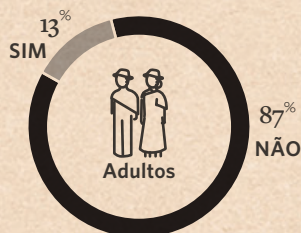
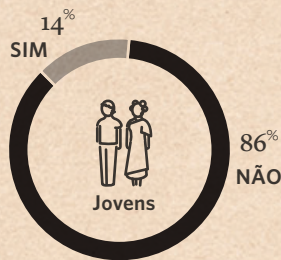
O principal produto que impulsiona a população com acesso aos bancos entre os jovens é a conta corrente/à ordem (20%) e conta salário (22%). Há uma baixa penetração dos serviços bancários móveis entre a população com acesso aos bancos com 11% dos jovens.

Da mesma forma para os adultos, o produto mais popular que impulsiona o acesso aos bancos é também a conta corrente/à ordem (26%) e conta salário (31%).



Uso do dinheiro móvel

Tem havido uma enorme melhoria desde 2014 de uso de dinheiro móvel. Uma maior consciência sobre os benefícios de uso do dinheiro móvel entre os jovens pode também impulsionar o uso do dinheiro móvel, uma vez que é mais acessível. Dos jovens que não usam dinheiro móvel, a falta de informação sobre o dinheiro móvel (13%) foi a barreira mais comum entre os jovens e por não terem dinheiro para enviar ou receber (8%), falta de agentes na sua área (5%), entre outros.



Os maiores riscos entre os jovens que experimentaram alguma forma de risco que pode ser segurado no passado são:

- Grandes doenças que necessitam de tratamento - 21%
- Morte - 26%

Apesar de um em cada quatro jovens adultos ter sofrido por doença ou morte de um membro do agregado familiar (incluindo o principal responsável pela renda), 86% dos jovens não têm conhecimento do termo seguro (assim como 87% dos adultos).

O conhecimento sobre os serviços de seguros, particularmente produtos de baixo custo destinados aos pobres e aos jovens, precisa de ser disseminado.

19% dos jovens também sofreram de riscos relacionados com a agricultura, embora apenas 11% de todos os jovens estejam formalmente segurados. Um em cada cinco jovens depende da agricultura para a sua subsistência, no entanto os mecanismos utilizados principalmente para mitigar os riscos agrícolas estão a vender algo, a cortar nas despesas ou a não fazer nada.

Conhecimento do seguro (%)

	Jovens	Adultos	Todos
Crédito			
Regulamentado	4%	4%	4%
Não regulamentado	3%	3%	3%
Família e amigos	2%	2%	2%
Pagamentos			
Regulamentados	42%	35%	40%
Não regulamentados	3%	4%	4%
Família e amigos	3%	4%	3%
Seguro			
Regulamentado	11%	10%	11%
Não regulamentado	8%	8%	8%
Poupança			
Regulamentada	7%	7%	7%
Não regulamentada	29%	24%	27%
Poupança em casa	34%	28%	32%

A tabela à esquerda resume o uso dos serviços financeiros pelos jovens versus uso pela população adulta.

Não existem grandes diferenças entre os dois grupos no que diz respeito ao acesso regulamentado e não regulamentado ao crédito. A população jovem tem maior acesso aos pagamentos e seguros regulamentados do que a população adulta. Não existem diferenças significativas na utilização de pagamentos não regulamentados e produtos de seguros, com excepção dos produtos de poupança que mostram uma maior utilização em comparação com os adultos. Existem mais poupanças informais de jovens do que as que utilizam canais formais. Geralmente, o crédito e os seguros mostram áreas de baixa utilização.

As contas de poupança de baixo custo e a educação financeira são fundamentais para os jovens.

Uma vez que mais jovens estão principalmente envolvidos na poupança através de mecanismos informais e em casa, há necessidade de compreender o uso de grupos informais de poupança (principalmente xitiques). A oferta de educação financeira sobre os benefícios de serviços formais versus serviços informais também ajudará a transformar o seu comportamento financeiro e a sua escolha. O uso de serviços informais não se limita apenas à educação financeira, mas também ao custo, conveniência, estímulos sociais, e questões de acesso às instituições formais. Os serviços de dinheiro móvel também podem ser adaptados à medida das necessidades dos jovens e oferecer poupanças com juros pagos sobre os saldos das carteiras como o meio de transacções.

Desenvolvimento de pequenas e médias empresas - os jovens têm a maior parte da força de trabalho activa e uma elevada proporção de dependentes (24%).

A fim de transformar as empresas em áreas produtivas, o crescimento do emprego torna-se viável através do desenvolvimento do sector das pequenas e médias empresas. Os jovens obtêm principalmente um rendimento deste sector, sendo que 1 em cada 5 jovens depende do auto-emprego. O envolvimento das necessidades destes jovens e a criação de empresas e explorações agrícolas firmes e orientadas para o empreendedorismo serão fundamentais para expandir o acesso ao emprego de outros jovens dependentes, envolvidos em sectores informais e na agricultura não comercial.

Uso de serviços financeiros entre jovens e adultos em Moçambique



Cenários de dados por país

Os cenários de dados por país são um subconjunto do maior Inquérito FinScope aos Consumidores, com os dados e os conhecimentos apresentados nos cenários a serem desenhados e resumidos a partir do inquérito representativo da FinScope a nível nacional para esse país. (Mais informações e dados sobre FinScope podem ser obtidos a partir do Inquérito FinScope aos Consumidores 2019 completo).

O inquérito FinScope oferece uma compreensão detalhada das características do lado da procura e dos factores explicativos para toda a população adulta. O questionário explorou uma miríade de questões que abrangem: condições de vida, rendimentos e despesas, percepção e atitudes, e barreiras e factores impulsionadores de produtos e serviços financeiros, uso de serviços financeiros (transacções/ pagamentos, poupanças e investimentos, crédito, remessas e seguros). A idade, entre outras variáveis demográficas principais, foi capturada e

ponderada para representar a distribuição etária da população adulta moçambicana.

Isto permitiu a segmentação dos adultos em jovens (aqueles com 35 anos ou menos) e adultos (aqueles com 36 anos ou mais). Poder-se-iam então tirar conclusões sobre as suas percepções, atitudes, comportamento e inclusão financeira. Foi também aplicada uma segmentação da subsistência com base na principal fonte de rendimento do adulto. Os jovens enfrentam desafios significativos e específicos no que diz respeito ao acesso aos produtos e serviços financeiros e ao uso destes instrumentos para contribuir significativamente para as suas vidas. Como tal, este cenário tenta descrever os desafios específicos dos jovens em vários temas emergentes do estudo.

Os cenários específicos por país concentram-se nas áreas que surgiram, durante o processo do inquérito e pesquisa FinScope desse país, como estratégias para intervenções de inclusão financeira. Os detalhes e pontos salientes destacados através dos cenários ajudarão os fornecedores de serviços financeiros a desenvolverem produtos e serviços adaptados para satisfazer as necessidades diferenciais dos segmentos dentro de cada área de foco do cenário.

Publicado em 2021

Sobre FinScope Moçambique

O inquérito FinScope é uma ferramenta de pesquisa que foi desenvolvida pela FinMark Trust. É um inquérito representativo a nível nacional sobre como os indivíduos obtêm os seus rendimentos, e como gerem as suas vidas financeiras.

O inquérito FinScope é dinâmico e o seu conteúdo é avaliado por uma série de intervenientes, incluindo os FSPs, as ONGs e o Governo para assegurar que sejam recolhidos dados mais relevantes sobre os consumidores. Este cenário representa alguns dos principais dados de mercado sobre inclusão financeira, com foco na agricultura.

Para mais informações sobre FinScope Moçambique 2019, por favor contacte:



Esselina Macome

Directora Executiva

Endereço: Av. Armando Tivane. No 849,

Maputo, Moçambique

Skype: esselina.macome03

Telf: (+258) 21 485 955

www.fsdmoc.com



Dr Kingstone Mutsonziwa

kingstonem@finmark.org.za

Sr. Obert Maposa

obertm@finmark.org.za

Telf: +27 11 315 9197

www.finmark.org.za