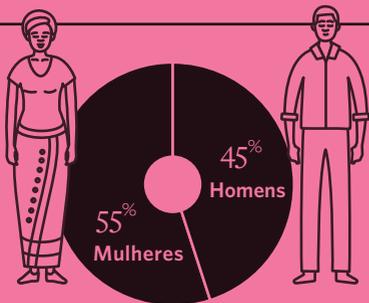
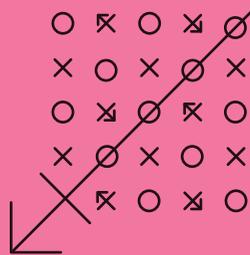
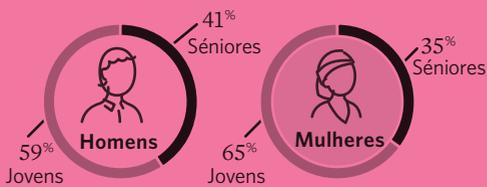


## Mulheres moçambicanas continuam atrás na inclusão financeira em 5 pontos percentuais

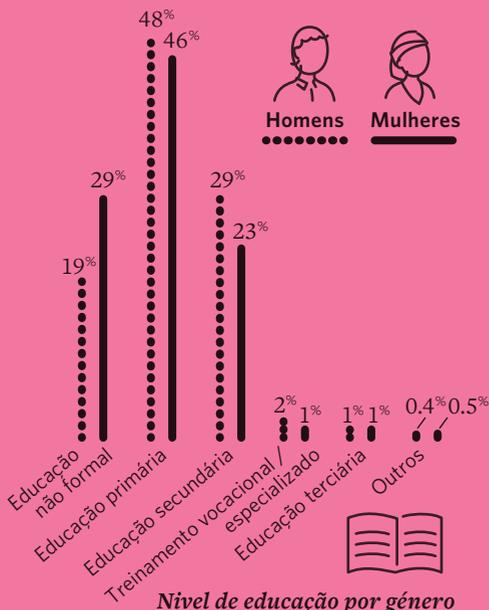


Proporção de género da população adulta



Jovens 15-35 Anos | Séniiores 36+ Anos

Proporção entre jovens e séniiores por género



Nível de educação por género

### As mulheres constituem uma proporção ligeiramente maior (55%) da população adulta moçambicana, cerca de 14,19 milhões.

A maioria das mulheres (65%) são jovens em comparação com homens (59%).

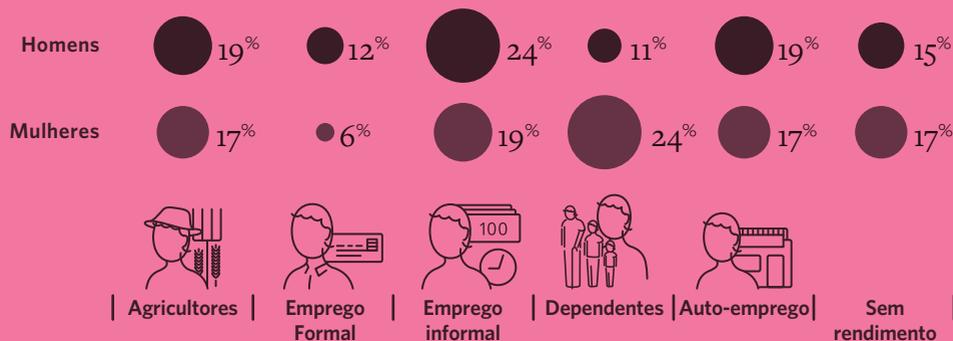
Curiosamente, mais mulheres (39%) vivem em áreas urbanas comparativamente aos homens (35%). A população jovem e de meia-idade é mais propensa a permanecer em áreas urbanas em busca de melhores oportunidades de emprego ou económicas. O perfil da população tem o potencial de ajudar na determinação das necessidades específicas de educação financeira dos consumidores para os vários estratos da sociedade

### A educação é essencial para qualquer tipo de desenvolvimento e abre caminho para melhor oportunidades de emprego e melhorias de vida.

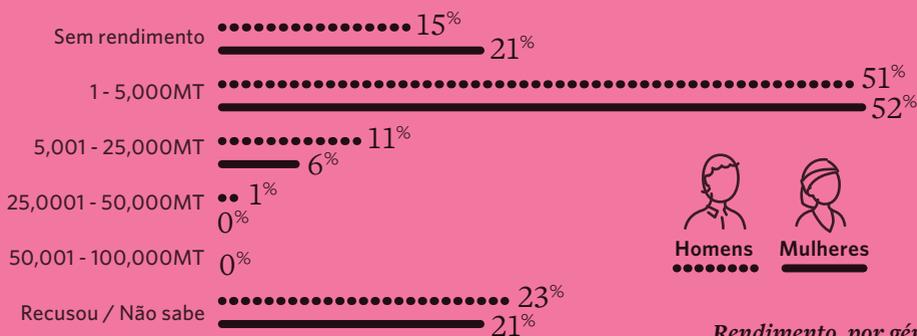
Existem disparidades claras de acesso à educação entre homens e mulheres em Moçambique.

Uma grande proporção de mulheres 29% não possui alguma educação formal em comparação com os homens (19%). Cerca de metade dos adultos moçambicanos alcançou o ensino primário (48% homens vs 45% mulheres), mas esta percentagem cai para 29% e 23% para homens e mulheres, respectivamente, em relação ao ensino médio, indicando que metade da população adulta desiste da escola antes de concluir o ensino secundário e apenas 1% chega ao ensino superior.

Introduzindo a educação financeira nos níveis do ensino primário e secundário poderia ser benéfico no desenvolvimento de habilidades individuais para compreender conceitos e habilidades financeiras para tomar decisões financeiras informadas que são fundamentais na vida e que serão essenciais independentemente de se alguém completa ou não o ensino superior.



### Meios de subsistência da população alvo, por género



### Rendimento, por género

**Tanto homens como mulheres dependem principalmente de emprego informal que é grandemente impulsionado por pequenos trabalhos (24% homens vs 19% mulheres) para sua sobrevivência.**

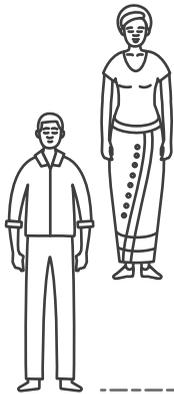
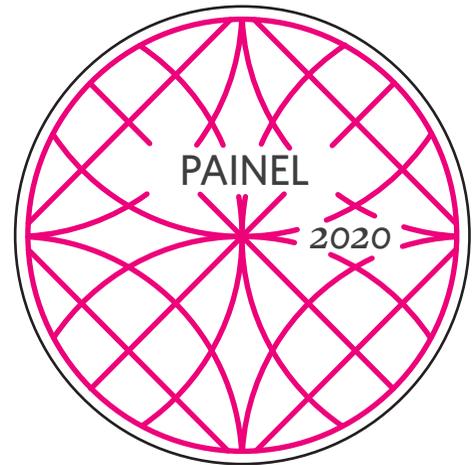
O ramo da agricultura (incluindo aqueles que gerem seus próprios negócios) também empregam uma grande parte da população. As diferenças no acesso à educação entre homens e as mulheres pode estar contribuindo para mais homens com emprego formal (12%) em comparação com mulheres (6%) conduzindo a uma maior percentagem de mulheres dependentes 24% (contra 11% para homens). A conclusão do ensino superior tem um impacto substancial nas perspectivas de emprego e do empreendedorismo que ambos aumentam a capacidade de geração de renda e participação económica.

**A distribuição de renda mostra**

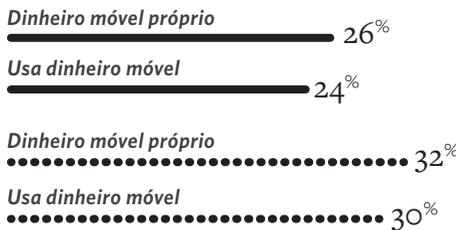
**disparidade favorecendo os homens.** À medida que os níveis de renda aumentam, mais e mais homens têm maiores proporções crescentes de categorias de renda do que mulheres. A percentagem de homens que ganham mais de 5000 MT (80USD) é o dobro das mulheres. De forma alarmante, o número de homens e mulheres que afirmam não ter rendimento é alto para ambas as partes. Aproximadamente 73% das mulheres ganha menos de 5000 MT contra 66% de homens. Baixos níveis de renda podem significar que a maioria dos moçambicanos batalha para atender as suas necessidades diárias.

O contexto acima tem efeito sobre o tipo de produtos financeiros que estão sendo usados tanto para homens como para mulheres.

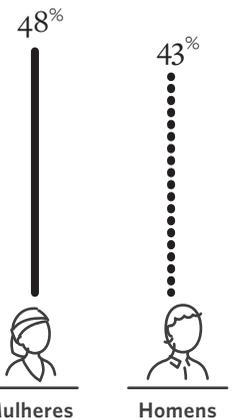
# Moçambique GÊNERO



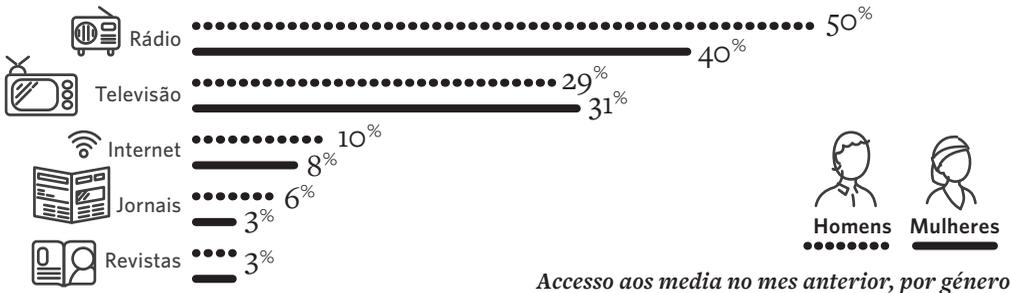
## Pequena proporção de mulheres possui conta de dinheiro móvel.



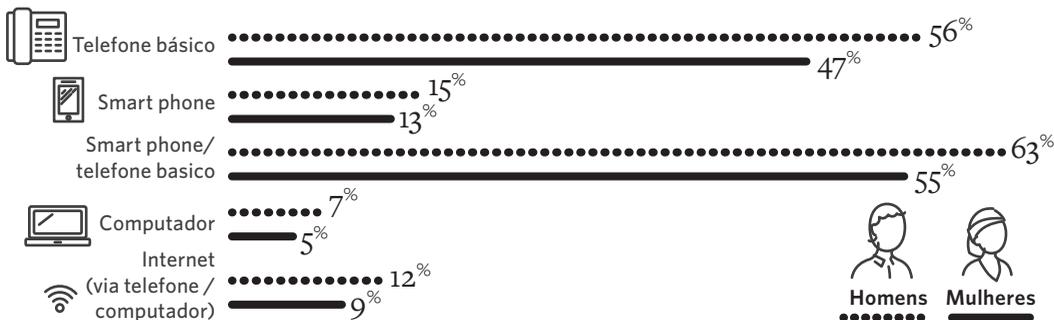
## Contexto do género em Moçambique



O acesso a diversos meios de comunicação informa a estratégia sobre a melhor forma de atingir o público. A rádio é o canal de comunicação mais eficaz para alcançar homens e mulheres, embora a TV seja um pouco mais popular entre as mulheres.



As mulheres ficam atrás na posse ou no uso de dispositivos de comunicação. Existe uma lacuna de género de 8% a favor dos homens no acesso a um telefone (63% dos homens vs 55% das mulheres).

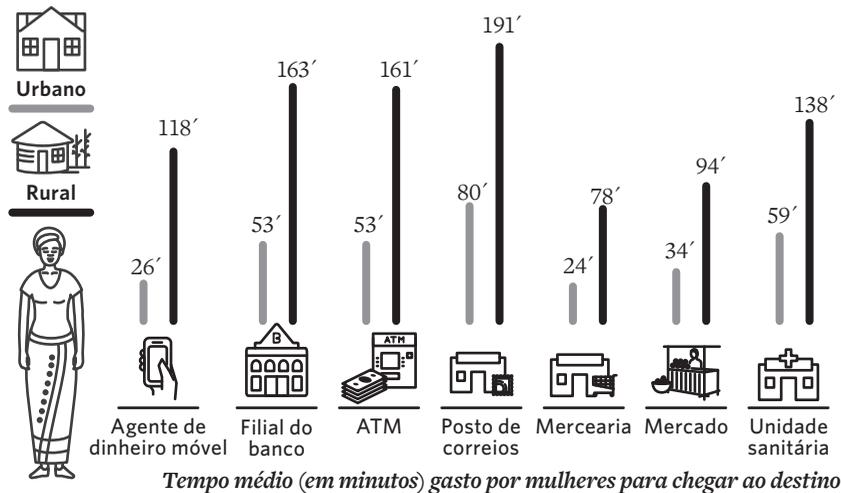


Porém, a população financeiramente excluída diminuiu em 14% pontos percentuais desde 2014 para ambos os sexos, quase metade (48%) das mulheres em Moçambique permanecem financeiramente excluídas em comparação com 43% de dos homens em 2019.

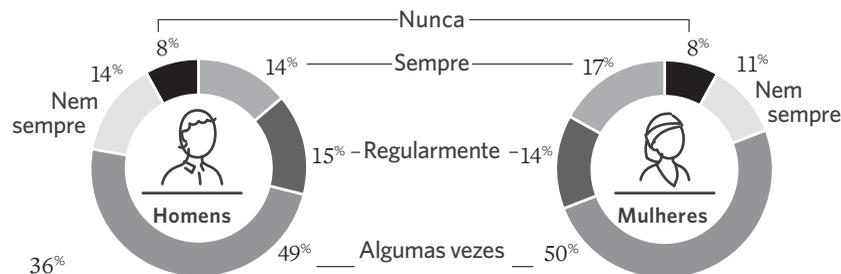
A lacuna persistente de 5% sobre a inclusão financeira total a favor de homens indica a necessidade de produtos femininos sob medida das suas necessidades.

# ACESSO E USO DE SERVIÇOS FINANCEIROS NA PERSPECTIVA DO GÉNERO

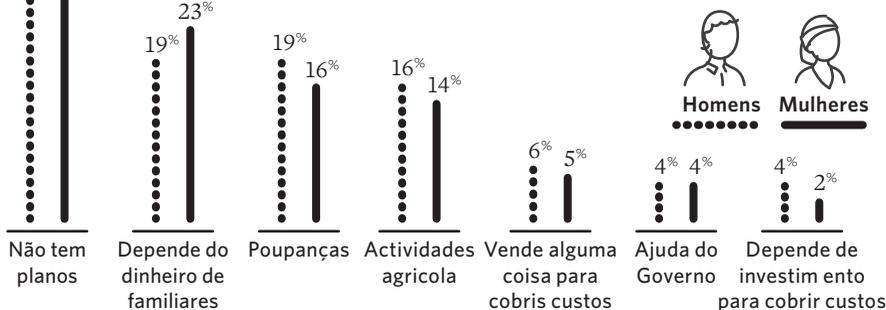
## Infraestruturas de acesso



A proximidade de serviços financeiros dá um indicação de quão perto os serviços estão das pessoas e até mesmo destaca áreas onde o acesso geográfico é limitado. Instalações de dinheiro móvel são as prestadoras de serviços financeiros formais mais próximas enquanto que os menos acessíveis são os correios. A facilidade não financeira mais acessível é a mercearia. Mulheres rurais são obrigadas a viajar longas distâncias a fim de alcançar instituições financeiras bem como instalações médicas. Melhorando acesso físico aos pontos de acesso aos serviços financeiros pode aumentar significativamente a captação de serviços financeiros.



*Frequência com que fica sem dinheiro para satisfazer necessidades, por género*



*Plano para idade avançada, por género*

Em geral as pessoas estão enfrentando dificuldades já que apenas alguns adultos nunca sentiram falta de dinheiro para as necessidades. Alguma proporção de mulheres e homens (80%) ficou sem dinheiro antes da próxima renda. No entanto, mais mulheres (17%) afirmam estar sempre sem dinheiro do que os homens (14%). Isso pode não ser surpreendente, considerando que a maioria das mulheres ganha baixos rendimentos.

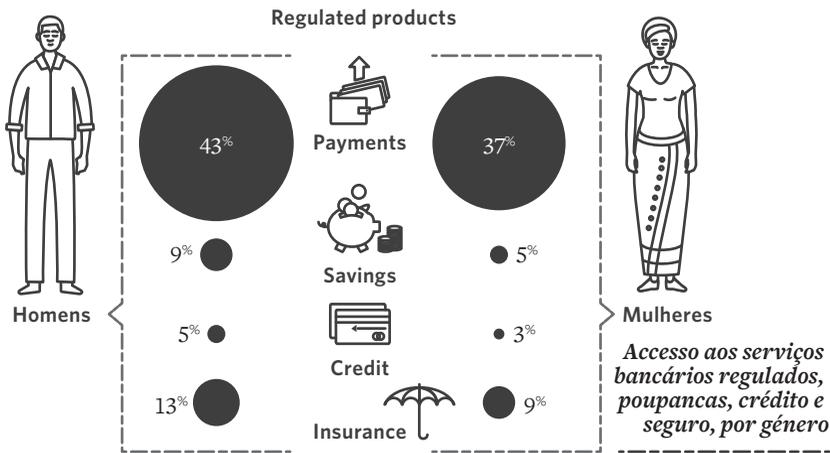
Adultos que não planeiam e não economizam para seu futuro tem mais probabilidade de enfrentar desafios financeiros e viver na pobreza miserável ou ser dependente de outros ou do estado quando a velhice se aproxima. Cerca de um um terço (35 por cento) dos adultos atualmente não tem planos de como eles vão sobreviver quando eles forem velhos.

Muitos adultos não estão envolvidos na articulação de tomada de decisão, apenas 8% das mulheres estão envolvidos na decisão conjunta contra 11% dos homens. Tomada de decisão conjunta é considerada boas práticas e deve, portanto, ser encorajada.

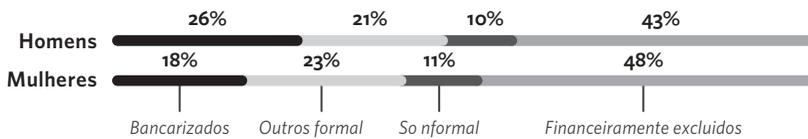
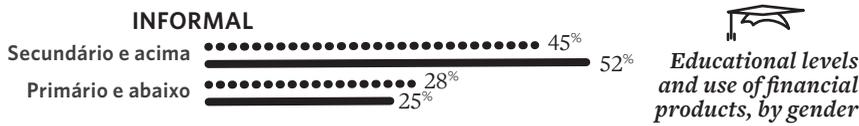
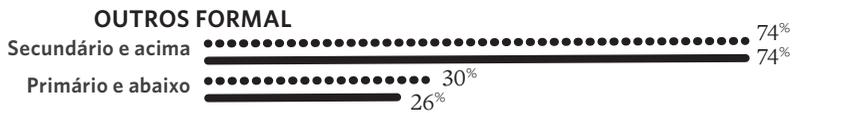
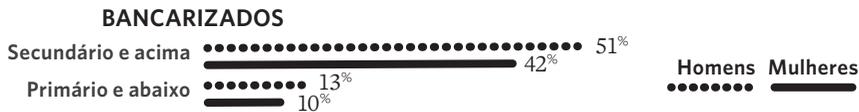
## Inclusão Financeira

A lacuna em termos de género permaneceu inalterado em 5 pontos percentuais a favor dos homens na inclusão financeira total. A lacuna aumenta ainda mais quando comparamos o uso de conta bancária entre homens e

mulheres - apenas 18% das mulheres têm contas bancárias em comparação com 26% dos homens. A fim de reduzir a lacuna de género, empoderando economicamente mulheres pode levar a mais mulheres a exigir mais produtos financeiros formais como contas bancárias. Outros tipos de adesão formal (não bancária) está impulsionando a inclusão entre homens e mulheres, mostrando o impacto do dinheiro móvel. No entanto, as taxas de exclusão permanecem altas em Moçambique, com mais mulheres (48%) financeiramente excluído contra 43% de homens. Existem sobreposições quando um adulto pode ser contabilizado em mais de um grupo de produtos financeiros com



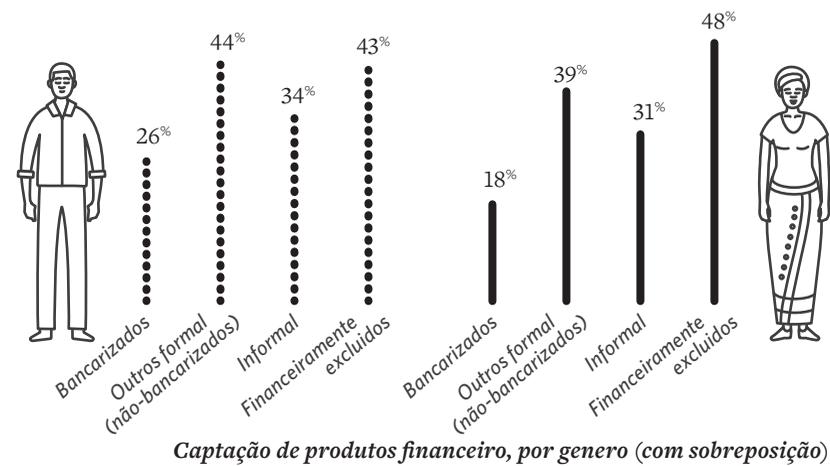
poupanças informais principalmente através de grupos de poupança e em casa. É necessário encorajar tanto os homens como as mulheres para pouparem através das instituições financeiras formais, porque suas economias serão mais protegidas do que investidas no gado, guardadas em casa ou em um lugar secreto. Pode haver uma oportunidade para os provedores dos serviços financeiros também perceberem por que os adultos são atraídos por grupos de poupança ou poupança em casa. Produtos desenhados para seguir de perto os mecanismos informais de poupança, provavelmente atrairiam mais adultos para o sector financeiro formal.



**As mulheres estão atrás no acesso a todos os produtos.** Mulheres tendem a ser mais direcionadas para produtos não regulamentados por serem mais fáceis de acessar uma vez que, devido a falta de emprego formal torna difícil para bancos concederem empréstimos, com exceção de dinheiro móvel.

**Vários estudos identificaram a falta de educação básica como um dos factores que inibem a inclusão financeira.**

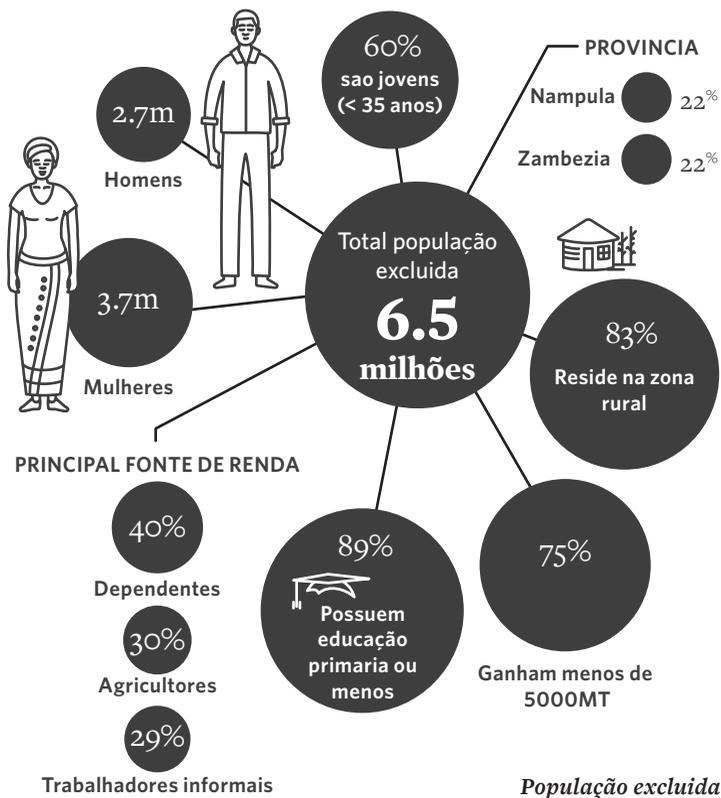
Indivíduos com educação secundária e superior são mais propensos a possuir e usar serviços financeiros formais em comparação com aqueles sem educação. Não há grandes diferenças entre mulheres e homens com educação uma vez que ambos exibiam altos níveis de acesso a produtos financeiros embora as mulheres com educação sejam mais propensas a usar produtos informais (52%) do que homens com educação (45%). No entanto, é entre os sexos que as diferenças de acesso e uso aparecem ser afectadas pelos níveis educacionais. Das mulheres educadas, 74% têm acesso a outros serviços financeiros formais (não bancários) contra 26% das mulheres com menor escolaridade. O mesmo vale também para os homens. Níveis de ensino superior foram associados a níveis mais elevados de acesso a produtos e serviços financeiros.



base nos produtos que eles têm. Essas sobreposições são removidas quando olhando para os strands, o que significa que eles só podem pertencer a uma categoria financeira.

**A economia está impulsionando a inclusão financeira em Moçambique.**

Aproximadamente 42% de mulheres têm poupanças correntes contra 47% de homens. Homens e mulheres fazem



## População excluída

Cerca da metade dos adultos (6,5 milhões), incluindo aqueles que têm entre 16 e 17 anos de idade não usam quaisquer produtos ou serviços financeiros (formal nem informal) para gerir suas vidas financeiras, ou seja, eles são financeiramente excluídos. Se eles poupam, o fazem em casa, e se pedem emprestado, contam com amigos e familiares. As província de Nampula e da Zambézia apresentam os mais altos níveis de exclusão financeira entre homens e mulheres.

Uma visão geral das características dos adultos que não usa mecanismos formais ou informais é enviesado para (grupos vulneráveis):

- Adultos residentes em áreas rurais
- Mulheres
- Principalmente jovens e idosos com 61 anos ou mais;
- Aqueles que obtêm sua renda do setor informal, agricultura, bem como dependentes;
- Adultos sem educação formal

## Recomendações

**O desenvolvimento de pequenas e médias empresas** - as mulheres têm a maior proporção de dependentes. A fim de transformá-los em áreas produtivas, o crescimento do emprego é viabilizado através do desenvolvimento do sector de pequenas e médias empresas. Envolvendo as necessidades dessas mulheres e estabelecer empresas orientadas para negócios e para agricultura serão a chave na expansão do acesso ao emprego para outras mulheres que são dependentes, envolvidos em sectores informais e agricultura não comercial

**Apoie grupos de poupança** a partir de uma perspectiva de formalização, uma vez que um número considerável de mulheres está economizando informalmente.

**Capacite as mulheres** introduzindo programas de desenvolvimento, por exemplo usando grupos de poupança como plataformas para oferecer educação financeira ou programas de geração de renda. Também recomendamos a integração de programas de género em grupos de poupança para atender às normas sociais - o que, por sua vez, capacita as mulheres na tomada de decisões e participação económica

**Ambiente regulatório de capacitação** contínua e introdução de contas de baixo custo direcionados para mulheres e os pobres são de importância suprema.

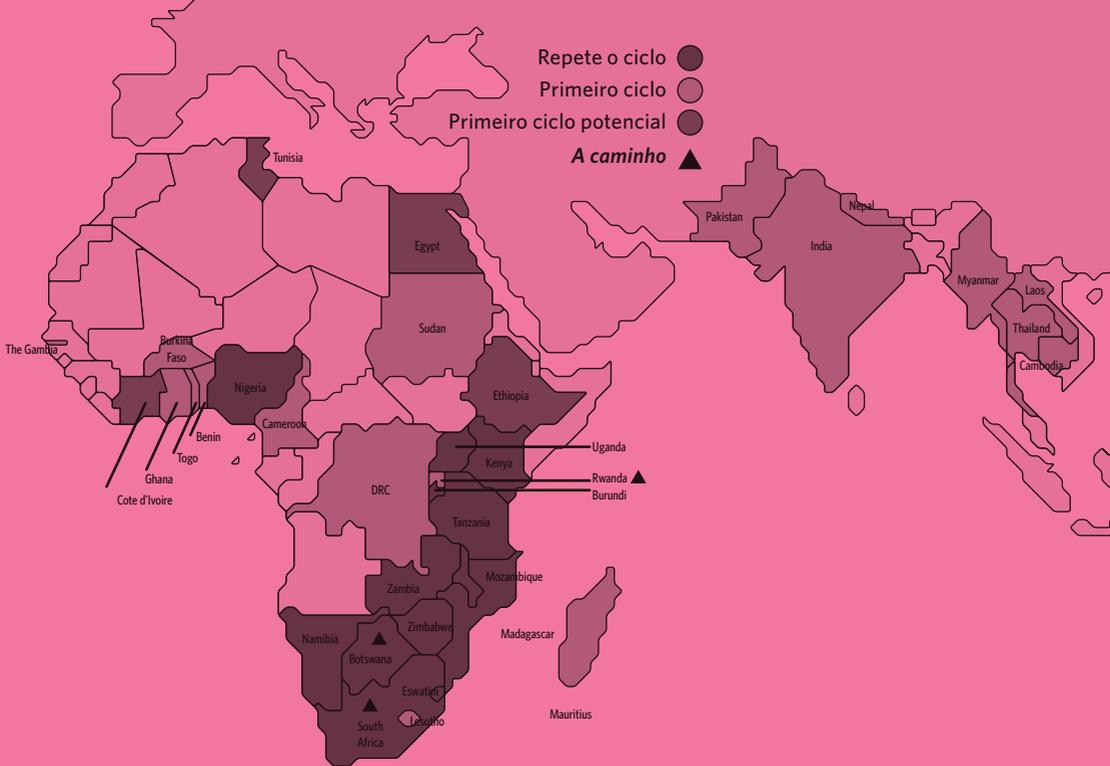
**Divulgação de informações** para apoiar levar a cabo a literacia financeira em Moçambique entre as mulheres é crucial.

**Pesquisa e dados orientados pela demanda** - aprendizagem com outros países são muito informativos e úteis.

*Não regulamentado refere-se a produtos financeiros informais. Poupança e credito desregulado podem ser por meio de ROSCAs ou Xitiques, e pagamentos não regulamentados e seguros podem estar remetendo fundos através de chappa ou tendo cobertura com uma associação funerária ou igreja.*

		Homens	Mulheres	Todos
	Regulamentado	9%	5%	7%
	Não regulamentado	28%	27%	27%
	Em casa	36%	29%	32%
	Não poupa	53%	58%	56%
	Regulamentado	5%	3%	4%
	Não regulamentado	3%	3%	3%
	Famílias e amigos	3%	2%	2%
	Sem empréstimo	91%	94%	92%
	Regulamentado	43%	37%	40%
	Não regulamentado	4%	4%	4%
	Famílias e amigos/próprio	3%	4%	3%
	Sem pagamentos	67%	70%	68%
	Regulamentado	13%	9%	11%
	Não regulamentado	9%	7%	8%
	Sem seguro	80%	86%	84%

**Uso de serviços financeiros entre homens e mulheres em Moçambique**



## Painéis de dados do país

Os painéis de dados dos países são um subconjunto do Inquérito ao Consumidor FinScope de larga escala, sendo os dados e insights apresentados no painéis extraídos e resumidos de inquéritos FinScope nacionalmente representativo para aquele país. (Mais Informações e dados sobre FinScope podem ser obtidos do inquérito ao consumidor FinScope 2019).

O inquérito FinScope fornece uma compreensão detalhada do lado da demanda sobre as características e factores explicativos para toda a população adulta. Contudo, em termos de inclusão financeira de género, constata-se que homens e mulheres têm diferentes necessidades financeiras. É importante obter uma imagem melhor do padrão, promotores e restrições ao acesso

de género e os diferentes usos de produtos e serviços financeiros para homens e mulheres. Uma melhor compreensão das diferenças entre homens e mulheres no sector financeiro pode permitir que os provedores desenvolvam produtos e serviços adaptados para atender suas necessidades diferenciadas.

Os painéis específicos do país concentram-se em áreas que surgiram, durante o processo de inquérito e pesquisa FinScope daquele país, como estratégica para intervenções na área de inclusão financeira. Os detalhes e pontos salientes destacado através dos painéis ajudará ao prestadores de serviços financeiros para desenvolver produtos e serviços adaptados para atender a necessidades diferenciadas de segmentos dentro de cada área de foco do painel.

## Sobre o FinScope Mocambique

O inquérito FinScope é uma ferramenta de pesquisa que foi desenvolvida pela FinMark Trust. É um inquérito nacionalmente representativo de como os indivíduos obtêm suas rendas e como administram suas vidas financeiras.

O inquérito FinScope é dinâmico e o conteúdo é avaliado por um conjunto de partes interessadas, incluindo FSPs, ONGs e Governo para garantir que os dados mais relevantes do consumidor sejam colectados.

Este painel representa alguns dos principais dados de mercado sobre inclusão financeira com foco nas mulheres.

---

**Para mis informacoes sobre FinScope Mocambique 2019 favor contactar:**



### **Esselina Macome**

*CEO - Chief Executive Officer*

Address: Av. Armando Tivane. No 849,

Maputo, Moçambique

Skype: esselina.macome03

Tel: (+258) 21 485 955

[www.fsdmoc.com](http://www.fsdmoc.com)



**Dr Kingstone Mutsonziwa**  
[kingstonem@finmark.org.za](mailto:kingstonem@finmark.org.za)

**Mrs Tabitha Chamboko**  
[tabithac@finmark.org.za](mailto:tabithac@finmark.org.za)

Tel: +27 11 315 9197  
[www.finmark.org.za](http://www.finmark.org.za)