

KULTURA FINANCIARE NË SHQIPËRI:  
REZULTATET E VROJTIMIT PËR  
MATJEN E NIVELIT TË NJOHURIVE  
FINANCIARE TË POPULLATËS, 2011

Kliti Ceca  
Arlinda Koleniço  
Egnis Isaku  
Borana Haxhimusaj\*

11 (70) 2013

MATERIAL DISKUTIM

BANKA E SHQIPËRISË



\* Kliti Ceca, Borana Haxhimusaj - Departamenti i Kërkimeve, Banka e Shqipërisë  
e-mail: kceca@bankofalbania.org, bhaxhimusaj@bankofalbania.org  
Arlinda Koleniço, Egnis Isaku - Departamenti i Marrëdhënieve me Jashtë,  
Integritet Evropian dhe Komunikimit, Banka e Shqipërisë  
e-mail: akolenico@bankofalbania.org, eisaku@bankofalbania.org

Autorët falënderojnë kolegët e Njesisë së Edukimit Financiar pranë Banca d'Italia,  
për mbështetjen e dhënë në realizimin e këtij vrojtimi.

Pikëpamjet e shprehura në këtë material diskutimi janë të autorëve dhe jo  
domosdoshmërisht shprehin pikëpamje të Bankës së Shqipërisë.

## PËRMBAJTJA

<i>Abstrakt</i>	5
1. <i>Hyrje</i>	6
2. <i>Seksioni I - Metodologjia dhe analiza e zgjedhjes</i>	9
3. <i>Seksioni II - Përfshirja financiare</i>	20
4. <i>Seksioni III - Njohuritë financiare</i>	33
5. <i>Seksioni IV - Sjelljet financiare</i>	48
6. <i>Seksioni V - Qëndrimet financiare</i>	79
7. <i>Përfundime</i>	88
<i>Aneks</i>	94
<i>Literatura</i>	100
<i>Pyetësori</i>	101



## ABSTRAKT:

Në krijimin dhe përshtatjen e programeve edukuese, rol të rëndësishëm luan edhe identifikimi i mangësive dhe gjetja e mënyrave të duhura për një përqsasje sa më eficiente ndaj nevojave reale të publikut. Për herë të parë në vendin tonë, këtë informacion e ofrojnë të dhënat e marra nga "Vrojtimi për matjen e kulturës financiare të popullatës, 2011", i cili ishte një ndër aktivitetet e parashikuara në kuadër të projektit të binjakëzimit mes Bankës së Shqipërisë dhe Bankës së Italisë e Bankës së Francës, financuar nga Bashkimi Evropian. Rezultatet e këtij vrojtimi hedhin dritë mbi përfshirjen financiare, mbi njohuritë financiare të zotëruara, mbi sjelljet e ndjekura, si dhe qëndrimet e mbajtura nga individët shqiptarë të anketuar, lidhur me aspekte të ndryshme të administrimit të financave personale apo familjare. Pikërisht për këtë arsye, ai përbën një element kyç për përcaktimin dhe ravigëzimin e çështjeve që do të adresohen në strategjinë për rritjen e kulturës financiare.

Klasifikimi JEL: D12, D14, D18, D63

Fjalët kyçe: Edukim financiar, kulturë financiare, përfshirje financiare, financa personale, ekonomiksi i mirëqenies.

## HYRJE

### KONTEKSTI SHQIPTAR: NEVOJA PËR EDUKIM FINANCIAR

Me ndryshimet politike, ekonomike dhe sociale të fillimviteve '90 dhe sidomos pas privatizimit të plotë të sistemit bankar dhe ngritjes së institucioneve financiare të natyrave të ndryshme, konsumatori shqiptar u përball me një sërë produktesh të reja të ofruara nga tregu financiar, duke marrë kështu, përgjegjësi të drejtpërdrejta për zgjedhjet e rëndësishme financiare personale, efektet e të cilave ndikojnë në kohë mbi forcën e tij blerëse. Duke pasur parasysh që dy dekada janë një kohë relativisht e shkurtër për ngritjen e një sistemi financiar shumëfunksional, një edukim i mirë i popullatës në këtë fushë mund të luajë një rol kyç për një zhvillim sa më të ekuilibruar të tij.

Niveli i kulturës financiare të konsumatorëve dhe i publikut në tërësi, prej vitesh ka tërhequr vëmendjen e institucioneve të një numri vendesh gjithnjë në rritje. Këto institucione, të inkurajuar nga marrëdhënia e ngushtë që ekziston mes njohurive financiare të individëve dhe aftësisë për të bërë zgjedhjet e duhura dhe për të vepruar në mënyrë të ndërgjegjshme brenda sistemit financiar, janë angazhuar në projekte të natyrave të ndryshme që synojnë rritjen dhe plotësimin e njohurive mbi një sërë konceptesh, produktesh apo shërbimesh që ofron sot tregu financiar në të gjithë larmishmërinë e tij.

Konkluzioni që po gjen gjithnjë e më shumë mbështetje, se efektet e vendimmarrjes së konsumatorit të produkteve financiare nuk ndikojnë vetëm mbi financat e tij personale, por njëkohësisht ushtrojnë impakt edhe mbi stabilitetin financiar e makroekonomik, është një nga motivet kryesore që mbështesin nevojën për t'u njohur me nivelin e njohurive financiare të popullatës në rang kombëtar. Nisur nga këto implikime moderne, si dhe nga vështirësia që paraqesin, në radhë të parë zgjedhjet e individëve në një treg financiar kompleks, e më pas edhe vetë analiza dhe zbrëthimi i drejtë i tyre, rezultatet e këtij vërtetimi pritet të hedhin dritë mbi

çështjet në të cilat individët kanë më pak njohuri apo ku njohuritë e tyre janë të pasakta. Pikërisht për këtë arsye, ai përbën një element kyç për përcaktimin e ravijëzimit të çështjeve që do të adresohen në strategjinë për rritjen e kulturës financiare.

Ky raport vjen si rezultat i një pune intensive të Bankës së Shqipërisë të shtrirë përgjatë një viti të gjysmë si një aktivitet i parashikuar në projektin e binjakëzimit me asistencën e Bankës së Italisë. I njëjti anketim është kryer edhe në 13 vende të tjera, referencë e Organizatës për Bashkëpunim dhe Zhvillim Ekonomik, shkurt OECD.

Një analizë e thellë e të dhënave kryesore dhe atyre më periferike të përfuara nga vrojtimi, do të shërbejë si një hartë për të përcaktuar drejtimet në të cilat do të fokusohen iniciativat edukuese të Bankës së Shqipërisë në të ardhmen. Në të priten të sinjalizohen konceptet dhe çështjet në të cilat njohuritë, sjelljet dhe qëndrimet e individëve shfaqen më të dobëta dhe ka vend për modifikime.

Duke marrë shkas nga të njëjtat premisa, Banka e Shqipërisë, ka ideuar një sërë projektesh dhe programesh<sup>1</sup>, të cilat shërbejnë si strukturë, në radhë të parë për nxitjen, e më pas për kultivimin e vazhdueshëm të kulturës financiare në Shqipëri. Megjithatë, për të bërë të mundur adresimin e saktë të çështjeve më problematike në këtë fushë e ku ka nevojë për më shumë informacion, aftësi apo masa mbrojtëse, është e nevojshme të bëhen studime për të njohur nivelin aktual të kulturës financiare në vend.

## ROLI I BANKËS SË SHQIPËRISË DHE PROJEKTI I BINJAKËZIMIT

Nga viti 2006, Banka e Shqipërisë ka ndërmarrë edhe një sfidë të re, atë të edukimit financiar të shoqërisë shqiptare. E pranishme në publik me një sërë iniciativash dhe projektesh, Banka e Shqipërisë ka synuar të rrisë ndërgjegjësimin dhe të tërheqë

---

<sup>1</sup> Për t'u njohur më mirë me projektet e Bankës së Shqipërisë në fushën e edukimit financiar, shikoni informacionin në: [http://www.bankofalbania.org/web/Edukimi\\_ekonomik\\_e\\_financiar\\_3321\\_1.php](http://www.bankofalbania.org/web/Edukimi_ekonomik_e_financiar_3321_1.php)

vëmendjen mbi rëndësinë dhe ndikimin e kulturës financiare në mirëqenien personale të individit dhe progresin ekonomik të vendit. Këto projekte janë realizuar nën drejtimin dhe kujdesin personal të Guvernatorit Ardian Fullani, i cili në Konferencën e 9-të Ndërkombëtare të Bankës së Shqipërisë me temë “Të ndërtojmë të ardhmen nëpërmjet kulturës financiare”, vlerëson se: “...edukimi financiar duhet parë si një e mirë publike që sjell eksternalitete pozitive për shoqërinë. Ai jo vetëm rrit mirëqenien financiare të individëve, por ndikon gjithashtu në mënyrë të drejtpërdrejtë eficiencën e politikave ekonomike të ndërmarra nga autoritetet.”<sup>2</sup>.

Në krijimin dhe përshtatjen e programeve edukuese, rol të rëndësishëm luan edhe identifikimi i mangësive dhe gjetja e mënyrave të duhura për një përjasje sa më eficiente ndaj nevojave reale të publikut. Për herë të parë në vendin tonë, këtë informacion na e ofrojnë të dhënat e marra nga “Vrojtimi për matjen e kulturës financiare të popullatës, 2011”, i cili është një nga aktivitetet e parashikuara në kuadër të projektit të binjakëzimit mes Bankës së Shqipërisë dhe Bankës së Italisë e Bankës së Francës, financuar nga Bashkimi Evropian. Përmes këtij projekti synohej t’i vihej në ndihmë Bankës së Shqipërisë duke i ofruar asistencën e nevojshme për të mundur përmbushjen e kritereve me karakter ekonomik të Kopenhagenit. Kështu, asistenca e Bankës së Italisë dhe Bankës së Francës ka shërbyer për zhvillimin e instrumenteve operacionale që bëjnë të mundur implementimin efektiv të politikës monetare dhe krijimin e një sistemi bankar të sigurt, të qëndrueshëm dhe të zhvilluar.

Objektivat e projektit të binjakëzimit ndahen në 6 module të veçanta<sup>3</sup>, njëri prej të cilëve është edhe moduli dedikuar kulturës financiare. Për plotësimin e këtij moduli, Banka e Shqipërisë është asistuar nga Banka e Italisë, me ndihmën e së cilës është kryer vrojtimi për matjen e kulturës financiare të popullatës, 2011.

---

<sup>2</sup> Libri i punimeve të konferencës së 9-të Ndërkombëtare të Bankës së Shqipërisë, me temë “Të ndërtojmë të ardhmen nëpërmjet kulturës financiare”, 15 shtator 2011.

<sup>3</sup> Për më tepër informacion mbi projektin e binjakëzimit mund të konsultoni editorialin e Buletinit të Bankës së Shqipërisë, 6M-1 2012.



# SEKSIONI I - METODOLOGJIA DHE ANALIZA E ZGJEDHJES

## 1.1 MATJA E KULTURËS FINANCIARE NË VENDET E OECD-INFE

Në vitin 2008, OECD-ja krijoi Rrjetin Ndërkombëtar për Edukimin Financiar (International Network on Financial Education - INFE<sup>4</sup>), si një organizëm që do të promovojë dhe lehtësojë bashkëpunimin mes institucioneve politikëbërëse dhe vendimmarrëse të vendeve të ndryshme, lidhur me çështje të edukimit financiar. Më konkretisht, ky rrjet synon të rrisë ndërgjegjësimin mbi rëndësinë e edukimit financiar në mbarë botën; të ofrojë një platformë për shkëmbimin e informacioneve dhe sugjerimeve lidhur me nismat, programet, problematikat dhe gjetjet më të fundit në këtë fushë; të identifikojë dhe zhvillojë më tej praktikatat më të mira dhe instrumentet më eficiente të vendeve të ndryshme; të përcaktojë parime dhe udhëzime për zbatim.

Brenda INFE-së është krijuar një nëngrup me ekspertë të fushës, të cilët janë angazhuar në hartimin e një metodologjie për gjenerimin e një sërë treguesish të krahasueshëm, që matin nivelin e kulturës financiare të konsumatorëve në një sërë vendesh. Ky mjet matjeje bazohet në një pyetësor, pyetjet bazë të të cilit mbulojnë aspekte të ndryshme të kulturës financiare. Pyetësori shoqërohet edhe me materiale mbështetëse, të cilat ndihmojnë në zhvillimin e saktë të anketimit duke ofruar udhëzime mbi metodën që duhet të ndiqet gjatë implementimit të tij.

Për herë të parë në vitin 2011, INFE në bashkëpunim me partnerë kombëtarë zhvilloi një anketim mbi kulturën financiare në 14 vende<sup>5</sup>, nga 4 kontinente. Të dhënat e përfuara nga ky anketim

---

<sup>4</sup> Informacion më të hollësishëm gjeni në: <http://www.oecd.org/finance/financial-education/>

<sup>5</sup> Afrikë e Jugut, Armeni, Estoni, Gjermani, Hungari, Irlandë, Ishujt Britanikë "Virgin Islands", Malajzi, Mbretëri e Bashkuar, Norvegji, Peru, Poloni, Republikë Çeke, Shqipëri.

janë prezantuar në një studim pilot<sup>6</sup>, që analizon në mënyrë krahasuese dallimet në njohuritë, sjelljet dhe qëndrimet financiare të individëve në këto vende. Rezultatet e përfuara shërbejnë jo vetëm për të treguar veçantitë e vendeve të ndryshme, por edhe për të identifikuar nevojat dhe boshllëqet në kulturën financiare në nivel vendi.

Analiza e të dhënave që vjen në formën e një materiali diskutimi, përqendrohet te ndryshimet në njohuri, qëndrime dhe sjellje financiare ndërmjet vendeve dhe brenda vendeve, sipas tipareve socio-demografike. Rezultatet vënë në dukje një mungesë njohurish financiare në një pjesë të madhe të popullsisë në secilin nga vendet e vrojtuar. Po ashtu, vihet re se ka hapësirë të konsiderueshme për përmirësim në lidhje me sjelljen financiare, ndërkohë që qëndrimet duket se ndryshojnë gjerësisht, nga vendi në vend.

Në ndryshim nga materiali i OECD-së<sup>7</sup>, ky studim i përgatitur nga ekspertët e Bankës së Shqipërisë analizon më në detaje të dhënat e përfuara nga anketimi për matjen e nivelit të njohurive financiare të popullatës, të zhvilluar në korrik 2011 dhe që përfshiu një vëllim zgjedhjeje prej 1000 individësh. Fokusi zhvendoset nga analiza krahasuese mes vendeve të ndryshme të vrojtuar, për të sjellë një tablo më të plotë të nivelit të kulturës financiare në vendin tonë, të parë nën dritën e karakteristikave socio-demografike të zgjedhjes.

## 1.2 SI PËRKUFIZOHET EDUKIMI FINANCIAR

Sipas përcaktimit të OECD-së<sup>7</sup>, edukimi financiar përkufizohet si procesi përmes së cilit konsumatori/investuesi financiar rrit nivelin e tij të kulturës financiare. Për këtë arsye, programet e edukimit financiar synojnë të përmirësojnë tek konsumatorët të kuptuarit e produkteve dhe koncepteve financiare. Po kështu, përmes

<sup>6</sup> Atkinson, A. dhe F. Messy (2012), "Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/ International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study", OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k9cfs90fr4-en>

<sup>7</sup> OECD (Directorate for Financial and Enterprise Affairs), July 2005, Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness <http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>

informacionit, udhëzimeve dhe këshillave pritet që ata të zhvillojnë aftësi të mjaftueshme për të rritur nivelin e tyre të ndërgjegjësimit lidhur me rreziqet financiare apo mundësitë që ofron tregu. Falë edukimit financiar, konsumatorët janë në gjendje të bëjnë zgjedhje të mirinformuara, të dinë se ku mund të drejtohen për të kërkuar këshillim apo ndihmë, si dhe të veprojnë në mënyrë eficiente për të përmirësuar situatën e tyre financiare. Ky përcaktim i përgjithshëm i edukimit financiar që ndërthur informacionin, udhëzimet dhe këshillat, në mënyrë që të prodhojë rritje të nivelit të ndërgjegjësimit tek konsumatorët, shkon përtej dhënies së thjeshtë të informacionit.

### 1.3 MATJA E KULTURËS FINANCIARE: PYETËSORI

Pyetësori u përpilua nga Banka e Shqipërisë në bashkëpunim me Bankën e Italisë, duke përzgjedhur dhe përshtatur pyetjet bazë të përgatitura nga INFE-OECD, për të matur kulturën financiare. Për të bërë të mundur këtë matje, në pyetësor janë përfshirë pyetje që përcaktojnë mirë sjelljen, qëndrimin dhe njohuritë e të intervistuarit. Ai përbëhet nga 37 pyetje, të cilat ndahen në katër seksione, sipas çështjeve që mbulojnë: karakteristikat demografike, produktet dhe vendimmarrjen financiare, planifikimin e buxhetit dhe financat personale, si dhe investimet personale.

Zgjedhja përbëhet nga 1000 individë, që e plotësojnë kushtin e moshës (mbi 18 vjeç). Të intervistuarit iu nënshtruan fillimisht 6 pyetjeve bazë demografike, të cilat përcaktojnë: gjininë, moshën, statusin civil, nivelin e shkollimit, situatën e punësimit dhe nivelin e të ardhurave; dhe 3 pyetjeve demografike mbështetëse apo plotësuese, të cilat shërbejnë për të ndihmuar në arritjen e një analize më të plotë e të saktë të të dhënave të fituara nga vrojtimi.

Vrojtimi u implementua nga Banka e Shqipërisë, me ndihmën e Bankës së Italisë dhe të Institutit të Statistikave (INSTAT). Ky institut realizoi zgjedhjen nëpërmjet një metodologjie të caktuar, të përshkruar në pikën 1.4, dhe për kryerjen në terren të intervistave *face-to-face*. Intervistat u zhvilluan nga intervistues të INSTAT-it, të trajnuar nga punonjës të Bankës së Shqipërisë në lidhje me

përmbajtjen konkrete të pyetësorit, me mënyrën e zhvillimit të intervistës, si dhe të shtrimit të pyetjeve në formë të thjeshtë e të kuptueshme, pa i influencuar përgjigjet. Intervistat me individët u zhvilluan gjatë muajit korrik 2011. Kohëzgjatja mesatare e vlerësuar e realizimit të një interviste ishte rreth 45 minuta.

## 1.4 NDËRTIMI I VROJTIMIT DHE METODOLOGJIA

Objekt i këtij anketimi ka qenë intervistimi i individëve me moshë mbi 18 vjeç, mbi një zgjedhje të rastit në popullatën e gjithë individëve që plotësojnë kriterin e moshës.

Shpërndarja e zgjedhjes në territorin e vendit u krye sipas parimit të proporcionalitetit. Më konkretisht, anketa u zhvillua pranë familjeve, ku si njësi vrojtimi u konsideruan të gjithë personat 18 vjeç e lart. Për përzgjedhjen në mënyrë rastësore të individëve, u përdor një metodë zgjedhjeje rastësore trehapëshe e përshkruar më poshtë:

**Hapi i parë:** zgjedhja e PSU-ve (Primary Select Unit). Si bazë e zgjedhjes së PSU-ve shërbeu ndarja e PSU-ve nga regjistrimi i popullatës REPOBA 2001.

**Hapi i dytë:** zgjedhja e familjeve brenda PSU-ve të përzgjedhura. Numri i familjeve që u përzgjedhën për t'u intervistuar ishte 5 familje për çdo PSU. Gjithashtu, u parazgjedhën dhe 3 familje rezervë për çdo PSU, për të realizuar zëvendësimin në rast nevojë.

**Hapi i tretë:** zgjedhja e individit për të realizuar intervistën. "Anketa e mendimit të popullatës për sistemin financiar" është një anketë që ka objekt studimi individët 18 vjeç e lart. Për të përzgjedhur në mënyrë të rastësishme personin që iu përgjigj pyetësorit, intervistuesi pyeti personin që kishte ditëlindjen më të afërt me datën e intervistimit dhe që ishte në moshë madhore.

Në tabelën nr. 1, paraqitet në mënyrë të detajuar shpërndarja e zgjedhjes së përdorur për këtë vrojtim.

Tabelë 1. Shpërndarja e zgjedhjes.

Nr.	Qarku	Rrethi	Numri i individëve të anketuar		
			Urbane	Rurale	Total
1	Berat	Berat	20	25	45
2	Dibër	Dibër	5	20	25
3	Durrës	Durrës	60	35	95
4	Elbasan	Elbasan	40	50	90
5	Fier	Fier	30	50	80
5	Fier	Lushnje	15	30	45
6	Gjirokastër	Gjirokastër	20	5	25
7	Korçë	Korçë	25	35	60
7	Korçë	Pogradec	10	15	25
8	Kukës	Kukës	5	15	20
9	Lezhë	Lezhë	5	25	30
10	Shkodër	Shkodër	35	35	70
11	Tiranë	Kavajë	15	15	30
11	Tiranë	Tiranë	150	130	280
12	Vlorë	Sarandë	10	10	20
12	Vlorë	Vlorë	45	15	60
	Total		490	510	1000

E fundit lidhur me mënyrën e përcaktimit të zgjedhjes: çdo e dhënë tjetër statistikore e dalë nga pyetje të anketës jashtë procedurës së dhënë më sipër për përcaktimin e zgjedhjes, mund të përbëjë shmangie të zgjedhjes nga tipare të popullatës që nuk janë objekt i këtij studimi<sup>8</sup>.

## 1.5 NIVELI I BESIMIT PËR VLERËSIMET E ZGJEDHJES

Në kuadrin e vlerësimit të gabimit të zgjedhjes dhe të domethënies statistikore të vlerësimeve të bëra, më poshtë jepen përlllogaritjet përkatëse:

Për një popullatë prej rreth 3 milionë banorësh<sup>9</sup>, nivel besimi prej 95% dhe vëllim zgjedhjeje prej 1,000 individësh, arrihet interval besimi për vlerat e mesit të vlerësuarra prej  $\pm 3.1$ .<sup>10</sup>

<sup>8</sup> Në studime më të thelluara të të dhënave të këtij anketimi, denduritë absolute të dala nga këto pyetje mund të përdoren për të unitarizuar e më pas realizuar krahasueshmërinë midis këtyre pjesëve të popullatës, për tipare të perceptuara në këtë vrojtim.

<sup>9</sup> Sipas të dhënave të INSTAT-it për numrin e popullatës në kohën e kryerjes së anketimit.

<sup>10</sup> Për vlera të mëdha të popullatës, vlerësimi intervalor i dhënë më sipër është i njëjtë.

# I. ANALIZA E REZULTATEVE TË VROJTIMIT

## KARAKTERISTIKAT E ZGJEDHJES

Informacioni i mbledhur përmes vrojtimit është shumë i nevojshëm për të nxjerrë në pah ato fusha në të cilat kultura financiare e popullatës është më e kufizuar. Gjithashtu, ai përcakton, në mënyrë më të detajuar sesa statistika të tjera të tërthorta, karakteristikat e sjelljeve dhe qëndrimeve të qytetarëve përsa i përket kursimit, menaxhimit të buxhetit të familjes, produkteve bankare, rrezikut dhe investimit etj.

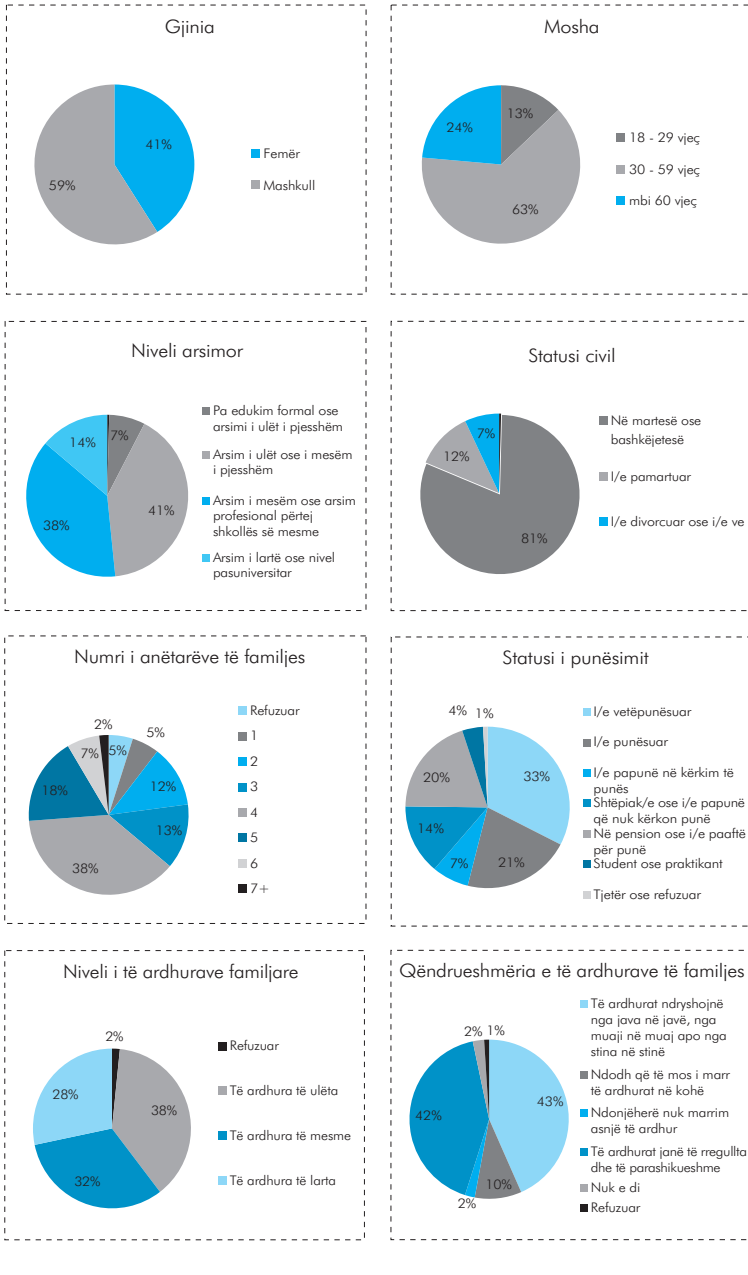
Përveç të dhënave mbi njohuritë, sjelljet dhe qëndrimet e popullatës, vrojtimi i kulturës financiare mbledh të dhëna demografike mbi kushtet dhe karakteristikat e çdo individi të intervistuar.

Të gjitha këto nxjerrin në pah karakteristikat e secilit të intervistuar dhe mjedisin ku ai operon, duke bërë kështu të mundur identifikimin, në mënyrë më të detajuar, të grupeve socio-ekonomike që kanë nevojë të fitojnë më shumë njohuri financiare dhe aftësi për t'i përdorur këto të fundit.

Zgjedhja, në rastin e Shqipërisë, është shtresëzuar në bazë të tetë karakteristikave: gjinisë, moshës, arsimimit, statusit civil, numrit të pjesëtarëve të familjes, statusit të punësimit, të ardhurave mujore familjare, si dhe të qëndrueshmërisë së tyre.

Sipas të dhënave të paraqitura në grafikun 1.1, nga 1000 individët e intervistuar gjatë këtij vrojtimi, 59% janë meshkuj; 63% i përkasin grup-moshës 30-59 vjeç dhe 24% janë mbi 60 vjeç. Rreth 41% e zgjedhjes janë me arsim të ulët apo të mesëm të pjesshëm dhe 38% kanë kryer shkollën e mesme, ndërkohë që 14% zotërojnë një diplomë shkolle të lartë apo kanë kryer studime pasuniversitare.

Grafik 1.1 Shtresëzimi i zgjedhjes sipas karakteristikave demografike.



Të pyetur mbi nivelin e të ardhurave mujore të familjes, 28% e të intervistuarve deklarojnë se të ardhurat në familjen e tyre janë të larta, 32% kanë të ardhura të mesme dhe 38% të ardhura të ulëta.

Përsa i përket situatës së punësimit, peshën më të madhe në zgjedhje e zë grupi i të vetëpunësuarve me 33%, i ndjekur nga grupi i të punësuarve me 21%.

Siç vihet re në tabelën 1.1, në të cilën të intervistuarit janë ndarë sipas nivelit të arsimit dhe të moshës, pjesa më e madhe (55.1%) e individëve me arsim të lartë dhe pasuniversitar i përket grup-moshës 30-59 vjeç, e ndjekur nga grup-mosha 18-29 vjeç (30.4%). Ndërsa, nga grafiku 1.2 mësohet se një përqindje e lartë (24.6%) e individëve mbi moshën 60 vjeç, janë pa edukim formal apo kanë ndjekur pjesërisht shkollën 8-vjeçare.

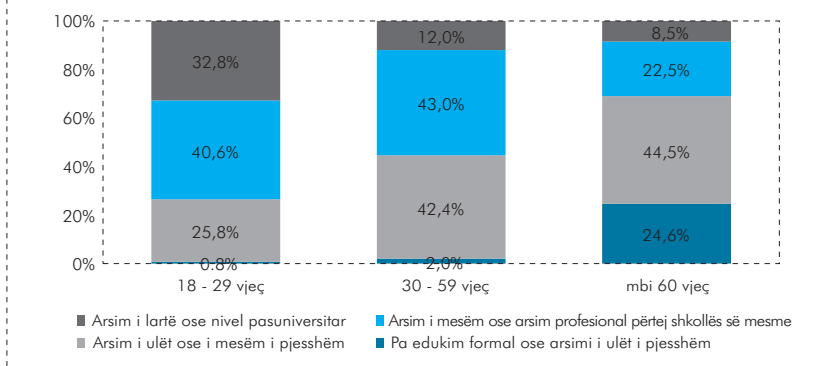
Në lidhje me statusin civil, shumica dërmuese (81%) e të intervistuarve deklarojnë të jenë të martuar apo të jenë në një situatë bashkëjetese me partnerin. Kjo përqindje e lartë, pritet të ndihmojë në nxjerrjen e të dhënave sa më të sakta lidhur me buxhetimin dhe planifikimin financiar të familjes. Kështu, duke qenë se 77% e të intervistuarve jetojnë në familje me 3 apo më shumë pjesëtarë, si dhe mbi 80% e tyre janë të martuar – rrjedhimisht janë edhe përgjegjës direkt apo indirekt për administrimin e buxhetit familjar – zgjedhja krijon premisa që të dhënat e përfutuara nga ky vërtetim të jenë përfaqësuese dhe veçanërisht domethënëse përsa i përket sjelljes dhe qëndrimeve të familjeve shqiptare karshi çështjeve të financave.

Tabelë 1.1 Shpërndarja e të intervistuarve sipas moshës dhe nivelit arsimor.

Grup-mosha	Arsimi i rigrupuar					Total
	Refuzuar	Pa edukim formal ose arsim i ulët i pjesshëm	Arsim i ulët ose i mesëm i pjesshëm	Arsim i mesëm ose arsim profesional përtej shkollës së mesme	Arsim i lartë ose nivel pasuniversitar	
Refuzuar			0.2%			0.1%
18 - 29 vjeç		1.4%	8.1%	13.8%	30.4%	12.8%
30 - 59 vjeç	100.0%	18.1%	65.9%	72.2%	55.1%	63.5%
mbi 60 vjeç		80.6%	25.7%	14.0%	14.5%	23.6%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



Grafik 1.2 Shpërndarja e të intervistuarve sipas grup-moshës dhe nivelit arsimor.



Nga të dhënat në tabelën 1.2, rezulton se 42% e femrave të intervistuarra është me arsim të ulët ose të mesëm të pjesshëm, 33.2% me arsim të mesëm ose profesional dhe 15.9% me arsim të lartë apo pasuniversitar. Të dhënat e të intervistuarve meshkuj paraqiten të ngjashme, me një diferencë në përqindjen e atyre që kanë përfunduar shkollën e mesme (41%). Vlen të përmendet përqindja relativisht e lartë e femrave dhe meshkujve, që nuk kanë një edukim formal apo që kanë ndjekur pjesërisht arsimin e ulët, përkatësisht 9% dhe 5.9%.

Tabelë 1.2 Shpërndarja e të intervistuarve sipas gjinisë dhe nivelit arsimor.

Niveli arsimor	Gjinia		Total
	Femër	Mashkull	
Refuzuar		0.7%	0.4%
Pa edukim formal ose arsimi i ulët i pjesshëm	9.0%	5.9%	7.2%
Arsim i ulët ose i mesëm i pjesshëm	42.0%	40.0%	40.8%
Arsim i mesëm ose arsim profesional përtej shkollës së mesme	33.2%	41.0%	37.8%
Arsim i lartë ose nivel pasuniversitar	15.9%	12.4%	13.8%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Niveli i të ardhurave mujore të familjes së të intervistuarit është një e dhënë me interes jo vetëm për studimin e nivelit të kulturës financiare në vetvete, por edhe për të zbërthyer më tej disa nga të dhënat e tjera demografike të tij. Kështu, për të kuptuar më mirë

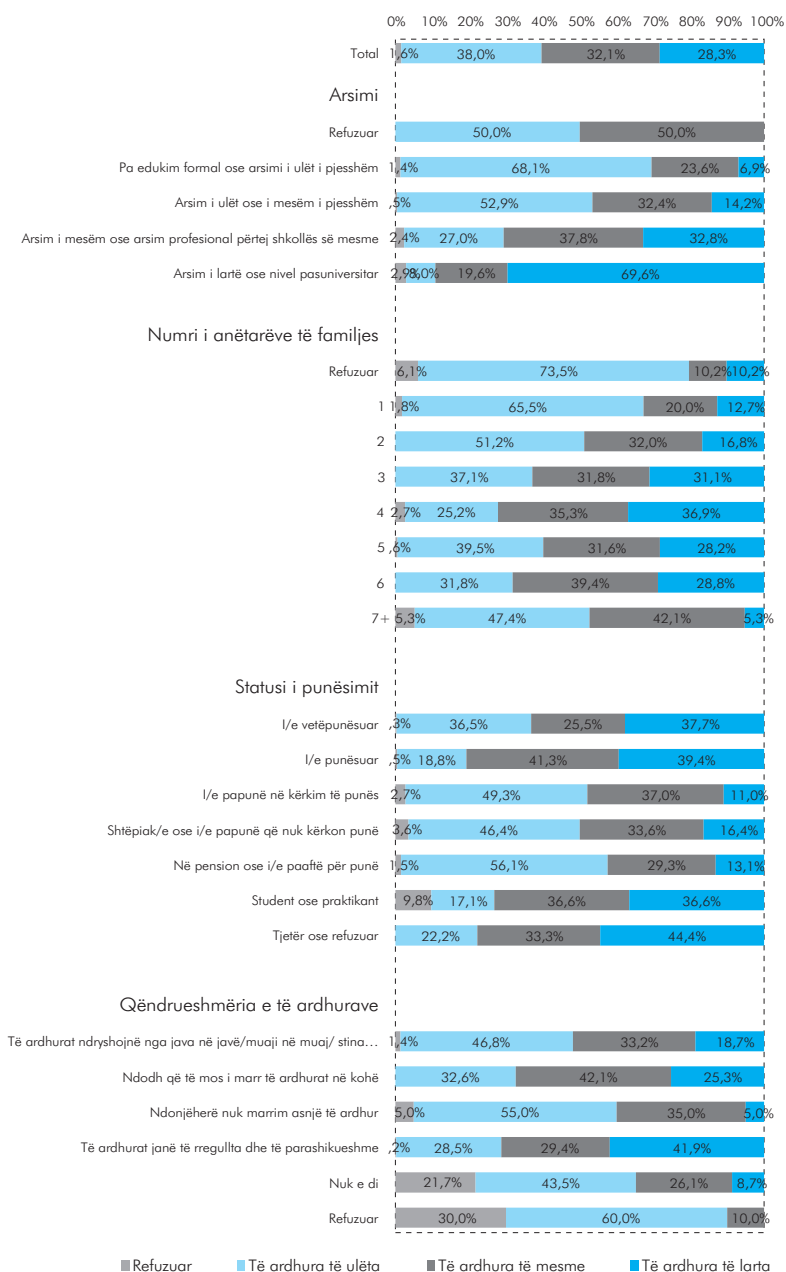
marrëdhënien që mund të ekzistojë mes këtij treguesi dhe treguesve të tjerë, në grafikun 1.3 paraqitet një ndarje e të intervistuarve sipas nivelit të të ardhurave dhe nivelit arsimor, numrit të anëtarëve të familjes së tyre, statusit aktual të punësimit, si dhe qëndrueshmërisë së të ardhurave familjare.

Siç mund të vërehet në grafikun 1.3, shumica dërmuese (68.1%) e individëve pa arsim formal apo me arsim të ulët të pjeshëm deklarojnë të kenë nivel të ulët të të ardhurave familjare. E kundërta vihet re mes individëve me arsim të lartë apo pasuniversitar, 69% e të cilëve bëjnë pjesë në një familje me nivel të lartë të të ardhurave mujore. Nëse zgjedhja ndahet sipas numrit të anëtarëve të familjes, peshën më të madhe brenda kategorisë së individëve që jetojnë vetëm, e kanë ata me nivel të ulët të të ardhurave, me rreth 66%, ndërkohë që përqindja më e ulët e individëve me këtë nivel të ardhurash regjistrohet brenda familjeve me 4 anëtarë (25.2%). Grafiku gjithashtu tregon se përqindja e familjeve me 7 ose më shumë pjesëtarë, që kanë të ardhura të larta mujore, është shumë e ulët (5.3%).

Një përqindje e lartë e të intervistuarve të punësuar (37.7%), e atyre të vetëpunësuar (39.4%), si dhe e studentëve apo praktikantëve (36.6%), deklarojnë se të ardhurat në familjen e tyre janë të një niveli të lartë. E kundërta vihet re mes të intervistuarve të papunë, atyre që qëndrojnë në shtëpi, apo që janë në pension ose të paaftë, një përqindje e lartë e të cilëve deklarojnë të kenë nivel të ulët të të ardhurave mujore familjare.

Vlen të përmendet se brenda nëngrupit të individëve që nuk kanë pranuar të deklarojnë statusin e punësimit apo që nuk e gjejnë veten në asnjë nga nënkategoritë e listuara, një përqindje e lartë, afërsisht 44%, i përketin një familjeje me nivel të lartë të ardhurash mujore. Përsa i përket marrëdhënies mes nivelit të të ardhurave mujore të familjes dhe qëndrueshmërisë së tyre, të dhënat tregojnë se këta dy tregues qëndrojnë në raport të drejtë me njëri-tjetrin, pra sa më të qëndrueshme të jenë të ardhurat aq më e lartë është përqindja e individëve që deklarojnë të kenë të ardhura të larta.

Grafik 1.3 Karakteristikat e të intervistuarve sipas nivelit të të ardhurave.



## SEKSIONI II - PËRFSHIRJA FINANCIARE

Zotërimi i një llogarie bankare përbën një tregues kyç të përdorur gjerësisht për të matur përfshirjen financiare të një individi, kjo për arsye se nëpërmjet saj bëhet i mundur përdorimi jo vetëm i produkteve dhe shërbimeve bankare, por dhe i shumë produkteve të ofruara në treg. Megjithëse edhe në vende të zhvilluara një pjesë e popullsisë mbetet ende jashtë sistemit financiar, ky tregues merret shpesh në shqyrtim kur kryhen studime krahasuese mbi stadin e zhvillimit të një vendi në nivel ndërkombëtar.

Pavarësisht debatit të papërfunduar për ndërtimin e një përkufizimi të përfshirjes financiare, të përpiktë e të pranuar gjerësisht, për interes të këtij raporti do të përdoret përkufizimi i INFE-s<sup>11</sup>, që e shikon këtë tregues si “procesin e promovimit të mundësisë së përdorimit - të përballeshëm, në formën e duhur dhe të zgjatur në kohë - të një sërë produktesh dhe shërbimesh financiare të rregulluara, si dhe zgjerimin e përdorimit të tyre në të gjitha segmentet e shoqërisë, përmes implementimit të përfaqësive ekzistuese dhe të reja të përshtatshme, duke përfshirë ndërgjegjësimin dhe edukimin, me synim promovimin e mirëqenies financiare, si dhe të përfshirjes ekonomike e sociale”.

Gjithashtu, në interesin e këtij vrojtimi është edhe njohja e produkteve me të cilat të intervistuarit janë të familjarizuar si dhe të produkteve financiare që ata përdorin në momentin e zhvillimit të vrojtimit, apo që kanë përdorur në një hark kohor dyvjeçar.

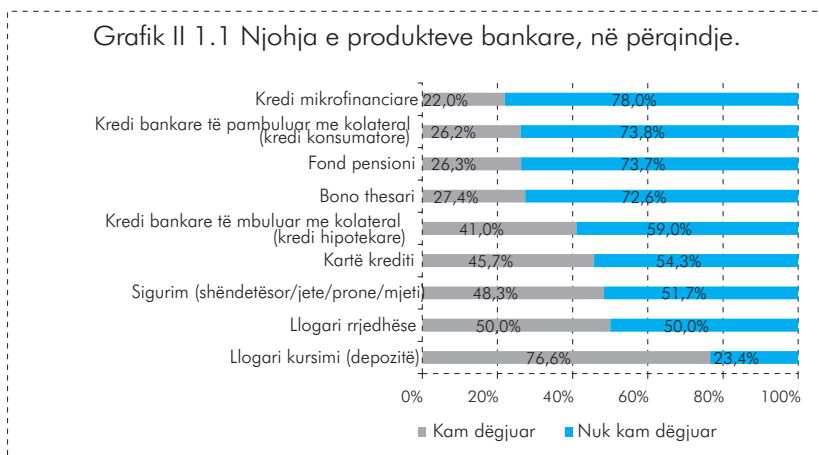
### 2.1 NJOHJA E PRODUKTEVE FINANCIARE

Të pyetur nëse i njohin produktet financiare të paraqitura në grafikun II 1.1 më poshtë, përgjigjet negative të përfuara nga të intervistuarit kanë qenë më të larta për produktin kredi mikrofinanciare (78.0%). Produkte të tjera relativisht të panjohura

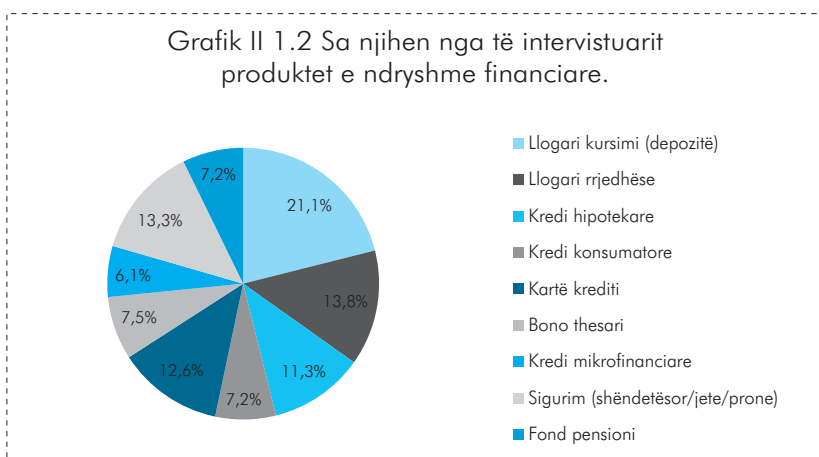
---

<sup>11</sup> OECD/INFE - High level principles on national strategies for financial education, August 2012 ([http://www.oecd.org/finance/financial-education/OECD\\_INFE\\_High\\_Level\\_Principles\\_National\\_Strategies\\_Financial\\_Education\\_APEC.pdf](http://www.oecd.org/finance/financial-education/OECD_INFE_High_Level_Principles_National_Strategies_Financial_Education_APEC.pdf)).

për të intervistuarit rezultojnë edhe kredia konsumatore dhe fondi i pensionit, për të cilat përkatësisht 73.8% dhe 73.7% e zgjedhjes është përgjigjur se nuk kanë dëgjuar ndonjëherë.

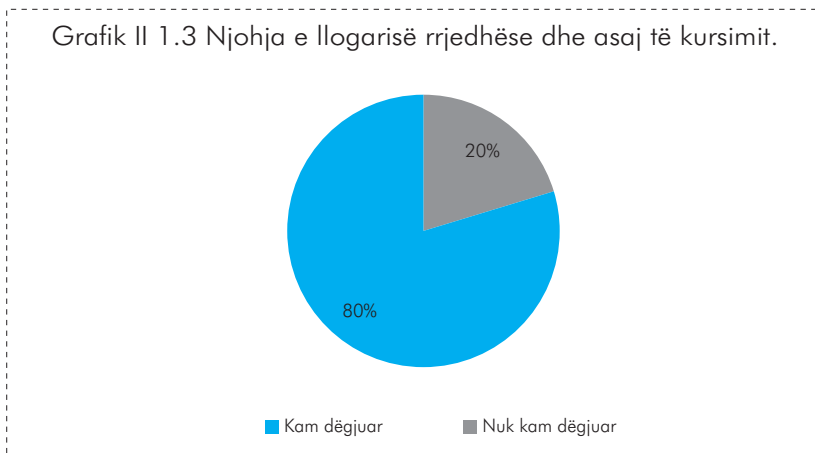


Në grafikun II 1.2 paraqitet përqindja e njohjes së secilit produkt financiar, nga të intervistuarit që pohojnë se njohin të paktën një produkt. Peshat e njohjes së llogarisë së kursimit brenda totalit të njohjes së produkteve financiare është 21.1%, duke e bërë edhe produktin më të njohur nga konsumatori shqiptar, të ndjekur nga llogaria rrjedhëse me 13.8% dhe sigurimet me 13.3%.



Duke qenë se dy nga produktet e analizuar në vërtetim, llogaria rrjedhëse dhe llogaria e kursimit, janë dy produktet më të njohura dhe mbi të gjitha sepse në gjuhën e përditshme, për qytetarët e vendit tonë, këto dy terma kanë tendencën të këmbehen me njëri-tjetrin, në materialin në vijim analizohen të grupuara.

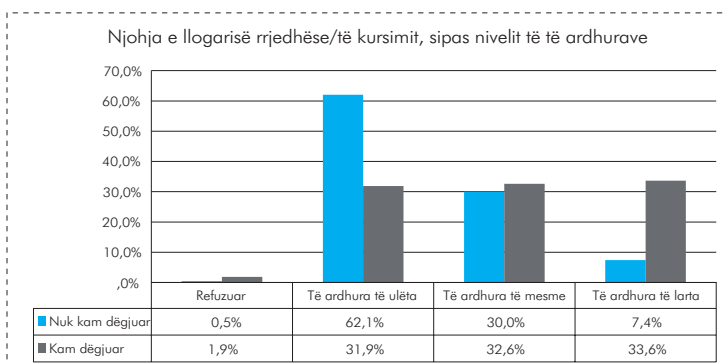
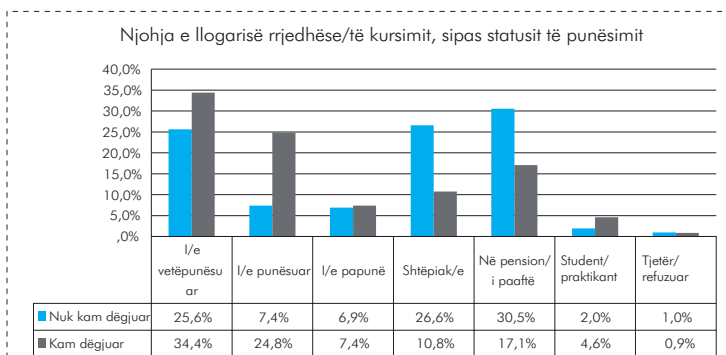
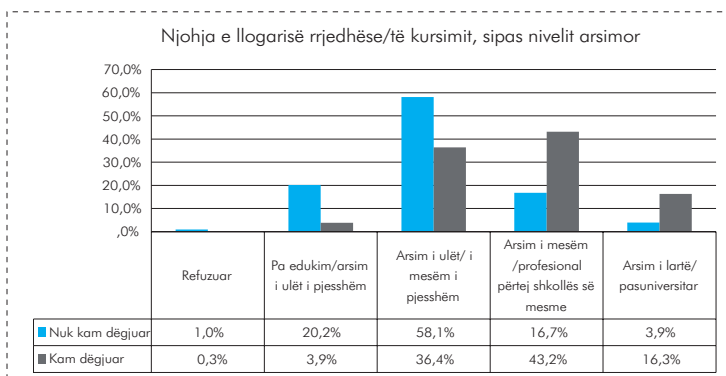
Grafik Il 1.3 Njohja e llogarisë rrjedhëse dhe asaj të kursimit.



Rezultatet e vërtimit të paraqitura në grafikun Il 1.3, tregojnë se një pjesë e individëve të zgjedhjes (20%) nuk kanë dëgjuar ndonjëherë të flitet për llogarinë rrjedhëse apo për llogarinë e kursimit. Kjo përfaqëson relativisht e lartë tregon që marrëdhënia e shqiptarëve me bankat është ende një marrëdhënie e re, dhe një pjesë e tyre mbeten ende larg produkteve e shërbimeve që ofron tregu bankar.

Grafikët Il 1.4 ilustrojnë marrëdhënien që ekziston mes njohjes së llogarisë rrjedhëse apo llogarisë së kursimit dhe nivelit arsimor, statusit të punësimit dhe nivelit të të ardhurave. Siç mund të shihet në grafik, njohja e produkteve në fjalë është në raport të drejtë me këto tre variabla. Pra, sa më të arsimuar të jenë individët aq më shumë njohin llogarinë rrjedhëse dhe atë të kursimit. Po kështu, sa më i ulët është niveli i të ardhurave mujore të familjes së të intervistuarit, aq më pak i njeh ai këto llogari bankare. Në grafik shihet se 62.1% e të intervistuarve që nuk kanë dëgjuar ndonjëherë për llogarinë rrjedhëse ose për atë të kursimit, jetojnë në një familje me të ardhura të ulëta, 30.0% në një familje me të ardhura të

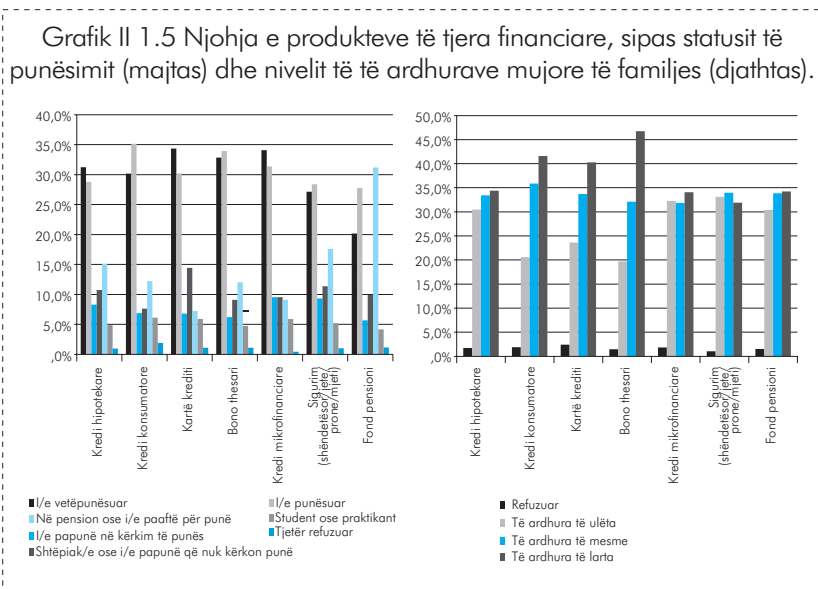
Grafik Il 1.4 Sa e njohin të intervistuarit llogarinë rrjedhëse dhe llogarinë e kursimit, të ndarë sipas nivelit arsimor, statusit të punësimit dhe nivelit të të ardhurave mujore të familjes.



mesme dhe vetëm 7.4% i përkasin një familjeje me të ardhura të larta. Nëse, individët analizohen sipas statusit të punësimit, vihet re që përqindjet më të larta mes të intervistuarve që i njohin këto produkte, janë të vetëpunësuar dhe të punësuar, me rreth 34.4% dhe 24.8% përkatësisht.

Nëse merren në shqyrtim se sa njihen nga të intervistuarit, produktet e tjera bankare të përfshira në pyetësor, përveç dy llogarive të analizuara më sipër, dhe studiohen ato të ndara sipas statusit të punësimit dhe nivelit të të ardhurave mujore të familjes, rezultatet paraqiten si në dy grafikët më poshtë.

Siç mund të pritej, të dhënat tregojnë se ekziston një lidhje midis njohjes së produkteve financiare dhe statusit të punësimit dhe nivelit të të ardhurave. Kështu, në grafikun e parë vihet re që individët e punësuar dhe ata të vetëpunësuar i njohin thuajse të gjitha produktet financiare në fjalë, më shumë se individët e kategorive të tjera. Përjashtim bën këtu, fondi i pensionit, i cili, për vetë natyrën e këtij produkti, njihet më shumë nga të intervistuarit në pension/të paaftë për punë (31.2%) dhe të punësuarit (27.8%).



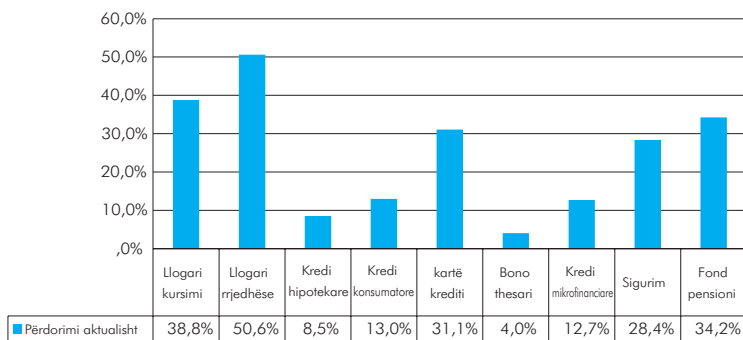


Po kështu, nëse individët që kanë deklaruar se i njohin këto produkte financiare ndahen sipas nivelit të të ardhurave mujore familjare, vihet re se, sa më i lartë niveli i të ardhurave të familjes së të intervistuarit aq më shumë i njeh ai produktet e ndryshme financiare. Megjithatë, rezultatet nuk ruajnë këtë raport në rastin e sigurimeve, të cilat njihen më shumë nga të intervistuarit me të ardhura familjare të mesme (34%) dhe prej atyre me të ardhura të ulëta (33.1%).

## 2.2 PËRDORIMI I PRODUKTEVE FINANCIARE NË KOHËN E ANKETIMIT

Në grafikun Il 2.1 mund të shihet se sa për qind e të intervistuarve që i njohin produktet e ndryshme financiare të përfshira në pyetësor, i zotërojnë ato në kohën e zhvillimit të intervistës. Kështu, megjithëse llogaria e kursimit është produkti që njihet më shumë (76.6%, sipas grafikut Il 1.1), të dhënat e përfuara tregojnë se vetëm 38.8% e tyre zotërojnë një llogari të tillë. Ndërsa në rastin e llogarisë rrjedhëse, përqindja e individëve që e njohin produktin është afërsisht 50.0% (grafiku Il 1.1) dhe përqindja e atyre që zotërojnë atë është 50.6%. Kjo e dhënë mund të shpjegohet me faktin që, krahasuar me llogarinë e kursimit, llogaria rrjedhëse është një produkt relativisht i ri për konsumatorin shqiptar dhe për këtë arsye, ajo njihet më pak. Megjithatë, për shkak të karakteristikave dhe

Grafik Il 2.1 Sa nga të intervistuarit që njohin produktet financiare, i përdorin ato në kohën e zhvillimit të pyetësorit.



natyrës shumëfunktionale, llogaria rrjedhëse përdoret nga pak më shumë se gjysma e individëve që e njohin atë.

Nëse të intervistuarit që njohin të paktën një produkt financiar, i ndajmë sipas përdorimit apo mospërdorimit të dy produkteve të para të listuara (llogari kursimi dhe llogari rrjedhëse), dhe më pas sipas gjinisë, grup-moshës, arsimit, statusit civil, statusit të punësimit dhe nivelit të të ardhurave mujore familjare; të dhënat do të paraqiteshin si në tabelën Il 2.1.

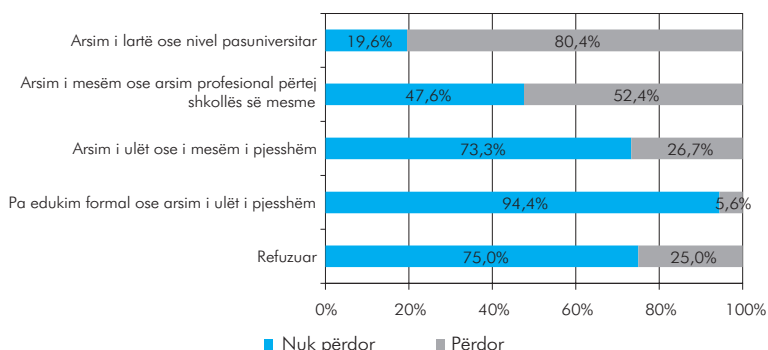
*Tabelë Il 2.1 Përdorimi i llogarisë së kursimit dhe llogarisë rrjedhëse, sipas gjinisë, grup-moshës, nivelit arsimor, statusit civil, nivelit të të ardhurave dhe statusit të punësimit.*

		Nuk përdor	Përdor	Totali
Gjinia	Femër	62.4%	37.6%	100%
	Mashkull	54.4%	45.6%	100%
	Total	57.7%	42.3%	100%
Grup-mosha	Refuzuar	100.0%		100%
	18 - 29 vjeç	57.8%	42.2%	100%
	30 - 59 vjeç	54.3%	45.7%	100%
	mbi 60 vjeç	66.5%	33.5%	100%
	Total	57.7%	42.3%	100%
Arsimi	Refuzuar	75.0%	25.0%	100%
	Pa edukim formal/i ulët i pjesshëm	94.4%	5.6%	100%
	Arsim i ulët/mesëm i pjesshëm	73.3%	26.7%	100%
	Arsim i mesëm/profesional përtej të mesmit	47.6%	52.4%	100%
	Arsim i lartë/ pasuniversitar	19.6%	80.4%	100%
	Total	57.7%	42.3%	100%
Statusi civil	Refuzuar	50.0%	50.0%	100%
	Në martesë ose bashkëjetesë	57.1%	42.9%	100%
	I/e pamartuar	52.1%	47.9%	100%
	I/e divorcuar ose i/e ve	74.3%	25.7%	100%
	Total	57.7%	42.3%	100%
Statusi i punësimit	I/e vetëpunësuar	46.6%	53.4%	100%
	I/e punësuar	40.8%	59.2%	100%
	I/e papunë	76.7%	23.3%	100%
	Shtëpiak/e	76.4%	23.6%	100%
	Në pension/i paaftë për punë	74.7%	25.3%	100%
	Student/ praktikant	58.5%	41.5%	100%
	Tjetër ose refuzuar	33.3%	66.7%	100%
	Total	57.7%	42.3%	100%

Të ardhurat mujore të familjes	Refuzuar	56.3%	43.8%	100%
	Të ardhura të ulëta	76.3%	23.7%	100%
	Të ardhura të mesme	64.5%	35.5%	100%
	Të ardhura të larta	25.1%	74.9%	100%
	Total	57.7%	42.3%	100%

Të dhënat e mësipërme tregojnë se llogaria rrjedhëse dhe ajo e kursimit përdoren më shumë nga të intervistuarit meshkuj (45.6%) sesa nga femrat (37.6%). Gjithashtu, më të përfshirë financiarisht janë individët që i përkasin grup-moshës 30-59 vjeç, 45.7% e të cilëve deklarojnë se i përdorin këto produkte. Përqindje të lartë të përdorimit të produkteve ka edhe brenda grup-moshës 18-29 vjeç, me 42.2%.

Grafik II 2.2 Përdorimi i llogarisë së kursimit dhe asaj rrjedhëse sipas nivelit të arsimimit.

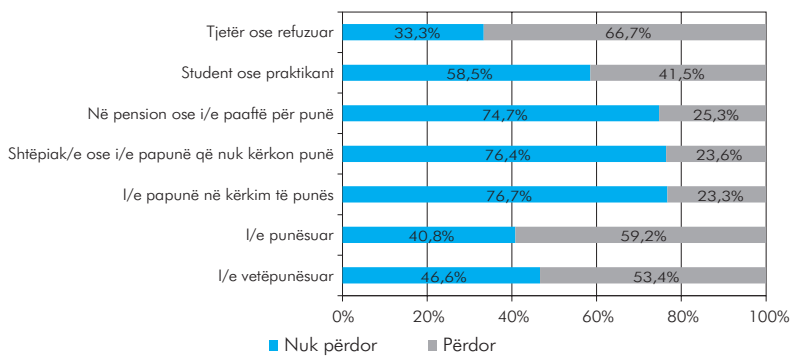


Nëse analizohen individët të ndarë sipas nivelit të shkollimit, vihet re se ai është në raport të drejtë me përqindjen e përdorimit të dy produkteve. Pra, sa më i lartë niveli i shkollimit, aq më i lartë është numri i të intervistuarve që e përdorin llogarinë rrjedhëse dhe atë të kursimit. I njëjti raport vihet re kur të intervistuarit i ndajmë sipas nivelit të të ardhurave mujore të familjes (tabela II 2.1).

Vlen të përmendet që të grupuar sipas karakteristikës së statusit të punësimit, grupi me përqindje më të lartë të përdorimit të dy

produkteve në fjalë, me rreth 67%, është grupi i përbërë nga individët që deklarojnë se kanë një status punësimi të ndryshëm nga ato të listuarat apo që kanë refuzuar të përgjigjen. Përqindje e lartë e përdorimit të tyre konstatohet edhe në kategoritë e të punësuarve (59.2%) dhe të vetëpunësuarve (53.4%).

Grafik Il 2.3 Përdorimi i llogarisë së kursimit dhe asaj rrjedhëse sipas statusit të punësimit.

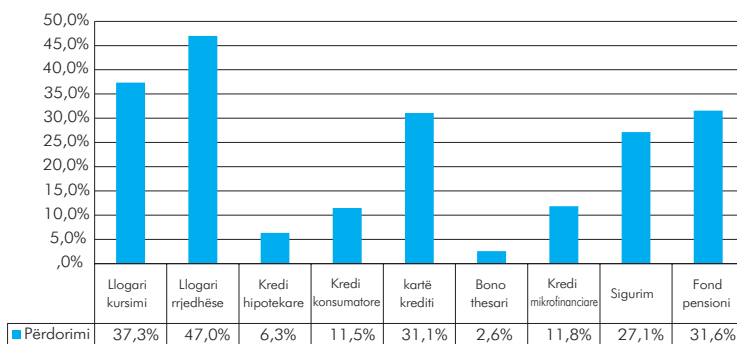


## 2.3 PËRDORIMI I PRODUKTEVE FINANCIARE GJATË DY VITEVE TË FUNDIT

Përveç produkteve financiare që kanë zotëruar në kohën e zhvillimit të pyetësorit, të intervistuarit janë pyetur edhe për ato që mund të kenë përdorur gjatë dy viteve të fundit. Duke shërbyer si plotësuese të njëra-tjetrës, kjo e dhënë, së bashku me atë të shqyrtuar në nënseksionin e mëparshëm, krijojnë një tablo më të përpiktë për nivelin e përfshirjes financiare të popullatës. Po ashtu, të dhënat e përfuara nga kjo pyetje, të cilat paraqiten në grafikun Il 3.1, ndihmojnë për të hedhur dritë mbi shpeshësinë e përdorimit të secilit produkt.

Në grafikun Il 3.1 vihet re që, ashtu siç ndodhte në rastin e përdorimit të produkteve gjatë kohës së plotësimit të pyetësorit,

Grafik Il 3.1 Përqindja e përdorimit të produkteve bankare gjatë dy viteve të fundit, nga ana e individëve që kanë deklaruar se i njohin ato.



edhe kur bëhet fjalë për përdorimin e produkteve gjatë dy viteve të fundit, produkti që ka marrë përqindjen më të lartë të përgjigjeve pozitive nga ana e të intervistuarve, është llogaria rrjedhëse. Megjithatë, nëse krahasohen të dhënat e grafikut Il 2.1 me ato të grafikut Il 3.1, vihet re se përqindja e përdorimit të llogarisë rrjedhëse në kohën e anketimit (50.6%), është më e lartë seç ka qenë gjatë dy viteve të fundit (47%). Kjo rritje në përqindjen e përdorimit, i prek të gjitha produktet financiare të shqyrtuara në pyetësor, përveç kartës së kreditit, përqindja e përdorimit të së cilës, mbetet e njëjtë në të dyja rastet (31.1%). Nëse krahasohet masa e rritjes së përdorimit të produkteve të ndryshme, vihet re se ajo rezulton më e lartë në rastin e llogarisë rrjedhëse (3.6%) dhe më e ulët te kredia mikrofinanciare (0.9%).

Në tabelën Il 3.1, paraqiten të dhënat e mbledhura mbi përdorimin ose jo, të llogarisë së kursimit dhe asaj rrjedhëse, gjatë dy viteve të fundit, të ndara sipas karakteristikave demografike të të intervistuarve.

Tabelë II 3.1 Përdorimi i llogarisë së kursimit dhe llogarisë rrjedhëse, gjatë dy viteve të fundit, nga individët që kanë deklaruar se i njohin ato, të ndara sipas gjinisë, grup-moshës, nivelit arsimor, statusit civil, statusit të punësimit dhe nivelit të të ardhurave.

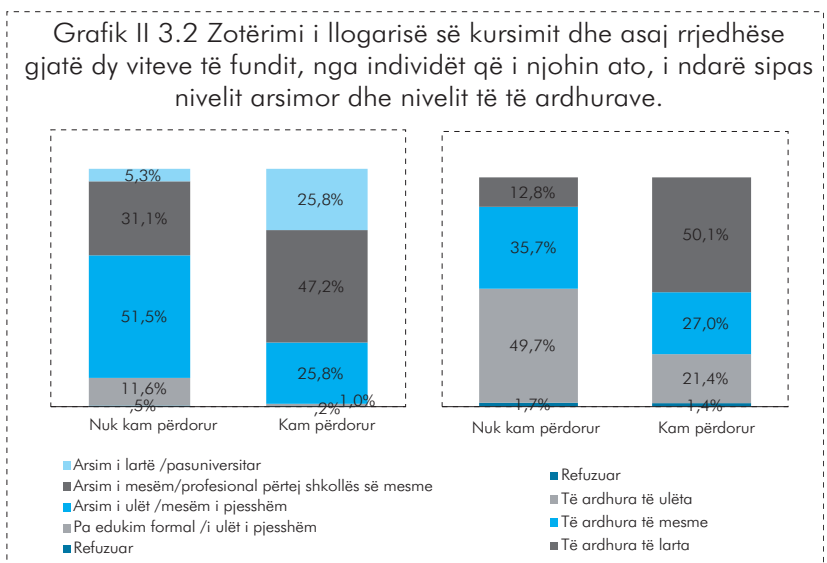
		Nuk zotëroj përdorur	Zotëroj përdorur	Total <sup>12</sup>
Gjinia	Femër	44.3%	36.4%	41.0%
	Mashkull	55.7%	63.6%	59.0%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%
Grup-mosha	Refuzuar	0.2%		0.1%
	18 - 29 vjeç	12.8%	12.8%	12.8%
	30 - 59 vjeç	60.3%	68.0%	63.5%
	mbi 60 vjeç	26.7%	19.3%	23.6%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%
Arsimi	Refuzuar	0.5%	0.2%	0.4%
	Pa edukim formal /i ulët i pjesshëm	11.6%	1.0%	7.2%
	Arsim i ulët /mesëm i pjesshëm	51.5%	25.8%	40.8%
	Arsim i mesëm/profesional përtej shkollës së mesme	31.1%	47.2%	37.8%
	Arsim i lartë /pasuniversitar	5.3%	25.8%	13.8%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%
Statusi civil	Refuzuar	0.3%	0.5%	0.4%
	Në martesë ose bashkëjetesë	79.3%	83.1%	80.9%
	I/e pamartuar	11.3%	12.3%	11.7%
	I/e divorcuar ose i/e ve	9.1%	4.1%	7.0%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%
Statusi i punësimit	I/e vetëpunësuar	26.8%	40.7%	32.6%
	I/e punësuar	15.0%	30.1%	21.3%
	I/e papunë në kërkim të punës	9.9%	3.6%	7.3%
	Shtëpiak/e ose i/e papunë që nuk kërkon punë	18.5%	7.7%	14.0%
	Në pension ose i/e paaftë për punë	24.8%	12.8%	19.8%
	Student ose praktikant	4.3%	3.9%	4.1%
	Tjetër ose refuzuar	0.7%	1.2%	0.9%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%
Të ardhurat mujore të familjes	Refuzuar	1.7%	1.4%	1.6%
	Të ardhura të ulëta	49.7%	21.4%	38.0%
	Të ardhura të mesme	35.7%	27.0%	32.1%
	Të ardhura të larta	12.8%	50.1%	28.3%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%

<sup>12</sup> Në këtë kolonë jepen të dhënat në përqindje të ndarjes së variablave: gjini, grup-moshë, arsim, status civil, status punësimi dhe të ardhura mujore të familjes; për të lehtësuar ndonjë krahasim të mundshëm.

Siç mund të shihet në tabelë, nëse të dhënat e përfuara analizohen të ndara sipas gjinisë së të intervistuarit, ato nxjerrin në pah se pjesa më e madhe (63.6%) e të intervistuarve që kanë zotëruar gjatë dy viteve të fundit të paktën një nga këto dy produkte, janë meshkuj.

Ndërsa të ndarë sipas grup-moshës, përqindja më e lartë e atyre që kanë zotëruar këto dy produkte i përket grup-moshës 30-59 vjeç (68.0%). Në të dyja këto raste, duhet mbajtur parasysh se grupi me përqindje më të lartë zotërimi produkteve, mban edhe peshën më të madhe në zgjedhje (59.0% janë meshkuj dhe 63.5% janë individë 30-59 vjeç).

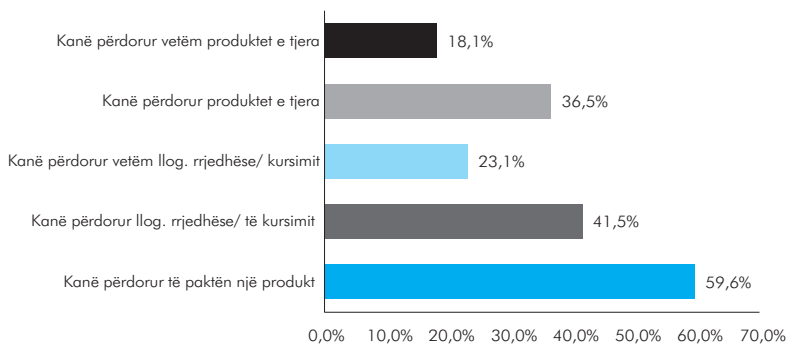
Grafikët e mëposhtëm ilustrojnë të dhënat e tabelës, për ndarjen e zgjedhjes sipas nivelit arsimor dhe atij të të ardhurave mujore familjare të individit të intervistuar. Ashtu si në rastin e përdorimit të llogarisë rrjedhëse apo asaj të kursimit në kohën e realizimit të pyetësorit, të dhënat e të cilit u analizuan në nënseksionin 2.2, edhe për zotërimin e një llogarie rrjedhëse apo kursimi gjatë dy viteve të kaluara, duket se ekziston një marrëdhënie mes nivelit arsimor apo nivelit të të ardhurave dhe përqindjes së zotërimit të produkteve. Shumica e individëve që deklarojnë se i kanë zotëruar



këto produkte gjatë dy viteve të fundit kanë përfunduar shkollën e mesme apo një shkollë profesionale përtej shkollës së mesme dhe kanë nivel të lartë të të ardhurave mujore familjare. Po ashtu, peshë në grupin e individëve që kanë zotëruar një llogari rrjedhëse apo kursimi, kanë individët me arsim të lartë apo pasuniversitar, të cilët përbëjnë 25.8% të grupit, megjithëse vetëm 13.8% e zgjedhjes që po studiohet ka këtë nivel arsimor.

Nga grafiku Il 3.3, vihet re se 23.1% e individëve kanë përdorur vetëm llogarinë rrjedhëse apo atë të kursimit gjatë dy viteve të fundit, pa përdorur asnjë nga produktet e tjera financiare të studiuara në këtë anketim, nga 41.5% e atyre që kanë zotëruar edhe këtë produkt financiar. Ndërsa të intervistuarit që kanë përdorur të paktën një nga produktet e tjera financiare (kredi hipotekare, kredi konsumatore, kartë krediti, bono thesari, sigurime, fonde pensioni, kredi mikrofinanciare), pa përdorur llogarinë rrjedhëse apo atë të kursimit, përbëjnë 18.1% të të intervistuarve, nga 36.5% që përveç llogarisë se kursimit apo asaj rrjedhëse kanë përdorur edhe produkte të tjera financiare.

Grafik Il 3.3 Produktet që kanë zotëruar individët gjatë dy viteve të fundit, në përqindje ndaj numrit të përgjithshëm të të intervistuarve.





## SEKSIONI III - NJOHURITË FINANCIARE

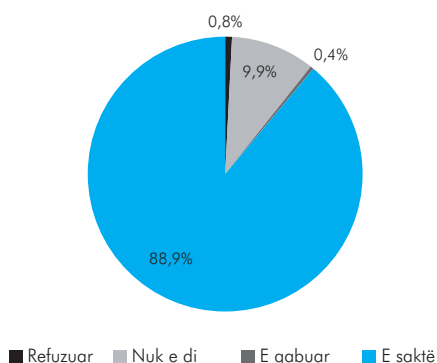
Njohja e koncepteve financiare kyç dhe përdorimi i duhur i aftësive llogaritëse e matematikore në situata që lidhen me financat personale, përgjithësisht konsiderohen si kritere bazë për të vlerësuar një person si të kulturuar financiarisht. Për këtë arsye, matja e saktë e këtyre dy kritereve përbën edhe një nga objektivat kryesorë të vrojtimit. Kjo synohet të arrihet përmes një bashkësie prej 8 pyetjesh të studiuara mirë, të cilat testojnë njohuritë e të intervistuarit mbi koncepte të thjeshta siç janë: interesi i thjeshtë dhe i përbërë, rreziku, kthimi i investimit apo dhe inflacioni. I intervistuari duhet gjithashtu të shfaqë aftësitë e tij për t'i kombinuar këto njohuri me veprime të thjeshta llogaritëse, të domosdoshme në aktivitetin e përditshëm të një konsumatori financiar. Duke pasur parasysh që informacioni përpunohet në mënyra të ndryshme nga njerëz të ndryshëm, pyetjet e këtij seksioni ndryshojnë nga njëra-tjera për nga stili dhe nga përmbajtja, në mënyrë që të vjelin informacion sa më të qartë e të plotë mbi njohuritë financiare të individëve.

### 3.1 NIVELI I PËRDORIMIT TË AFTËSIVE LLOGARITËSE

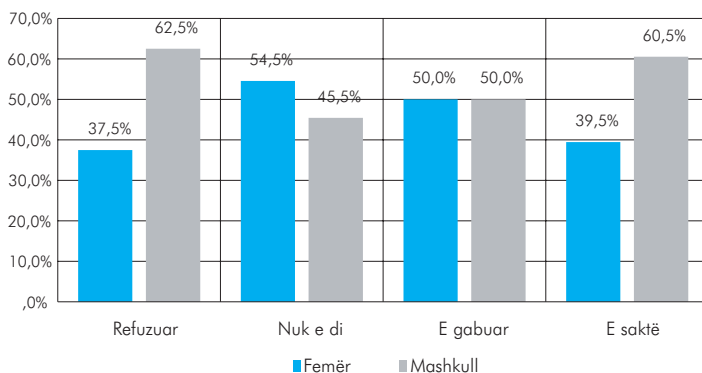
Një individ i pajisur me kulturë financiare duhet të ketë disa njohuri bazë mbi konceptet financiare themelore, si dhe aftësinë për të kryer përlllogaritje që lidhen me situata financiare. Nga grafiku III 1.1, rezulton se shumica dërrmuese e popullatës (rreth 88.9% e saj), është në gjendje t'i përgjigjet me saktësi një pyetjeje që kërkon një llogaritje të thjeshtë mbi ndarjen e barabartë të një shume parash prej 100,000 lekësh mes 5 individësh.

Grafiku në vijim merr në konsideratë ndarjen e përgjigjeve të dhëna sipas gjinisë së personave të marrë në pyetje. Nga kjo paraqitje grafike, vihet re se ndër dhënësit e përgjigjes së saktë, meshkujt zënë një peshë prej 21 pikë përqindje më të lartë sesa femrat, ndërkohë që ata që japin përgjigje të gabuar, janë ndarë në mënyrë të barabartë sipas gjinive.

Grafik III 1.1 Aftësitë llogaritëse në totalin e popullatës.



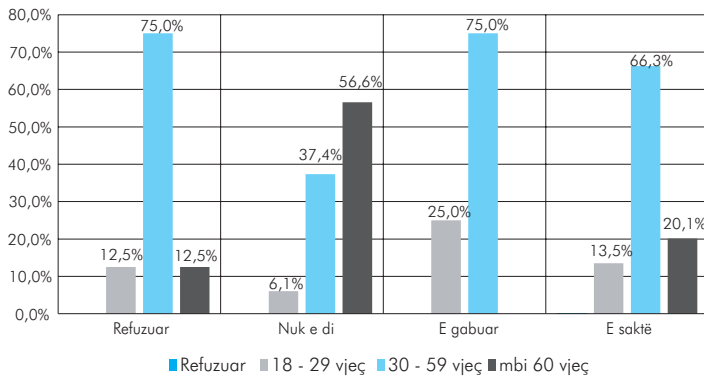
Grafik III 1.2 Aftësitë llogaritëse të analizuar sipas gjinisë.



Nga ndarja e përgjigjeve të dhëna sipas moshës së individëve të pyetur (grafik III 1.3), vihet re se peshën më të madhe të atyre që kanë dhënë përgjigje të saktë, e zënë individët e grup-moshës 30-59 vjeç, ndërkohë që, siç mund të pritet, ata mbi 60 vjeç zënë peshën kryesore të individëve që nuk dinë t'i përgjigjen pyetjes<sup>13</sup>.

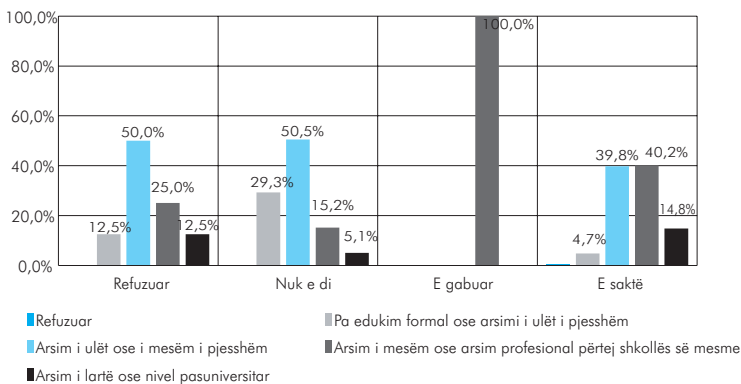
<sup>13</sup> Të gjithë individët e moshës mbi 60 vjeç që kanë marrë përsipër t'i përgjigjen kësaj pyetjeje, kanë dhënë një përgjigje të saktë.

Grafik III 1.3 Aftësitë llogaritëse të analizuar sipas moshës.



Në paraqitjen grafike të përgjigjeve sipas nivelit arsimor të individëve të pyetur (grafik III 1.4), përveç faktit të pritshëm që me rritjen e arsimimit, rritet përqindja e përgjigjeve të sakta, bie në sy se gjysma e atyre që kanë refuzuar apo që deklarojnë se nuk dinë të japin përgjigje, janë me arsim të ulët ose të mesëm të pjesshëm. Ndërkohë, të gjithë individët që kanë dhënë përgjigje të gabuar janë me arsim të mesëm apo profesional përtej shkollës së mesme.

Grafik III 1.4 Aftësitë llogaritëse të analizuar sipas nivelit arsimor.



## 3.2 TË KUPTUARIT E NORMËS SË INTERESIT

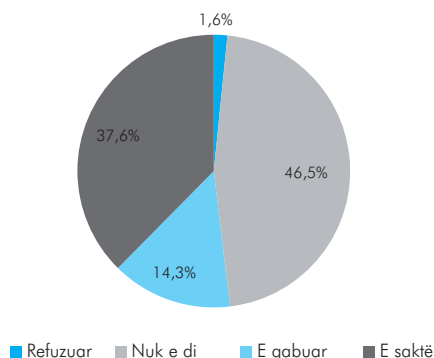
Norma e interesit përbën një koncept bazë financiar, që i duhet konkretisht si një individ që kursen (për të përlllogaritur shumën që do të përfitojë nga investimi i parave në depozita, bono thesari apo produkte të tjera financiare), ashtu edhe një tjetri që merr kredi nga bankat (për të përlllogaritur shumën që do t'i duhet të paguajë, përveç kapitalit fillestar).

Pyetja e drejtuar për të testuar të kuptuarit e këtij koncepti, ka të bëjë me përlllogaritjen e shumës që do të rezultojë në një llogari kursimi, në përfundim të një viti, nëse shuma fillestare e depozituar është 10,000 lekë dhe norma e interesit vjetor është 2%.

Siç vërehet nga grafiku III 2.1, kësaj pyetjeje është në gjendje t'i kthejë një përgjigje të saktë vetëm 37.6% e individëve të pyetur. Shumica e të pyeturve (60.8%), japin përgjigje të gabuar apo deklarojnë se nuk dinë t'i përgjigjen kësaj pyetjeje.

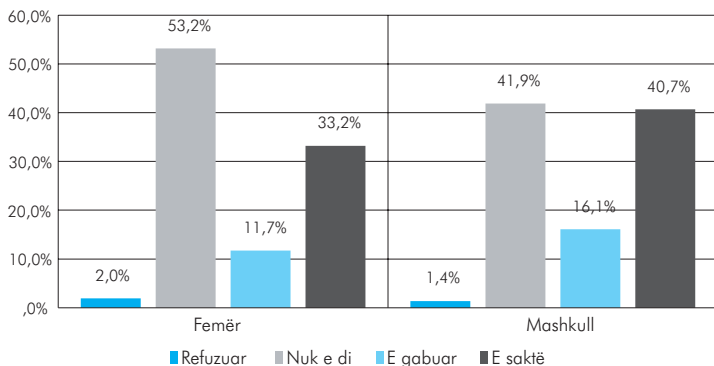
Duke qenë se pyetja ka të bëjë me një koncept financiar shumë të nevojshëm për çdo konsumator, rezultati i saj tregon se ka ende mjaft për të bërë në drejtim të edukimit të publikut të gjerë, çka do ta ndihmonte atë të orientohej më mirë në tregun bankar/financiar.

Grafik III 2.1 Të kuptuarit e normës së interesit në totalin e popullatës.



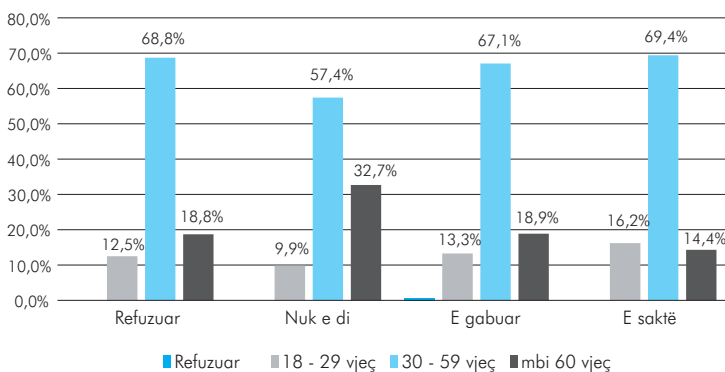
Nga ndarja e përgjigjeve të dhëna sipas gjinisë së individëve të intervistuar (grafik III 2.2), vërehet se rreth 40.7% e meshkujve të intervistuar kanë dhënë përgjigjen e saktë (kundrejt 33.2% të femrave të intervistuar).

Grafik III 2.2 Të kuptuarit e normës së interesit, analizuar sipas gjinisë.



Ndërkohë, nga ndarja e përgjigjeve sipas grup-moshave (grafik III 2.3), rezulton se shumica dërrmuese e përgjigjeve të sakta mbi përlogaritjen e normës së interesit (69.4% e tyre) është dhënë nga përfaqësuesit e grup-moshës 30-59 vjeç<sup>14</sup>.

Grafik III 2.3 Të kuptuarit e normës së interesit, analizuar sipas moshës.



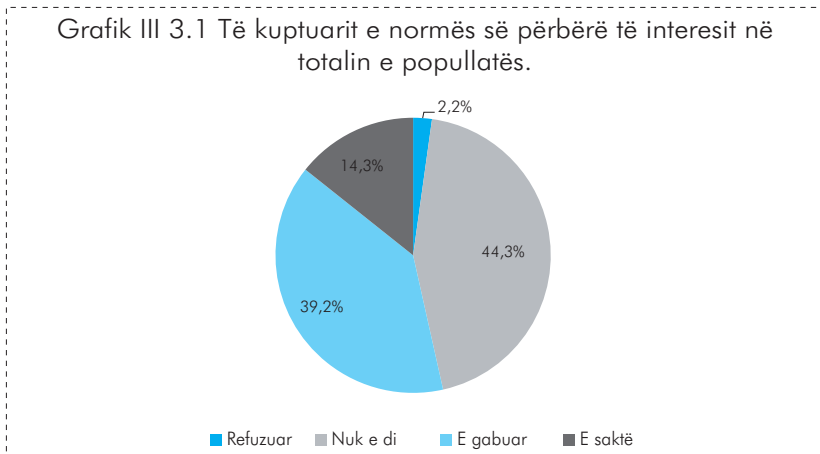
<sup>14</sup> Në analizën e këtyre të dhënave, duhet patur parasysh edhe që grup-mosha 30-59 vjeç përbën 63% të zgjedhjes.

### 3.3 TË KUPTUARIT E NORMËS SË PËRBËRË TË INTERESIT

Norma e përbërë e interesit ndryshon nga ajo e thjeshtë: nëse norma e thjeshtë llogaritet vetëm si përqindje e shumës fillestare, norma e përbërë llogaritet si përqindje e shumës fillestare dhe e interesave të akumuluar gjatë periudhave të mëparshme.

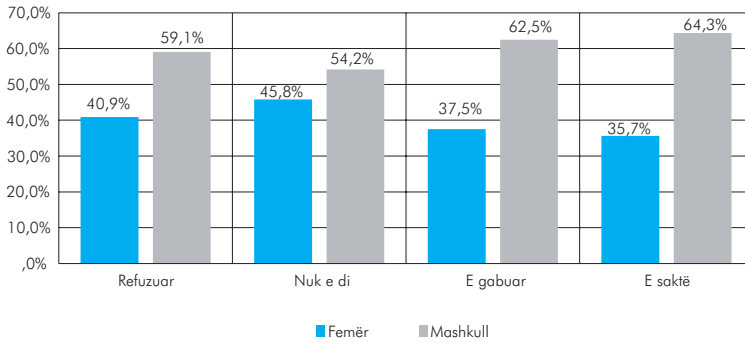
Për të testuar njohjen e konceptit të normës së përbërë të interesit, individëve të intervistuar u është kërkuar të gjejnë me përafërsi shumën në përfundim të 5 viteve të investimit të një depozite prej 100,000 lekësh, me normë interesi vjetor, 2%.

Në grafikun III 3.1 më poshtë, përgjigjen e saktë të kësaj pyetjeje e kanë dhënë vetëm 14.3% e të intervistuarve, në rënie të ndjeshme nga përqindja e përgjigjeve të sakta mbi normën e thjeshtë të interesit (shih nënseksionin 3.2).

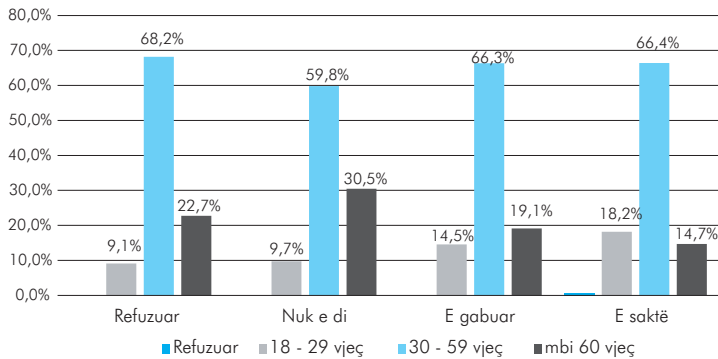


Siç mund të vërehet nga grafiku III 3.2, rreth 64.3% e përgjigjeve të sakta ndaj pyetjes mbi normën e përbërë të interesit, janë dhënë nga meshkujt dhe rreth 35.7% e tyre janë dhënë nga femrat. Edhe në këtë rast, pjesa dërrmuese e përgjigjeve të sakta, 66.4% e tyre, është dhënë nga përfaqësues të grup-moshës 30-59 vjeç (grafik III 3.3), si dhe nga individë të punësuar e të vetëpunësuar (63.7% e përgjigjeve të sakta) (grafik III 3.4).

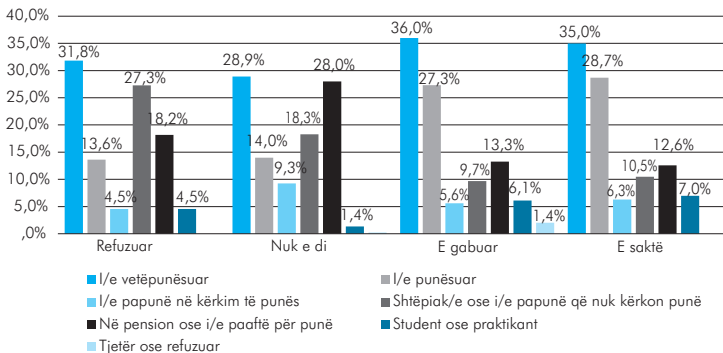
Grafik III 3.2 Të kuptuarit e normës së përbërë të interesit, analizuar sipas gjinisë.



Grafik III 3.3 Të kuptuarit e normës së përbërë të interesit, analizuar sipas moshës.



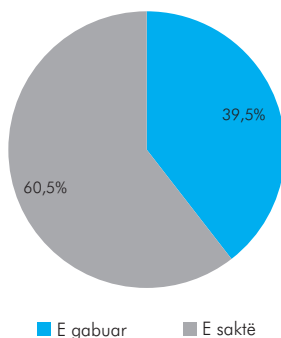
Grafik III 3.4 Të kuptuarit e normës së përbërë të interesit, analizuar sipas statusit të punësimit.



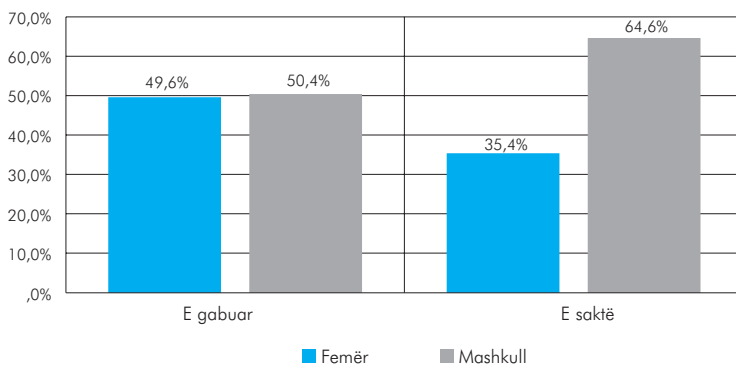
### 3.4 NJOHJA E VLERËS SË PARASË NË KOHË

Të kuptuarit e ndryshimit të vlerës së parasë në kohë përbën një koncept që prek vendimet e përditshme të individëve mbi përdorimin më të mirë të mundshëm të burimeve financiare në dispozicion. Për këtë arsye, është mjaft pozitiv fakti që shumica e individëve (60.5%) të pyetur nëse, pas një viti, mund të blihet më pak apo më shumë me të njëjtën shumë parash, i kanë dhënë përgjigje të saktë pyetjes që lidhet me zotërimin e këtij koncepti (grafiku III 4.1).

Grafik III 4.1 Njohja e vlerës së parasë në kohë në totalin e popullatës.



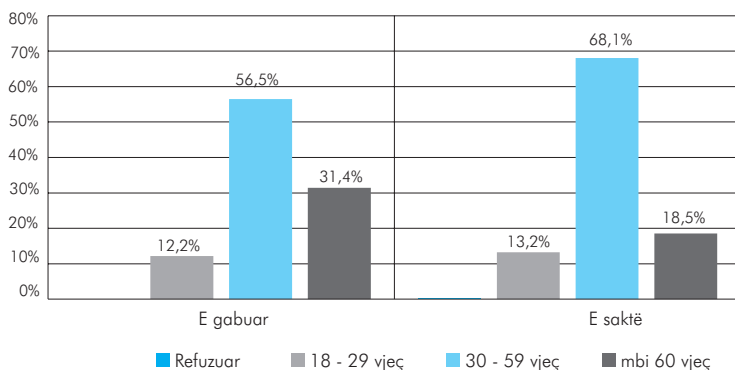
Grafik III 4.2 Njohja e vlerës së parasë në kohë, analizuar sipas gjinisë.



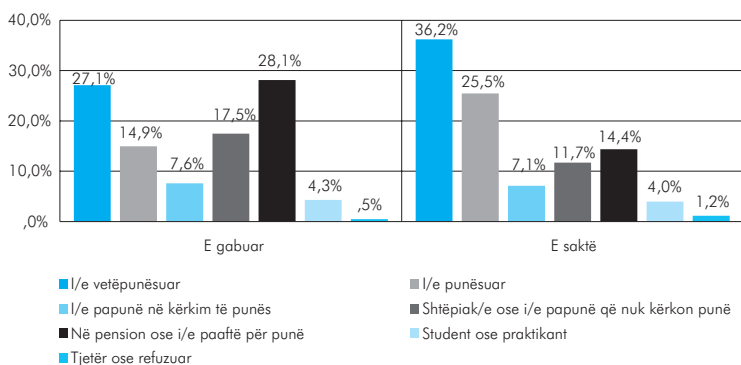


64.6% e përgjigjeve të sakta mbi pyetjen në fjalë është dhënë nga meshkujt (grafik III 4.2); 68.1% nga grup-mosha 30-59 vjeç (grafik III 4.3). Edhe për këtë pyetje, ekziston një lidhje pozitive mes dhënies së përgjigjeve të sakta dhe nivelit të arsimimit të individëve apo të qenit të tyre të punësuar (kundrejt statuseve të tjera) (grafik III 4.4).

Grafik III 4.3 Njohja e vlerës së parasë, analizuar sipas grup-moshës.



Grafik III 4.4 Njohja e vlerës së parasë, analizuar sipas statusit të punësimit.

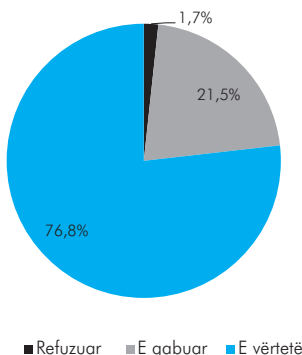


### 3.5 TË KUPTUARIT E RREZIKUT TË INVESTIMIT

Interesi apo fitimi që ofron një mundësi investimi, ka një lidhje pozitive me rrezikun që paraqet ky investim (sa më i madh interesi, aq më i lartë rreziku dhe anasjelltas). Njohja e këtij koncepti financiar lidhet me kryerjen e investimeve të ndërgjegjshme nga ana e individëve, për sa i takon rrezikut që ato mund të paraqesin.

Lidhja që ekziston ndërmjet fitimit nga një investim dhe rrezikut të tij, njihet me saktësi nga 76.8% e individëve të intervistuar (grafiku III 5.1).

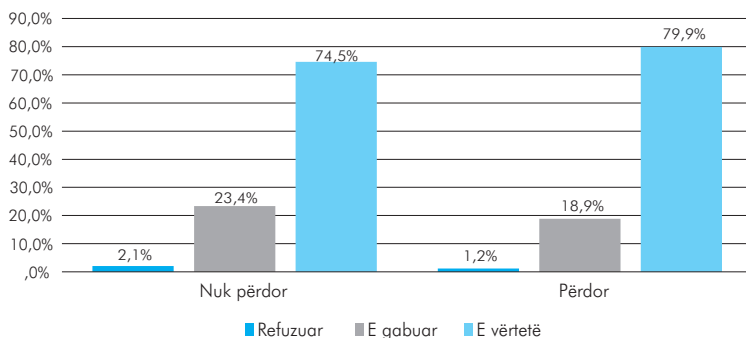
Grafik III 5.1 Njohja e vlerës së parasë në kohë në totalin e popullatës.



Nga të dhënat e kryqëzuara të kësaj pyetjeje me pyetjen për përdorimin ose jo nga individët të llogarisë së kursimit apo asaj rrjedhëse, vihet re se të zotëruarit ose jo të këtij produkti bankar, nuk sjell një diferencë të konsiderueshme në përqindjet e përgjigjeve të sakta të kësaj pyetjeje (grafik III 5.2). Gjithashtu mund të gjykohet se mospërdorimi i llogarisë të kursimit apo asaj rrjedhëse nga kategoria e atyre individëve që shprehen “Nuk i përdor” (në të dhënat e analizuara në tabelën II 2.1, shih totalët në secilin prej rreshtave), vjen për shkak të njohjes së rrezikut të këtij investimi<sup>15</sup>.

<sup>15</sup> Gjithsesi, kjo do të mund të ishte një hipotezë për studime më të thelluara.

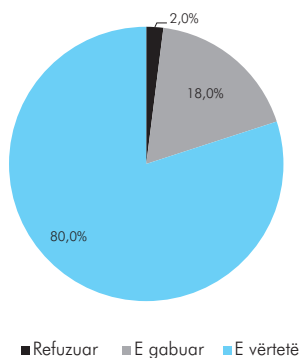
Grafik III 5.2 Të kuptuarit e rrezikut të investimit nga individët që përdorin ose jo llogari kursimi ose rrjedhëse.



### 3.6 TË KUPTUARIT E INFLACIONIT

Inflacioni është ndryshimi vjetor i Indeksit të Çmimeve të Konsumit, i matur dhe i publikuar nga Instituti i Statistikave (INSTAT). Njohja e konceptit të inflacionit, përveçse me mjaft ndikim në vendimet ekonomike të individëve, është me rëndësi për një bankë qendrore pasi ndikon në transmetimin e politikës monetare në ekonominë e vendit<sup>16</sup>. Rezultatet e kësaj pyetjeje, të paraqitura në grafikun III 6.1, tregojnë se pjesa mbizotëruese (80,0%) e individëve të intervistuar ka njohuri të sakta mbi konceptin e inflacionit.

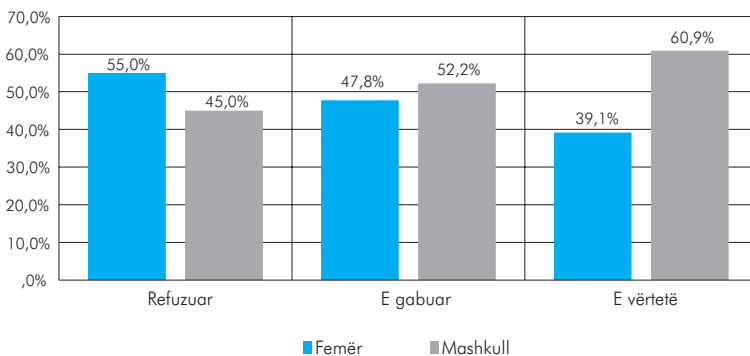
Grafik III 6.1 Të kuptuarit e inflacionit në totalin e popullatës.



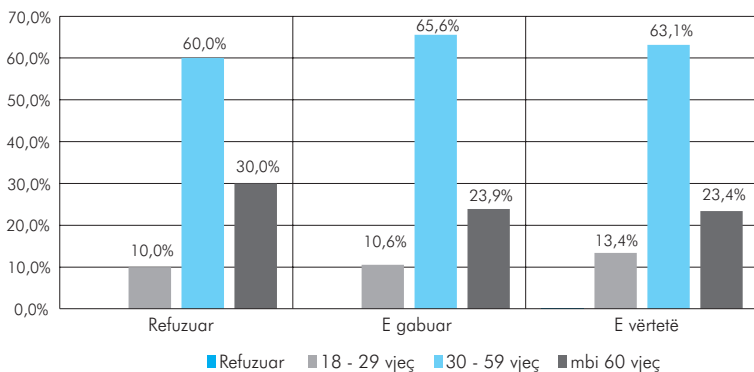
<sup>16</sup> Objektiv i kryesor ligjor i Bankës së Shqipërisë është arritja dhe ruajtja e stabilitetit të çmimeve.

Ndër dhënësit e përgjigjeve të sakta, peshën kryesore e zënë: meshkujt (60.9%), grup-mosha 30-59 vjeç (63.1%) dhe individët e arsimuar<sup>17</sup> (92.6%)(përkatësisht grafikët III 6.2, III 6.3 dhe III 6.4).

Grafik III 6.2 Të kuptuarit e inflacionit, analizuar sipas gjinisë.

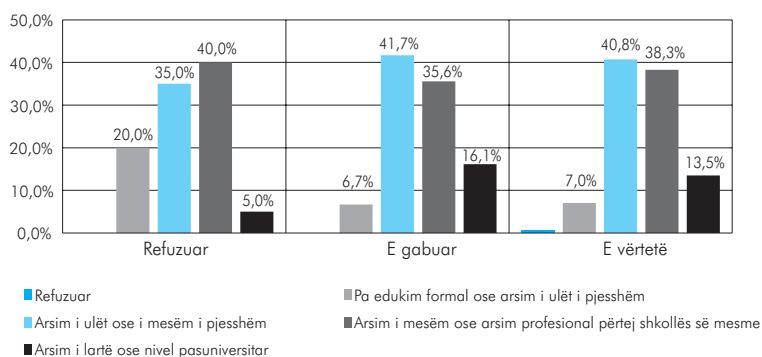


Grafik III 6.3 Të kuptuarit e inflacionit, analizuar sipas grup-moshës.



<sup>17</sup> Të arsimuar janë konsideruar individët që kanë të paktën diplomën e arsimit të detyruar.

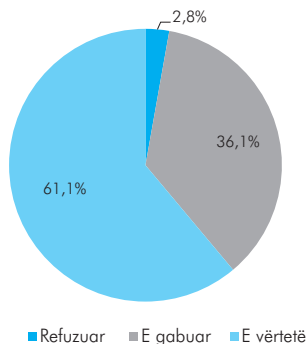
Grafik III 6.4 Të kuptuarit e inflacionit, analizuar sipas nivelit të arsimimit.



### 3.7 TË KUPTUARIT E DIVERSIFIKIMIT TË PORTOFOLIT

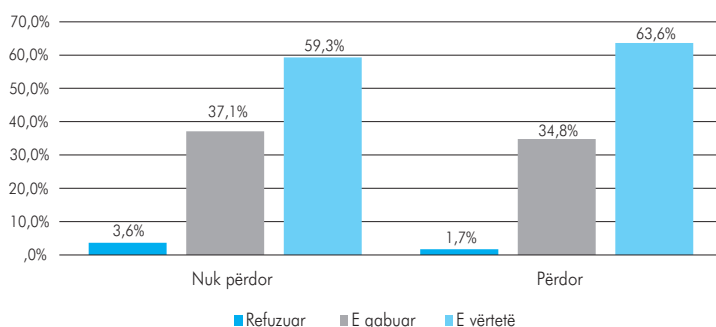
Diversifikimi i portofolit është një strategji e administrimit të rrezikut, që ka të bëjë me përzierjen e investimeve të llojeve të ndryshme brenda një portofoli. Arsyeja përse diversifikimi i portofolit është i përshtatshëm lidhet me faktin se një portofol me lloje të ndryshme investimi, mesatarisht, do të sjellë fitime më të larta dhe do të ketë rreziqe më të ulëta krahasuar me çdo investim individual që gjendet brenda portofolit. Nga individët e pyetur, 61.1% e njohin saktë konceptin e diversifikimit të portofolit (grafiku III 7.1).

Grafik III 7.1 Të kuptuarit e diversifikimit të portofolit në totalin e popullatës.



Edhe në këtë rast, ashtu si dhe tek pyetja mbi të kuptuarit e lidhjes që qëndron midis fitimit dhe rrezikut të një investimi (grafiku III 5.2), përdorimi ose jo i një llogarie kursimi apo rrjedhëse nga individit nuk ndikon ndjeshëm në dhënien e përgjigjes së saktë (grafik III 7.2).

Grafik III 7.2 Të kuptuarit e diversifikimit të portofolit nga individët që përdorin ose jo llogari kursimi ose llogari rrjedhëse.



### 3.8 INDEKSI I NJOHURIVE FINANCIARE<sup>18</sup>

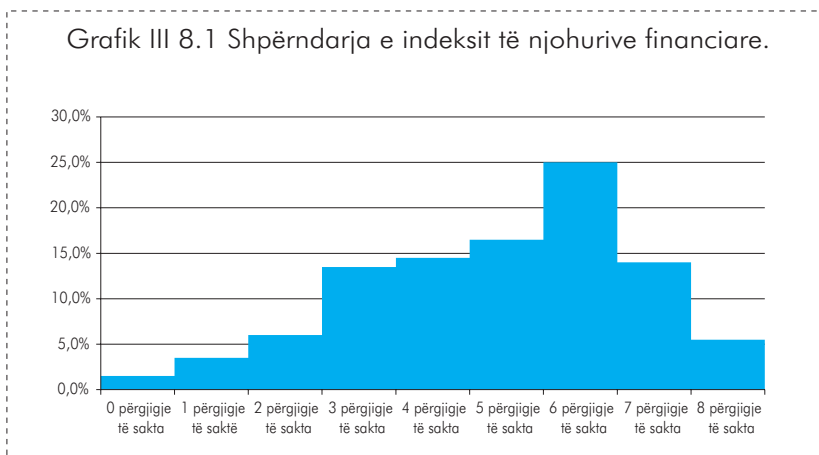
Të dhënat e përftuara për secilën pjesë të studimit të kulturës financiare mund të prodhojnë rezultate sa më kuptimplota, nëse merret në konsideratë sinteza e përgjigjeve të vjela nga një i intervistuar për një seksion të caktuar. Përmes krijimit të një indeksi për tre nga përbërësit kryesorë të kulturës financiare- njohuritë, sjelljet dhe qëndrimet financiare - është bërë e mundur të kryhen analiza krahasuese midis vendeve të ndryshme që i janë nënshtruar të njëjtit vrojtim.

Standardi i OECD-së për indeksin e njohurive financiare bazohet në 8 pyetje, shtatë prej të cilave u përdorën në anketimin e zhvilluar në vendin tonë. Rezultatet e përftuara janë peshuar për t' i sjellë në

<sup>18</sup> Indeksi i njohurive, ai i sjelljes, si dhe indeksi i qëndrimeve financiare janë krijuar nga Atkinson, A. dhe F. Messy (2012) në punimin tyre "Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/ International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study". Në nënseksionet 3.8, 4.9 dhe 5.2, të dhënat dhe analizat janë marrë nga ky punim.

një formë që bën të mundur krahasimin e tyre me ato të vendeve të tjera pjesëmarrëse në anketim.

Për të përftuar rezultatet e indeksit, janë numëruar përgjigjet e sakta të dhëna nga secili i intervistuar.



Në kolonat e grafikut III 8.1 paraqiten përqindjet e përgjigjeve të sakta të dhëna nga çdo individ, të radhitura në mënyrë progresive, duke filluar nga e majta me individët që nuk kanë dhënë asnjë përgjigje të saktë. Siç mund të shihet në grafikun e mësipërm, moda, pra numri i përgjigjeve të sakta që haset më shpesh, është 6 përgjigje të sakta, ose e thënë ndryshe 25% e të anketuarve japin 6 përgjigje të sakta. Më pak se gjysma (45%) e të intervistuarve kanë njohuri të mira financiare, duke iu përgjigjur saktë 6 ose më shumë pyetjeve.

Përqindja relativisht e lartë e individëve që nuk kanë njohuri financiare të mjaftueshme nxjerr në pah nevojën për më shumë informacion dhe aftësim për çështje që lidhen me financat.

## SEKSIONI IV - SJELLJET FINANCIARE

Sjellja është një nga elementët kryesorë përbërës të edukatës financiare. Në këtë këndvështrim, me sjellje financiare të matura do të kuptohen ato sjellje që ndikojnë në rritjen e mirëqenies financiare, të tilla si prirja e individit për të planifikuar shpenzimet apo për të krijuar një fond sigurie. Ky tipar i edukatës financiare është matur përmes 14 pyetjesh të ndryshme, të organizuara në 8 çështje.

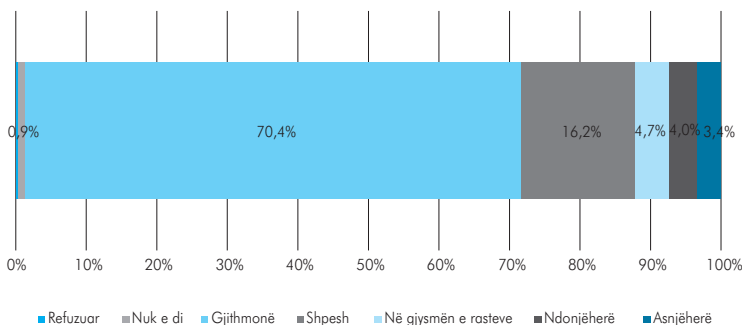
Për të kuptuar se si individët i administrojnë paratë, janë pyetur: nëse ata e analizojnë situatën e tyre financiare përpara se të kryejnë një blerje; nëse i shlyejnë faturat në kohë; nëse kujdesen personalisht dhe në mënyrë konstante për financat personale; nëse përcaktojnë objektiva afatgjatë dhe përpiqen t'i përmbushin ato; nëse mbajnë një buxhet familjar; si dhe nëse kursejnë dhe në cilat mënyra. Gjithashtu kemi analizuar mënyrën e përzgjedhjes së produktit dhe burimet më të vlefshme të informacionit për përzgjedhjen, si dhe sjelljen e ndjekur në situata të vështira, kur të ardhurat nuk mjaftojnë për të përballuar shpenzimet.

### 4.1 SJELLJA E MATUR PËRPARA BLERJEVE

Sjellja e rrëmbyer për të blerë e konsumuar gjithçka që na pëlqen, shpesh është ndër shkaqet kryesore të nivelit të ulët të kursimeve dhe mbikreditimit të popullsisë. Për të matur blerjen e menduar në varësi të gjendjes financiare, i kemi pyetur të anketuarit nëse përpara se të blejnë diçka, marrin në shqyrtim nëse është një shpenzim që mund ta përballojnë. Rezultatet e paraqitura në grafikun IV 1.1 janë të kënaqshme. 70.4% e të anketuarve deklarojnë se “gjithmonë” marrin në shqyrtim nëse janë në gjendje ta përballojnë shpenzimin përpara se të kryejnë blerjen, ndërkohë që 16.2% e bëjnë këtë veprim “shpesh”.



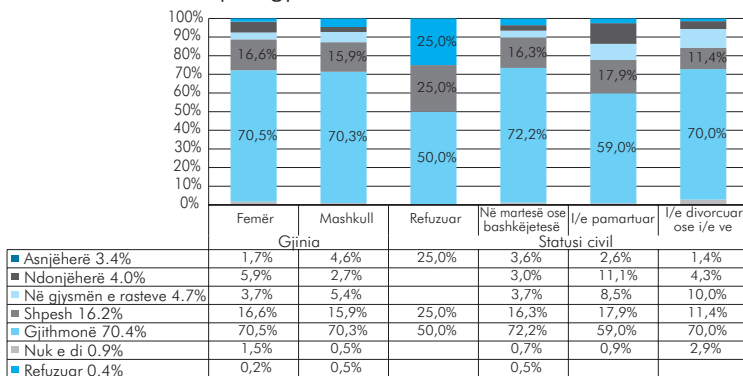
Grafik IV 1.1 Përpara se të blej diçka, marr në shqyrtim nëse është një shpenzim të cilin mund ta përballoj.



Nëse analizohet kjo sjellje sipas tiparit gjinor (grafiku IV 1.2), vihet re se nuk ekzistojnë ndryshime thelbësore mes sjelljeve të meshkujve dhe femrave, të cilët tregohen të përgjegjshëm, duke e analizuar “gjithmonë” mundësinë e përballimit të shpenzimit në përkatësisht 70.3% dhe 70.5% të rasteve.

Nga ana tjetër, pavarësisht gjinisë të cilës i përkasin, rezultatet tregojnë se personat e martuar apo në bashkëjetesë janë më të matur përpara kryerjes së blerjes (grafiku IV 1.2). 72.2% e tyre e analizojnë “gjithmonë” paraprakisht mundësinë e përballimit, të ndjekur nga individët e divorcuar apo ata të ve me 70.0%, kundrejt 59.0% të të pamartuarve.

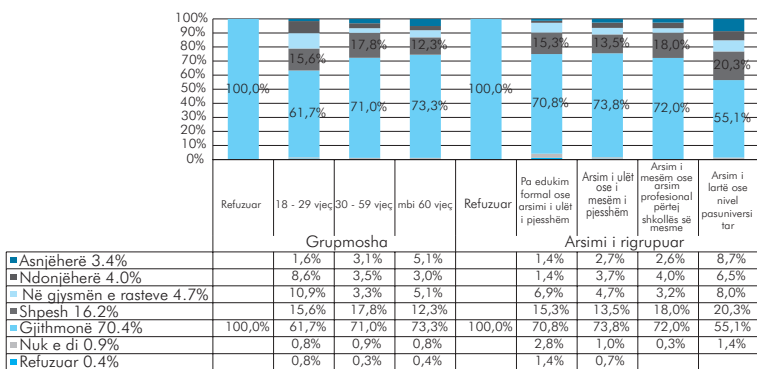
Grafik IV 1.2 Analiza e përballimit të shpenzimit përpara blerjeve, sipas gjinisë dhe statusit civil.



Ndërkohë, sjellja e ndjekur përpara blerjeve nga grup-moshat e ndryshme tregon disa ndryshime (grafiku IV 1.3). 61.7% e individëve që i përkasin grup-moshës 18-29 vjeç përgjigjen “gjithmonë”, ndërkohë që kjo përqindje rritet në 71.0% dhe 73.3% përkatësisht në grup-moshat 30-59 vjeç dhe mbi 60 vjeç. Me rritjen e moshës shtohet edhe ndërgjegjësimi për rëndësinë e analizës paraprake të gjendjes financiare.

Të analizuar sipas nivelit të arsimit, të anketuarit me arsim të ulët ose të mesëm të pjesshëm tregohen më të matur në kryerjen e blerjeve, duke e menduar “gjithmonë” paraprakisht nëse janë në gjendje t’i përballojnë apo jo ato në 73.8% të rasteve. Ky grup ndiqet nga ata me arsim të mesëm ose profesional përtej shkollës së mesme (72.0% përgjigje “gjithmonë”) dhe ata pa edukim formal apo me arsim të ulët të pjesshëm (70.8% përgjigje “gjithmonë”). Bie në sy se të anketuarit me arsim të lartë ose pasuniversitar sillen në mënyrë më pak të përgjegjshme të ndodhur përpara blerjeve. Vetëm 55.1% e tyre pohon se e analizon “gjithmonë” paraprakisht situatën e tij financiare dhe 20.3% e bën “shpesh” këtë sjellje. Ky rezultat mund të shpjegohet edhe me të ardhurat përgjithësisht më të larta që ky grupim përfiton (shih grafikun IV 1.4).

Grafik IV 1.3 Analiza e përballimit të shpenzimit përpara blerjeve, sipas grup-moshës dhe nivelit të arsimit.

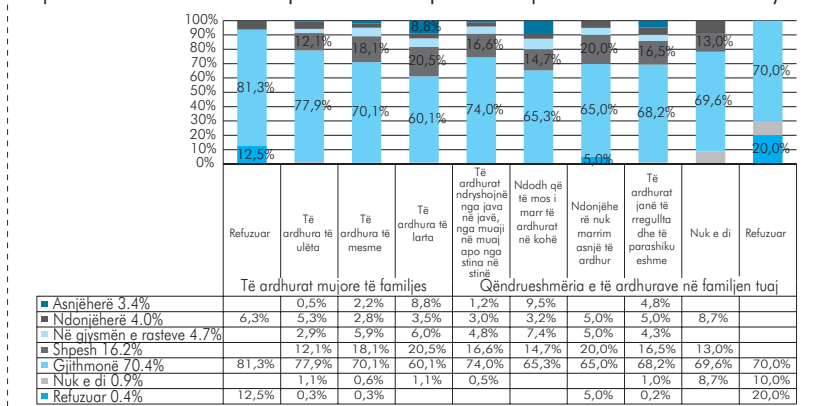


Lidhja negative mes sjelljes së shqyrtimit paraprak të mundësisë së përballimit të shpenzimit dhe nivelit të të ardhurave analizohet

më poshtë në grafikon IV 1.4. Personat me të ardhura familjare të ulëta tregohen përgjithësisht më të matur përpara kryerjes së blerjeve. 77.9% e tyre deklarojnë se e analizojnë “gjithmonë” paraprakisht mundësinë e përballimit të blerjes, të ndjekur nga 70.1% e personave me të ardhura të mesme dhe nga 60.1% e atyre me të ardhura të larta. Ndërkohë, personat me të ardhura familjare të ulëta “asnjëherë” nuk blejnë pa e analizuar paraprakisht mundësinë e përballimit, në vetëm 0.5%, kundrejt 2.2% të rasteve të personave me të ardhura të mesme dhe 8.8% të atyre me të ardhura të larta.

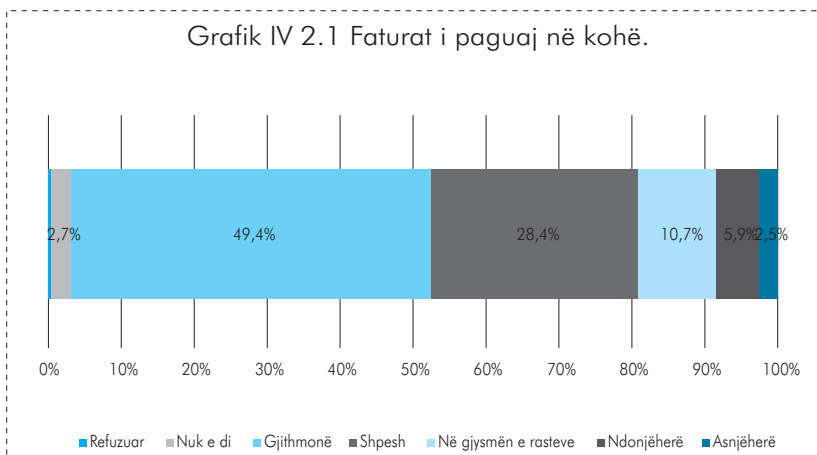
I njëjti fenomen vihet re edhe për sa i përket qëndrueshmërisë së të ardhurave. Më të matur përpara blerjeve tregohen personat me të ardhura të paqëndrueshme. Në 90.6% të rasteve, personat me të ardhura që ndryshojnë nga java në javë, nga muaji në muaj apo nga stina në stinë përgjigjen se e analizojnë “gjithmonë” ose “shpesh” përballimin e shpenzimit. Kjo përqindje zbret në rreth 85% për kategorinë e personave me të ardhura familjare të rregullta e të parashikueshme dhe për kategorinë e personave që ndonjëherë nuk marrin asnjë të ardhur, si dhe në 80.0% për kategorinë e personave të cilëve u ndodh të mos i marrin të ardhurat në kohë.

Grafik IV 1.4 Analiza e përballimit të shpenzimit përpara blerjeve, sipas të ardhurave mujore të familjes dhe qëndrueshmërisë së tyre.



## 4.2 SHLYERJA NË KOHË E FATURAVE

Edukata financiare kërkon të jesh i pajisur edhe me disa aftësi organizative, në mënyrë që të mund të përmbushësh në kohë objektivat personale, si dhe të shmangësh kosto të mundshme shtesë, të ardhura si pasojë e mosrespektimit të detyrimeve. Pyetja e dytë që mat sjelljen financiare, i kërkon të anketuarve të dëshmojnë sjelljen e tyre kundrejt pagesës në kohë të faturave. Rezultatet e paraqitura në grafikun IV 2.1 tregojnë se gati gjysma e të anketuarve i paguan “gjithmonë” në kohë faturat, ndërkohë që 28.4% e tyre kryen këtë veprim “shpesh” dhe 10.7% e kryen “në gjysmën e rasteve”. Ndër përgjigjet e mbledhura për këtë pyetje vihet re se 2.7% e të anketuarve nuk dinë si t’i përgjigjen pyetjes dhe 2.5% deklarojnë se nuk i paguajnë “asnjëherë” në kohë. Këto rezultate mund të jenë pasojë edhe e faktit që në pyetësor nuk është marrë parasysh rasti kur i anketuari nuk paguan fatura (veprim që kryhet nga dikush tjetër në familje)<sup>19</sup>.

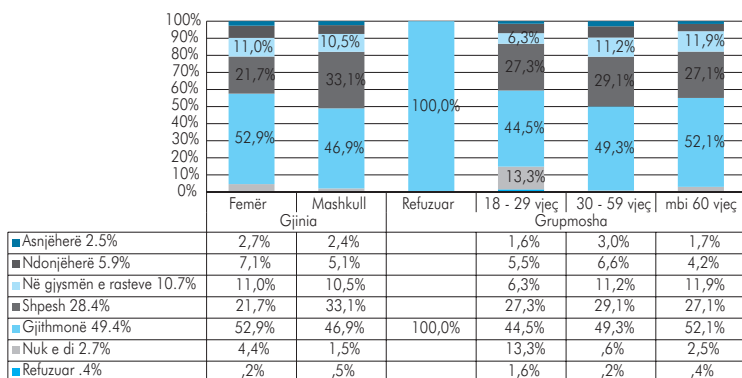


<sup>19</sup> Pyetësori mendohet të ndryshohet në versionet e ardhshme, duke i shtuar kësaj pyetjeje një alternativë përgjigjeje edhe për këtë kategori personash. Megjithatë, në rastin e këtij anketimi duke mos qenë të sigurt për interpretimin që të intervistuarit i kanë bërë pyetjes, personat që janë përgjigjur “asnjëherë” u konsideruan me një nivel të ulët të edukatës financiare.

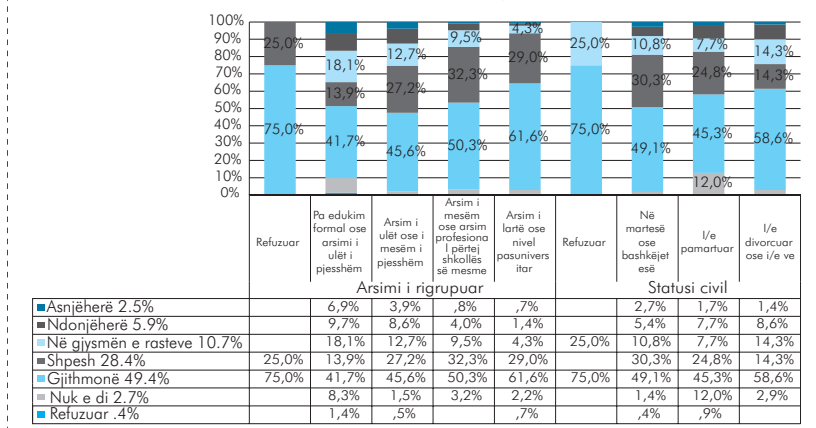
Nëse analizohen rezultatet e përgjithshme të atyre që i paguajnë faturat në kohë sipas karakteristikave të ndryshme demografike (shih grafikun IV 2.2), shikohet se megjithëse femrat deklarojnë se sillen në mënyrë më të matur duke i paguar faturat “gjithmonë” në kohë në 52.9% të totalit të tyre, kundrejt 46.9% të meshkujve, vihet re se këto raporte përmbysen në favor të meshkujve nëse marrim në analizë edhe alternativën “shpesh” (80.0% e meshkujve kundrejt 74.6% e femrave).

Në grafikun IV 2.2 mund të shikohet gjithashtu edhe sjellja e grup-moshave të ndryshme kundrejt pagimit të faturave. Sjellja e individëve lidhur me pagimin e faturave bëhet më e matur me rritjen e moshës. Kështu për shembull, 71.8% e të rinjve të moshës 18-29 vjeç deklarojnë se i paguajnë “gjithmonë” ose “shpesh” në kohë faturat, kundrejt 78.4% të individëve të grup-moshës 30-59 vjeç dhe 79.2% të personave mbi 60 vjeç. Në grup-moshën 18-29 vjeç, vihet re një përqindje e konsiderueshme individësh (13.3%) që përgjigjen me “nuk e di”. Kjo përqindje konfirmon idenë e parashtruar më sipër për personat që nuk paguajnë fatura, të cilët nuk gjejnë një alternativë të përshtatshme për situatën e tyre në pyetësor.

Grafik IV 2.2 Paga në kohë e faturave, sipas gjinisë dhe grup-moshës.



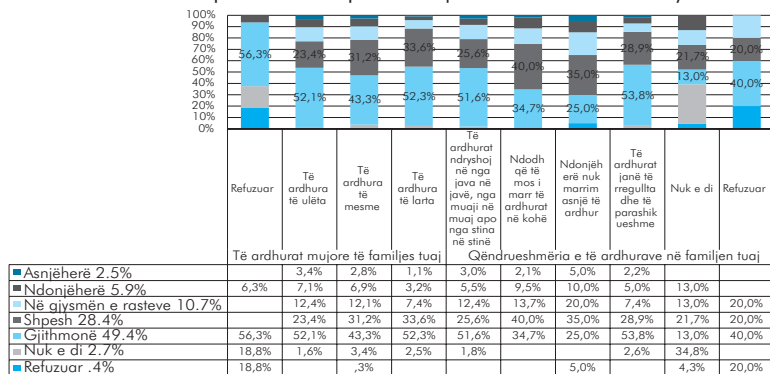
Grafik IV 2.3 Pagesa në kohë e faturave, sipas arsimit dhe statusit civil.



Siç shihet në grafikonin IV 2.3, pagesa në kohë e faturave ndikohet edhe nga arsimimi i të intervistuarve. Me rritjen e nivelit arsimor të arritur, sjellja e individëve bëhet financiarisht më e matur. Nëse vetëm 55.6% e personave pa edukim formal apo arsim të ulët të pjesshëm dëshmon se i paguan në kohë faturat “gjithmonë” ose “shpesh”, kjo përqindje rritet në 72.8% të personave me arsim të ulët ose të mesëm të pjesshëm, në 82.6% të personave me arsim të mesëm të përfunduar ose arsim profesional përtej të mesmes, dhe në 90.6% të atyre me arsim të lartë ose pasuniversitar.

Statusi civil paraqitet si një tjetër faktor ndikues në pagesën në kohë të faturave (grafiku IV 2.3). Më korrektë në këtë sjellje tregohen personat e martuar ose në bashkëjetesë, 79.4% e të cilëve i paguajnë faturat në kohë “gjithmonë” ose “shpesh”, ndërkohë që të njëjtën sjellje e ndjekin 72.9% e individëve të divorcuar ose të ve, dhe 70.2% e të pamartuarve. Edhe në këtë rast, bie në sy një rezultat i lartë përgjigjesh “nuk e di” tek kategoria e personave të pamartuar (12.0%), të cilët janë po të njëjtët e analizuar edhe më sipër, që për arsye të ndryshme nuk paguajnë fatura (janë kryesisht të rinj, të pamartuar, që jetojnë ende në familjen e origjinës e për rrjedhojë nuk kujdesen për pagesën e faturave).

Grafik IV 2.4 Pagesa në kohë e faturave, sipas nivelit të të ardhurave mesatare mujore të familjes dhe qëndrueshmërisë së tyre.



Grafiku IV 2.4 ilustron lidhjen midis sjelljes së individëve për pagesën në kohë të faturave dhe të ardhurave mesatare të familjes. Rezultatet e përftuara tregojnë se nuk ekzistojnë dallime në sjelljet e individëve që u përkasin familjeve me të ardhura të ulëta dhe atyre me të ardhura të mesme. Të dy këto kategori i paguajnë faturat në kohë “gjithmonë” ose “shpesh” në rreth 75% të totalit të individëve përkatës. Ndërkohë, e njëjta sjellje ndiqet nga 85.9% e individëve nga familjet me të ardhura të larta.

E njëjta prirje vihet re edhe tek qëndrueshmëria e të ardhurave familjare (shih grafikun IV 2.4). Individët që i përkasin familjeve me të ardhura të rregullta dhe të parashikueshme sillen në mënyrë më korrekte në pagesën në kohë të faturave. Plot 82.7% e tyre deklarojnë se i paguajnë “gjithmonë” ose “shpesh” në kohë faturat, ndërkohë që kategoritë e tjera regjistrojnë përqindje më të ulëta, deri në 60.0% që i përket personave të cilët ndonjëherë nuk marrin asnjë të ardhur.

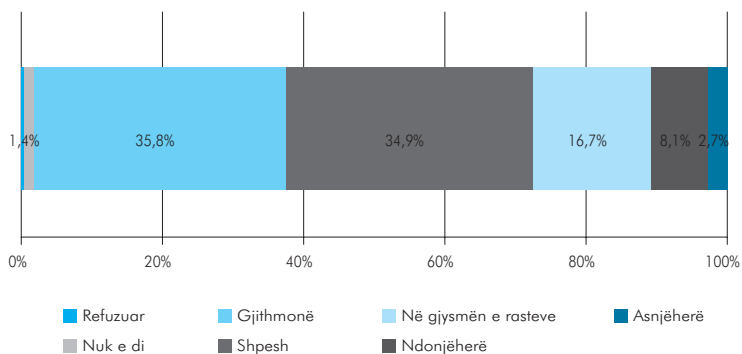
## 4.3 KONTROLI MBI FINANCAT PERSONALE

Një tjetër aspekt i rëndësishëm i sjelljes është edhe kujdesi i ushtruar dhe kontrolli i vazhdueshëm mbi financat personale. Një sjellje e tillë ndihmon në mirorganizimin financiar, duke ruajtur kursimet, reduktuar shpenzimet dhe paguar në kohë detyrimet.

Nga ana tjetër, ky lloj kujdesi shërben edhe për të kontrolluar administrimin e produkteve financiare të zotëruara, për të shmangur gabime të mundshme të sistemeve në regjistrimin e transaksioneve apo edhe lëvizje të qëllimshme të fondeve personale nga persona keqdashës.

Rezultatet e përfuara nga anketimi tregojnë se përgjithësisht shqiptarët nuk janë shumë të kujdesshëm dhe sistematikë në kontrollin e financave të tyre (grafiku IV 3.1). Vetëm 35.8% e të anketuarve deklarojnë se kujdesen “gjithmonë” personalisht dhe në mënyrë të vazhdueshme për marrëdhëniet financiare, ndërkohë që 34.9% sillen “shpesh” në këtë mënyrë. Nga ana tjetër, 8.1% i kontrollon “ndonjëherë” personalisht dhe në mënyrë të vazhdueshme marrëdhëniet financiare, dhe 2.7% deklaron se nuk i kontrollon ato “asnjëherë”.

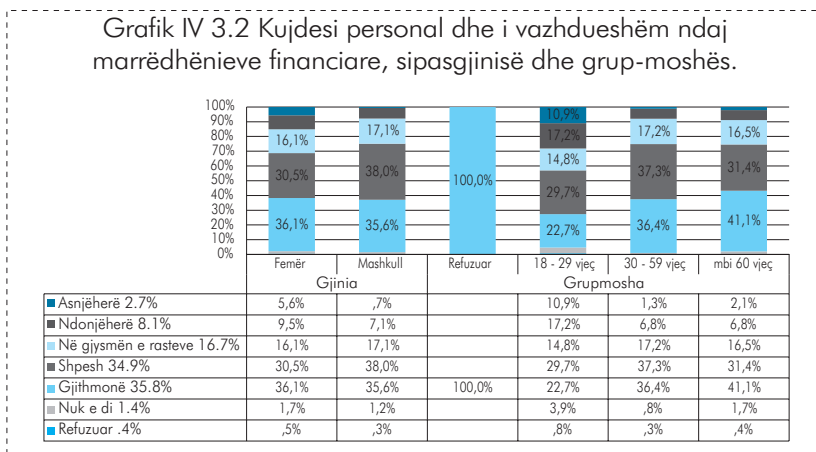
Grafik IV 3.1 Kujdesem personalisht dhe në mënyrë të vazhdueshme për marrëdhëniet e mia financiare.



I analizuar sipas gjinisë (grafiku IV 3.2), kujdesi personal dhe i vazhdueshëm për marrëdhëniet financiare anon në favor të meshkujve. 73.6% e meshkujve, kundrejt 66.6% të femrave, dëshmon se kujdesen “gjithmonë” ose “shpesh” për financat e tyre. Gjithashtu më pak se 1% e meshkujve deklaron se nuk i kontrollon “asnjëherë” financat, ndërkohë që femrat që nuk e kryejnë “asnjëherë” këtë sjellje janë gati 6% e totalit.



Edhe mosha e të anketuarit ndikon në vëmendjen që ai i kushton financave personale (grafiku IV 3.2). Kështu për shembull, nëse të rinjtë e grup-moshës 18-29 vjeç i kontrollojnë “gjithmonë” apo “shpesh” financat e tyre vetëm në 52.4% të rasteve, kjo sjellje ndiqet nga 73.7% e përfaqësuesve të grup-moshës 30-59 vjeç, dhe nga 72.5% e personave mbi 60 vjeç. Moshat e reja tregohen më të shkujesura karshi gjendjes së tyre financiare. 10.9% e të rinjve e anashkalojnë kontrollin periodik (përgjigjja “asnjëherë”), ndërkohë që 17.2% e tyre e bëjnë këtë veprim “ndonjëherë”, shifra këto që tregojnë nevojën për më tepër ndërgjegjësim të të rinjve mbi rëndësinë e kujdesit personal të vazhdueshëm ndaj marrëdhënieve financiare.

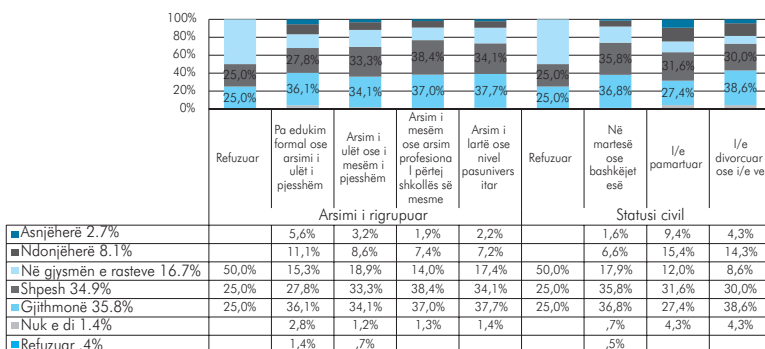


Grafiku IV 3.3 tregon se përgjithësisht me rritjen e nivelit të arsimit të të intervistuarit, shtohet dhe kujdesi që ai i kushton marrëdhënieve të tij financiare. Më të kujdesshmit rezultojnë të jenë personat me arsim të mesëm ose arsim profesional përtej shkollës së mesme, ku 75.4% e tyre i kontrollojnë “gjithmonë” ose “shpesh” marrëdhëniet financiare, të pasuar nga personat me arsim të lartë ose pasuniversitar (71.8%), dhe në fund të renditjes gjenden ata pa arsim formal apo me arsim të ulët të papërfunduar (63.9%).

Përsa i përket ndikimit të statusit civil në sjelljen e individit kundrejt marrëdhënieve personale financiare, vihet re e njëjta sjellje si edhe në dy pyetjet e mëparshme (grafiku IV 3.3). Personat e martuar

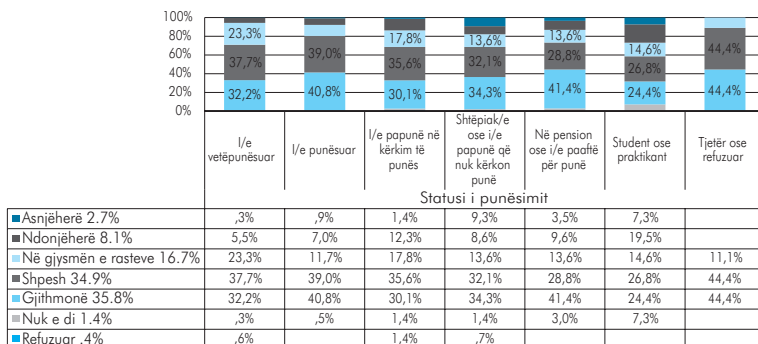
apo që bashkëtojnë me partnerin rezultojnë financiarisht më të matur me sjelljet e tyre. Në fakt, 72.6% e tyre i kontrollojnë “gjithmonë” ose “shpesh” marrëdhëniet financiare, të pasuar nga 68.6% e personave të divorcuar apo të ve, dhe nga 59.0% e të pamartuarve. Një shifër që tërheq vëmendjen është përqindja e lartë e përgjigjeve “asnjëherë” (9.4%) e dhënë nga personat e pamartuar, të cilët shfaqen të pavëmendshëm në kujdesin ndaj financave personale, krahasuar me dy grupet e tjera sociale.

Grifik IV 3.3 Kujdesi personal dhe i vazhdueshëm ndaj marrëdhënieve financiare, sipas nivelit të arsimit dhe statusit civil.



Statusi i punësimit tregon se personat e punësuar janë më të përgjegjshmit dhe konstantët në marrëdhëniet financiare (grafiku IV 3.4). 79.8% e të punësuarve deklaroun se i kontrollojnë

Grifik IV 3.4 Kujdesi personal dhe i vazhdueshëm ndaj marrëdhënieve financiare, sipas statusit të punësimit.

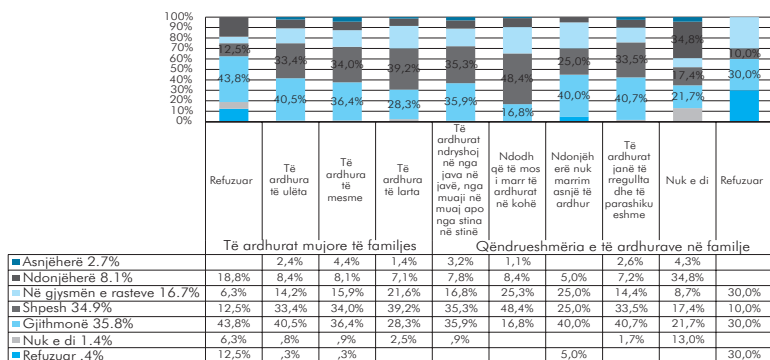


financat “gjithmonë” ose “shpesh”, ndjekur nga rreth 70% e të vetëpunësuarve dhe e pensionistëve ose të paafteve për punë. Të pakujdesshëm në këto marrëdhënie rezultojnë studentët, 26.8% e të cilëve kujdesen për to “ndonjëherë” ose “asnjëherë”.

Të ardhurat mesatare të familjes shkojnë në drejtim të kundërt me kujdesin e kushtuar për marrëdhëniet financiare (grafiku IV 3.5). Individët që i përkasin familjeve me të ardhura të ulëta rezultojnë të jenë më të kujdesshmit, duke i kontrolluar “gjithmonë” dhe “shpesh” personalisht financat e tyre në 74% të rasteve, krahasuar me 70% të individëve nga familje me të ardhura të mesme dhe 68% të atyre nga familje me të ardhura të larta.

Për sa i përket qëndrueshmërisë së të ardhurave familjare (grafiku IV 3.5), të dhënat e mbledhura dëshmojnë se individët me të ardhura të rregullta dhe të qëndrueshme janë edhe më të kujdesshmit në marrëdhëniet financiare. 73.9% e tyre i kontrollojnë “gjithmonë” ose “shpesh” personalisht marrëdhëniet financiare. Nga ana tjetër, personat të cilët nuk i përfitojnë në kohë apo të cilëve iu ndodh të mos marrin asnjë të ardhur janë më pak të kujdesshëm në kontrollin e financave të tyre (rreth 65% i kontrollojnë “gjithmonë” apo “shpesh”). Këto rezultate mund të mos jenë thjesht pasojë e mungesës së kulturës financiare të këtyre individëve, por edhe e pamundësisë së tyre për t’i kontrolluar të ardhurat, e për pasojë edhe shpenzimet.

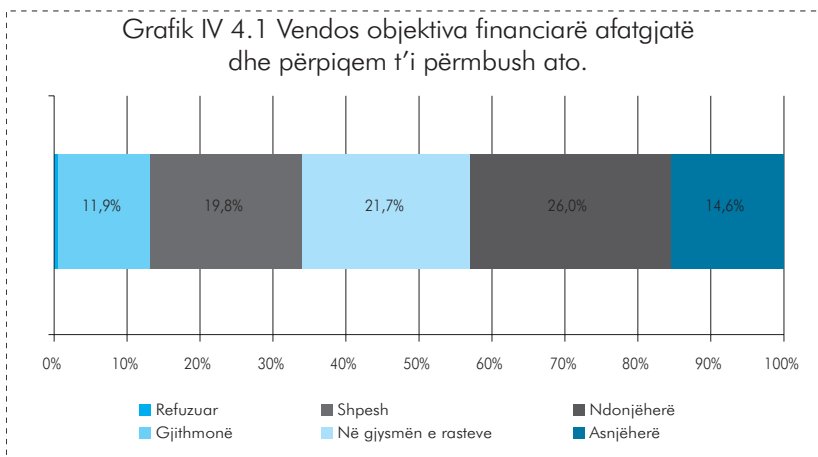
Gratiku IV 3.5 Kujdesi personal dhe i vazhdueshëm ndaj marrëdhënieve financiare, sipas të ardhurave familjare dhe qëndrueshmërisë së tyre.



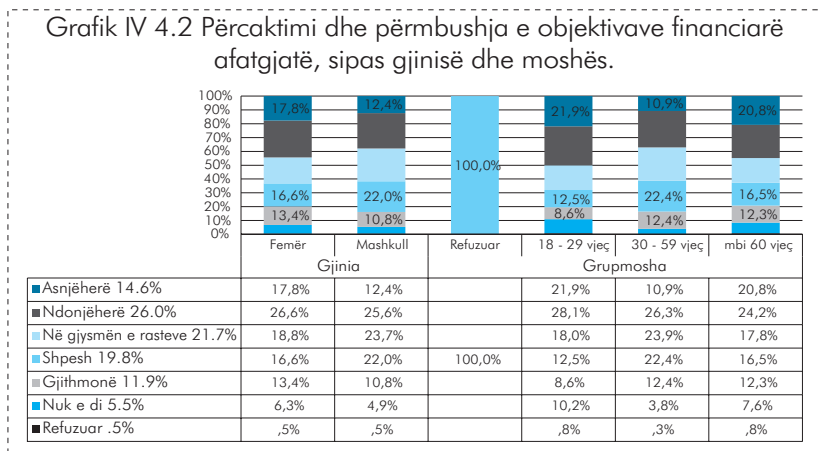
## 4.4 PËRCAKTIMI I OBJEKTIVAVE AFATGJATË DHE PËRMBUSHJA E TYRE

Objektivat afatgjatë mund të jenë nga më të ndryshmit, në varësi të qëllimeve të gjithsecilit. Dikush mund të vendosë të kursejë para për shpenzime të mëdha të tilla si: shkollimi, blerja e një banese apo makine të re, pushime në një destinacion ekzotik; ndërkohë që dikush tjetër mund të synojë të ndjekë një plan investimi, duke menduar një plan biznesi, një investim për rritje në karrierë apo duke kursyer për moshën e pensionit. Fjalja e radhës kërkon nga të intervistuarit të tregojnë se sa shpesh përcaktojnë objektiva financiare afatgjatë, duke u përpjekur në të njëjtën kohë t'i përmbushin ato. Pa përcaktuar llojin e objektivit të të intervistuarit, fjalja synon të matë sjelljen e tij planifikuese në afat të gjatë dhe njëkohësisht përpjekjet e individit për t'i realizuar këto plane financiare.

Rezultatet tregojnë se shumica e shqiptarëve janë të prirur të përcaktojnë dhe të përmbushin objektiva financiare afatgjatë (grafiku IV 4.1). Kështu, 53.4% e të anketuarve shprehin që "gjithmonë", "shpesh" apo "në gjysmën e rasteve" ndjekin këtë sjellje financiare. Më konkretisht, 11.9% e të anketuarve ndjekin "gjithmonë" këtë sjellje dhe 19.8% kryejnë "shpesh". Ndërkohë, 1 në 4 persona deklaron se vendos "ndonjëherë" objektiva afatgjatë dhe 1 në 7 nuk përcakton "asnjëherë" të tillë objektiva.



Sjelljet e dy gjinive në përcaktimin dhe përmbushjen e objektivave financiarë afatgjatë tregojnë se meshkujt janë disi më të matur (grafiku IV 4.2). 32.8% e meshkujve të anketuar deklarojnë se përcaktojnë “gjithmonë” ose “shpesh” objektiva afatgjatë dhe përpiqen t’i përmbushin ato, kundrejt 30.0% të femrave. Nga ana tjetër, 17.8% e femrave pranon se nuk përcakton “asnjëherë” objektiva afatgjatë, sjellje e ndjekur edhe nga 12.4% e meshkujve.

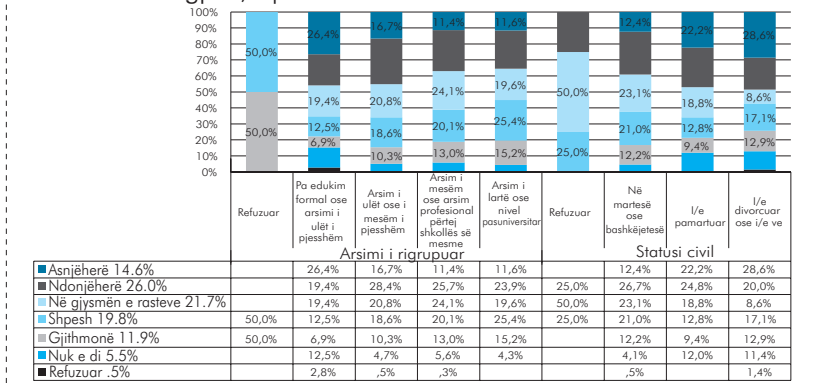


Përsa i përket sjelljes së grup-moshave të ndryshme (grafiku IV 4.2) lidhur me përcaktimin dhe përpjekjen për të përmbushur objektiva financiarë, vihet re se personat 30-59 vjeçarë janë më të kujdesshmit dhe se 1 në 3 prej tyre e kryen “gjithmonë” ose “shpesh” këtë veprim, kundrejt 1 në 5 personave të moshës 18-29 vjeç. Gjithashtu, nëse rreth 21% e personave në moshë të re dhe e atyre në moshë më të vjetër deklarojnë se nuk përcaktojnë “asnjëherë” objektiva afatgjatë, kjo sjellje haset në 11% të personave në moshë mesatare.

Marrëdhënia e nivelit arsimor me sjelljet e individëve për përcaktimin dhe përmbushjen e objektivave afatgjatë qëndron në raport të drejtë (grafiku IV 4.3). Të dhënat e mbledhura dëshmojnë se personat me arsim të lartë ose pasuniversitar kryesojnë grupimet e tjera me sjellje financiare më të matura në këtë drejtim. 41.6% e tyre ndjekin “gjithmonë” ose “shpesh” këtë sjellje, për të zbritur në 19.4% të personave pa arsim apo me arsim të ulët të papërfunduar.

Të martuarit apo personat që bashkëjetojnë me një partner vijnë të tregohen më të matur edhe në përcaktimin e përbushjen e objektivave afatgjatë (grafiku IV 4.3). Nëse vetëm 12.4% e personave të martuar apo në bashkëjetesë deklarojnë se nuk përcaktojnë “asnjëherë” objektiva afatgjatë, kjo shifër rritet në 28.6% dhe 22.2% përkatësisht tek të divorcuarit apo personat e ve dhe tek të pamartuarit.

Grafiku IV 4.3 Përcaktimi dhe përbushja e objektivave financiarë afatgjatë, sipas nivelit të arsimit dhe statusit civil.

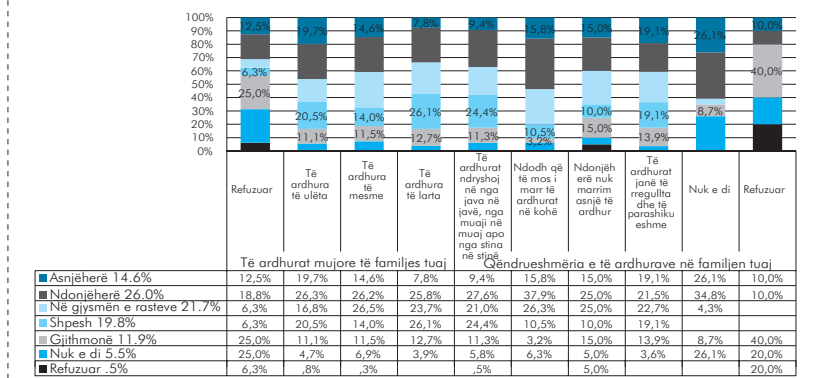


Personat që i përkasin një familjeje me të ardhura të larta tregohen disi më largpamës përsa i përket planifikimit dhe përbushjes së objektivave afatgjatë (shih grafikun IV 4.4). 38.8% e tyre përcakton “gjithmonë” ose “shpesh” objektiva afatgjatë, kundrejt 25.5% të personave nga familje me të ardhura të mesme dhe 31.6% e atyre nga familje me të ardhura të ulëta. Nga ana tjetër, nëse vetëm 7.8% e personave nga familje me të ardhura të larta nuk planifikon “asnjëherë” objektiva financiarë afatgjatë, kjo sjellje kryhet nga 14.6% e individëve nga familje me të ardhura të mesme dhe 19.7% e atyre nga familje me të ardhura të ulëta.

Qëndrueshmëria e të ardhurave familjare duket se nuk ndikon përcaktimin dhe përpjekjen e individëve për të përbushur objektivat afatgjatë (grafiku IV 4.4). Nëse 19.1% e personave nga familje me të ardhura të rregullta dhe të parashikueshme tregojnë se nuk përcaktojnë “asnjëherë” objektiva afatgjatë (duke shënuar edhe rezultatin më negativ për këtë sjellje krahasuar me kategoritë

e tjera), 33.0% e tyre dëshmon se përcaktojnë objektiva afatgjatë “gjithmonë” ose “shpesh” (shifër kjo që tejkalohet vetëm nga 35.7% e personave me të ardhura të ndryshueshme).

Grafik IV 4.4 Përcaktimi dhe pëmbushja e objektivave financiare afatgjatë, sipas nivelit të të ardhurave mujore të familjes dhe qëndrueshmërisë së tyre.



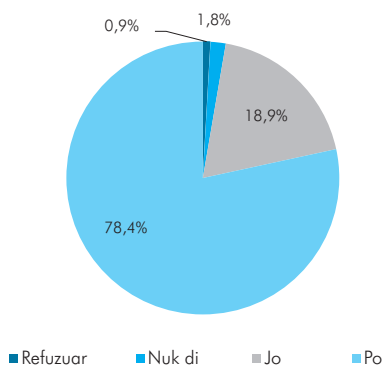
## 4.5 VENDIMARRJA FINANCIARE DHE BUXHETIMI

Një tjetër çështje me rëndësi është edhe përcaktimi i shkallës së përgjegjshmërisë së individit në administrimin e financave familjare dhe në mbajtjen e një buxheti. Kjo tematikë është analizuar nëpërmjet pyetjeve të dy pyetjeve të ndryshme. Pyetja e parë kërkon që i intervistuari të tregojë nëse jeton në një familje që mban një buxhet familjar<sup>20</sup>. Më pas, pyetet se kush është personi përgjegjës për vendimet që lidhen me menaxhimin e përditshëm të parave në familjen e tij për të analizuar procesin e vendimmarrjes financiare brenda familjes.

Siç dallohet lehtësisht nga grafiku IV 5.1, pjesa dërrmuese e familjeve shqiptare (78.4% e totalit) mban një buxhet familjar, çka dëshmon një shkallë të lartë organizimi dhe planifikimi financiar të tyre.

<sup>20</sup> Koncepti i buxhetit i shpjegohet të anketuarit nëpërmjet një përkufizimi për të shmangur keqkuptimet.

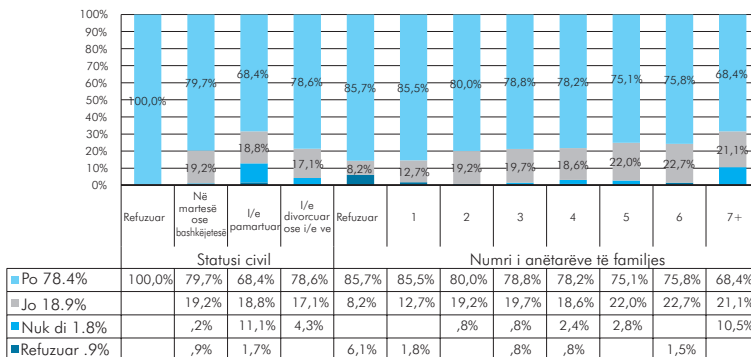
Grafik IV 5.1 Mbatjtja e një buxheti familjar.



Nga grafiku IV 5.2, vihet re se buxheti familjar mbahet më së shumti nga personat e martuar ose që bashkëjetojnë me partnerin (79.7% e tyre), praktikë kjo e ndjekur edhe nga 78.6% e personave të divorcuar apo të ve dhe më pak nga personat e pamartuar (68.4% e tyre).

Nga i njëjti grafik, dallohet se me rritjen e numrit të pjesëtarëve të familjes, ulet përqindja e personave që deklarojnë se mbajnë një buxhet familjar. Gjithashtu, 1 në 10 persona që jetojnë në një familje me më shumë se 7 pjesëtarë nuk është në dijeni nëse në familjen e tij mbahet një buxhet. Këto rezultate bien ndesh me pritshmëritë se familjet e mëdha kanë nevojë për një organizim financiar më të mirë, për të përballuar shpenzimet e shumta.

Grafik IV 5.2 Mbatjtja e një buxheti familjar, sipas statusit civil dhe pjesëtarëve të familjes.

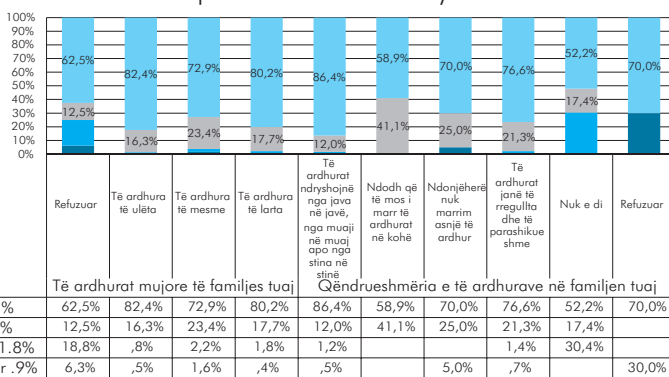




Grafiku IV 5.3 ilustron mbajtjen e një buxheti familjar nga persona me nivele dhe qëndrueshmëri të ndryshme të ardhurash. Më të rregullt në mbajtjen e një buxheti duken të jenë personat me të ardhura familjare të ulëta, të ndjekur nga afër nga ata me të ardhura të larta (përkatësisht 82.4% dhe 80.2% e tyre). Ndërkohë gati një e katërta e personave me të ardhura të mesme shprehet se nuk mban një buxhet familjar.

Rezultatet e përftuara nga marrëdhënia mes mbajtjes së buxhetit dhe qëndrueshmërisë së të ardhurave familjare nuk tregojnë një prirje të qëndrueshme (shih sërish grafikun IV 5.3). Individët me të ardhura familjare të ndryshueshme nga java në javë, nga muaji në muaj apo nga stina në stinë paraqiten më të rregullt në përpilimin e një buxheti familjar (86.4% e tyre), ndërkohë që individët të cilëve iu ndodh të mos i marrin në kohë të ardhurat, janë ata me përqindjen më të lartë të mosmbajtjes së buxhetit (25.0%).

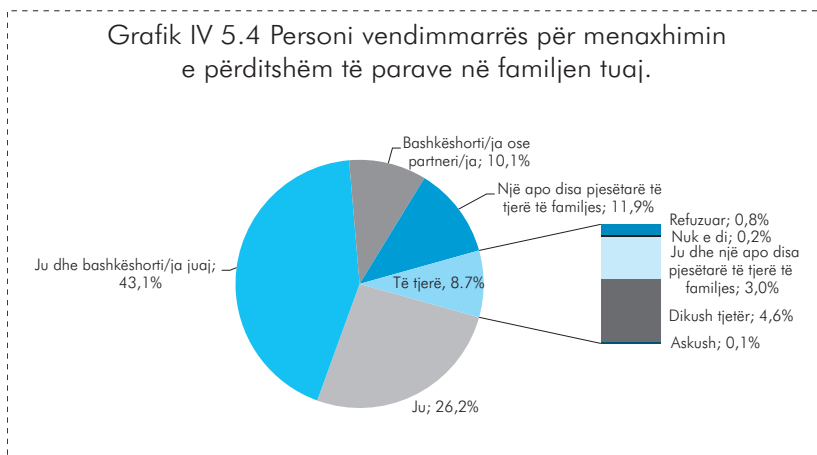
Grafik IV 5.3 Mbajtja e një buxheti familjar, sipas të ardhurave dhe qëndrueshmërisë së tyre.



Të pyetur se cili është personi përgjegjës për vendimarrjen e përditshme financiare në familje, të anketuarit dëshmojnë një shkallë të lartë përfshirjeje në këtë proces (grafiku IV 5.4). Gati 3 në 4 persona deklarojnë se janë të përfshirë personalisht ose në bashkëpunim me pjesëtarë të familjes në administrimin e përditshëm të parave<sup>21</sup>. Të dhënat tregojnë se, vendimarrja

<sup>21</sup> Në këtë rezultat përfshihen alternativat e përgjigjeve: ju (26.2%), ju dhe bashkëshorti/ja (43.1%), dhe ju dhe një apo disa anëtarë të tjerë të familjes (3.0%).

financiare kryhet më së shumti në bashkëpunim me bashkëshortin/en (në 43.1% të rasteve)<sup>22</sup>. Ky rezultat pasohet nga 36.3% e të anketuarve, që cilët pohojnë se vendimmarrja financiare qëndron në dorën e një personi të vetëm (të të intervistuarit ose të bashkëshortit/es të tij/saj).

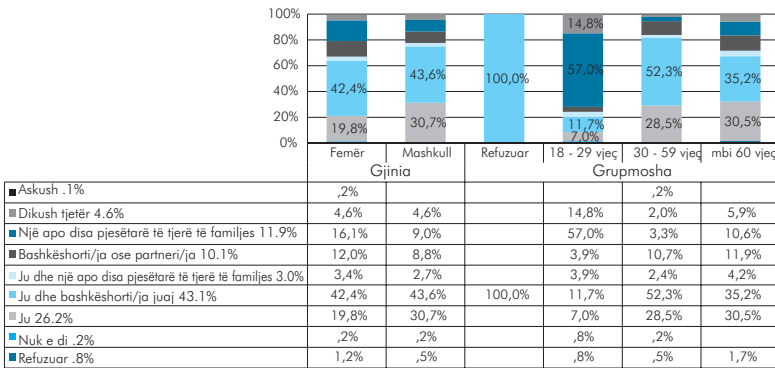


Nga grafiku IV 5.5 dallohet se përqindja e meshkujve dhe femrave që deklarojnë se vendosin bashkë me bashkëshortin/en mbi menaxhimin e përditshëm të parave në familje është i përafërt (përkatësisht 43.6% dhe 42.4%). Nga ana tjetër, 1 në 3 meshkuj shprehet se vendimet e natyrës financiare i ndërmerret vetëm, sjellje e ndjekur nga 1 në 5 femra. Gjithashtu, 16.1% e femrave dhe 9.0% e meshkujve pohojnë se këto vendime ndërmerren nga pjesëtarë të tjerë të familjes. Këto rezultate dëshmojnë se në familjet shqiptare, femrat janë më pak të përfshira në vendimmarrjen e përditshme financiare të familjeve të tyre.

E analizuar sipas moshës së të intervistuarit (grafiku IV 5.5), vendimmarrja financiare paraqitet e ndikuar dukshëm prej kësaj karakteristike. Individët e grup-moshës mesatare (30-59 vjeç) rezultojnë më aktivët (83.2% e të intervistuarve të kësaj grup-moshe janë personalisht të angazhuar në menaxhimin e përditshëm të parave në familje, kundrejt 69.9% të individëve mbi 60 vjeç

<sup>22</sup> Në këtë rezultat duhet mbajtur parasysh edhe përqindja e lartë e individëve të martuar apo në bashkëjetesë, në zgjedhjen tonë (81%).

Grafik IV 5.5 Vendimmarrja financiare për menaxhimin e përditshëm të parave në familje, sipas gjinisë dhe moshës.

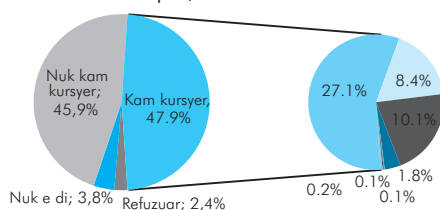


dhe 22.6% të atyre 18-29 vjeç). Një rezultat që bie në sy në këtë analizë, është edhe fakti se 75.7% e individëve të grup-moshës 18-29 vjeç pohojnë se janë persona të tjerë të familjes ose jo, ata që ndërmarrin vendimet e përditshme financiare, duke lënë të kuptohet se jetojnë ende në familjet e origjinës dhe vendimmarrja qëndron në duart e prindërve të tyre.

## 4.6 KURSIMI DHE PLANIFIKIMI FINANCIAR

Sjellja kursimtare përbën një komponent të rëndësishëm të edukatës financiare, pasi ndikon direkt në rritjen e sigurisë financiare dhe në kufizimin e mbështetjes në kredi për të mbuluar shpenzimet. Shuma e kursyer dhe harku kohor i mbajtjes së kursimeve ndryshojnë nga individ në individ, megjithatë fokusi i këtij studimi mbetet të analizojë nëse i anketuari kursen apo jo para, në harkun kohor njëvjeçar. Pyetja e drejtuar për këtë qëllim përmban format më tipike të kursimit për t'i sjellë ndërmend të anketuarit, të gjitha mënyrat e përdorura prej tij.

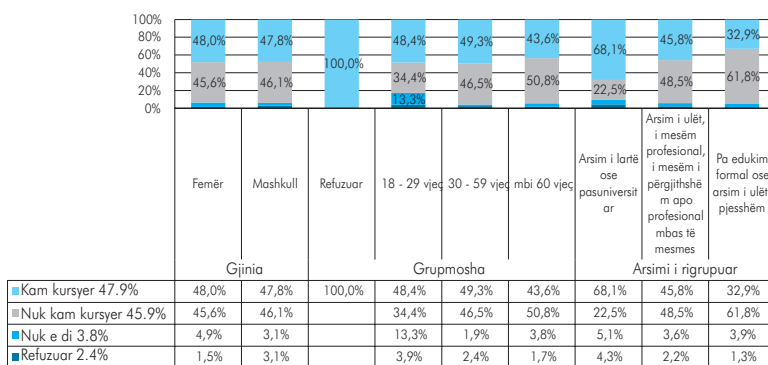
Grafik IV 6.1 Gjatë 12 muajve të fundit a keni kursyer?  
Nëse po, në cilën formë?



- Duke ruajtur para në shtëpi apo në kuletën tuaj
- Duke krijuar një shumë parash në llogarinë tuaj rrjedhëse
- Duke derdhur para në një llogari kursimi
- Duke i dhënë familjes para për t'i kursyer në emrin tuaj
- Duke kursyer në një klub kursimi informal
- Duke blerë produkte financiare investimi, të ndryshme nga fondet e pensionit (psh. bonot e thesarit)

Nga grafiku IV 6.1, vihet re se personat që kanë kursyer gjatë 12 muajve të fundit, janë lehtësisht më shumë (47.9%)<sup>23</sup> se ata që nuk kanë kursyer (45.9%). Rezultatet e anketimit tregojnë se forma më e përdorur për të kursyer është duke i ruajtur paratë në shtëpi apo në kuletë (27.1% e totalit të individëve), ndjekur nga individët që preferojnë t'i depozitojnë kursimet e tyre në një llogari kursimi

Grafik IV 6.2 Sjellja kursimtare e individëve,  
e analizuar sipas gjinisë, grup-moshës dhe nivelit të arsimit.

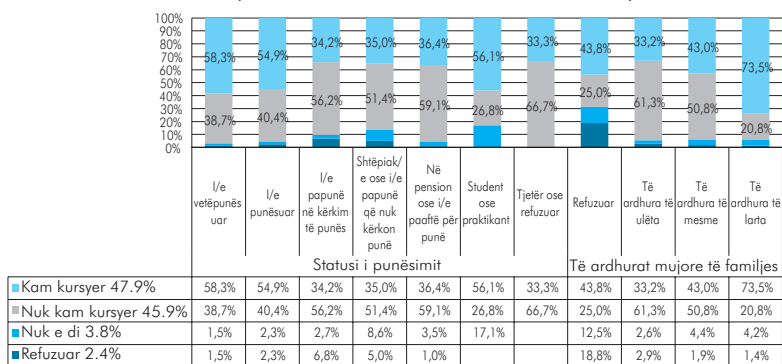


<sup>23</sup> Atkinson dhe Messy, në studimin e tyre (2012) nxjerrin rezultate të ndryshme për këtë pyetje për arsye që lidhen me përkufizimin dhe mënyrën e llogaritjes së kursimit. Krijimin e një shume parash në llogarinë rrjedhëse, këto autore nuk e konsiderojnë si formë kursimi, ndërkohë që autorët e këtij studimi gjykojnë se për rastin e Shqipërisë është më e përshtatshme që kjo sjellje të konsiderohet si e tillë.

(10.1%) dhe ata që thjesht i lënë paratë në llogari rrjedhëse (8.4%). Alternativat e tjera të kursimit si produktet financiare të investimit apo klubet informale të kursimit rezultojnë pothuaj të papërdorura nga të intervistuarit.

Nga grafiku IV 6.2, vihet re se gjinia nuk përbën një faktor ndikues në sjelljen e individëve në favor ose kundër kursimit. Përsa i përket grup-moshës së të intervistuarit, më kursimtarët rezultojnë individët 30-59 vjeç (gjysma e të cilëve pranojnë se kanë kursyer gjatë 12 muajve të fundit), të ndjekur nga ata 18-29 vjeç, ndërkohë që gjysma e personave mbi 60 vjeç pohon se nuk kursen. Niveli arsimor i të anketuarit ka një lidhje të drejtpërdrejtë me kursimin. Personat më të arsimuar janë ata që shprehen më tepër se kanë kursyer. Kështu për shembull, nëse 68.1% e individëve me arsim të lartë ose pasuniversitar kanë kursyer gjatë vitit të fundit, kjo sjellje është ndjekur nga 45.8% e personave me arsim të ulët deri të mesëm dhe vetëm 32.9% e atyre të paarsimuar.

Grafik IV 6.3 Sjellja kursimtare e individëve, e analizuar sipas statusit të punësimit dhe të ardhurave familjare.

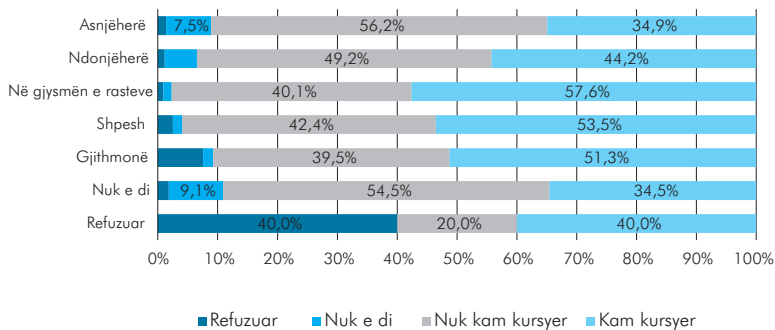


Statusi i punësimit paraqitet si një tjetër faktor që ndikon sjelljen pro ose kundër kursimit (grafiku IV 6.3). Të vetëpunësuarit (58.3%), të pasuar nga studentët (56.1%) dhe të punësuarit (54.9%) kryesojnë renditjen e atyre që kanë kursyer gjatë vitit të fundit. Nga ana tjetër, individët që i përkasin kategorive të cilat nuk janë në marrëdhënie pune deklarojnë përqindje më të larta të moskursimit gjatë kësaj periudhe.

E njëjta sjellje vihet re edhe për sa i përket të ardhurave mesatare të familjes (grafiku IV 6.3). Nëse 73.5% e individëve që i përkasin një familjeje me të ardhura të larta ka kursyer gjatë 12 muajve përpara zhvillimit të anketimit, kjo përqindje zbritet në 43.0% të individëve nga familje me të ardhura të mesme dhe vetëm 33.2% të atyre me të ardhura të ulëta.

Në grafikun IV 6.4 analizohet lidhja mes përcaktimit të objektivave financiarë afatgjatë e përpjekjes për t'i përmbushur ato, dhe kursimit gjatë 12 muajve të fundit. Rezultatet e përftuara nuk tregojnë një lidhje të qartë mes këtyre variablave. Nga individët që dëshmojnë se vendosin gjithmonë objektiva financiarë afatgjatë, gjysma e tyre kursen (51.3%). Ndërkohë, nga personat që nuk vendosin asnjëherë objektiva financiarë afatgjatë, kursen vetëm 34.9% e tyre. Më kursimtarët rezultojnë individët që përcaktojnë objektiva afatgjatë në gjysmën e rasteve, 57.6% e të cilëve ka kursyer vitin e fundit.

Grafik IV 6.4 Lidhja midis përcaktimit të objektivave afatgjatë dhe kursimit në 12 muajt e fundit.



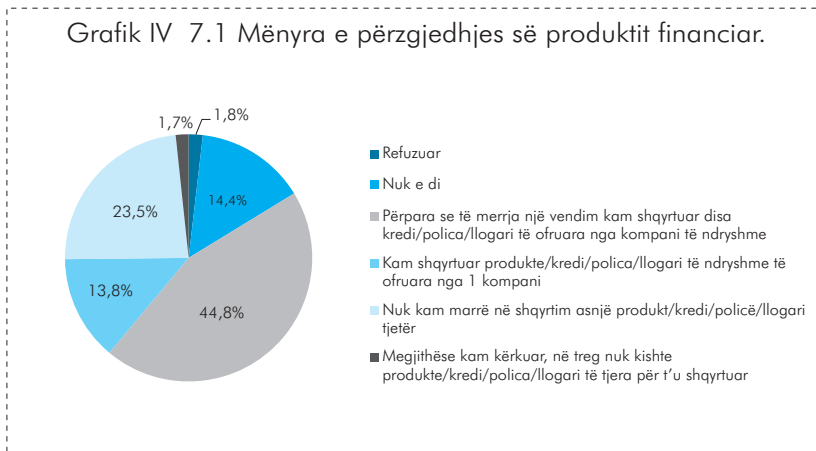
## 4.7 PËRZGJEDHJA E PRODUKTEVE FINANCIARE

Edhe mënyra se si individët përzgjedhin produktet financiare është tregues i maturisë së tyre financiare. Nëse ata kërkojnë dhe informohen paraprakisht mbi ofertat e pranishme në treg, si dhe nëse këshillohen me persona të pavarur nga shitësi i produktit, do

të ketë më tepër gjasa që produktet e përzgjedhura të jenë më të përshtatura me nevojat dhe situatën e tyre dhe të kenë një kosto më të ulët. Një sjellje e tillë do të shmangë blerjen e produkteve financiare të panevojshme apo mashtrimet e ndryshme. Për të matur këtë sjellje, të anketuarve që janë shprehur se kanë përdorur të paktën një produkt (të ndryshëm nga bonot e thesarit) gjatë dy viteve të fundit, i është kërkuar të përshkruajnë mënyrën se si e kanë përzgjedhur atë.

Pyetja vijuese drejtuar të anketuarve që janë shprehur se kanë përdorur produkte financiare në 2 vitet e fundit, është të tregojnë burimin e informacionit që i ka ndikuar më tepër në marrjen e vendimit për zgjedhjen e produktit. Përgjigjet që konsiderohen pozitive në këtë drejtim, lidhen me konsultimin e burimeve të pavarura të informacionit, për të mos ndikuar gjykimin e individëve me materiale reklamuese.

Në grafikun IV 7.1 paraqiten rrugët e ndjekura për të përzgjedhur produktet financiare. Rezultatet tregojnë se 60.5% e personave që kanë përdorur produkte financiare në 2 vitet e fundit, kanë kryer të paktën një tentativë për të kërkuar informacion mbi ofertat e ndryshme në treg (këtu përfshihen edhe ata, të cilët nuk kanë mundur të gjejnë në treg produkte të tjera për të shqyrtuar)<sup>24</sup>. Nëse,



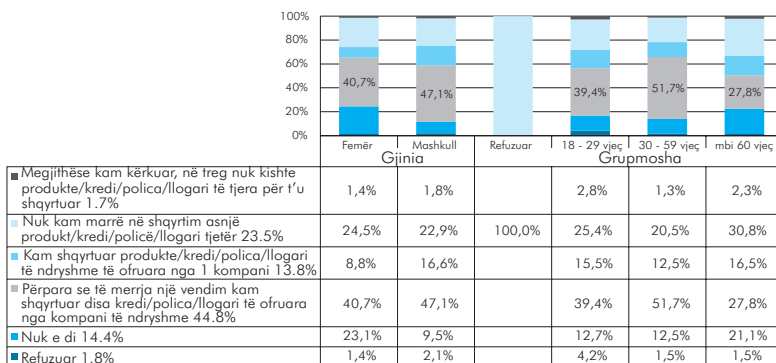
<sup>24</sup> Shënim: Nga rezultatet është hequr pjesa "e pavlefshme" e përgjigjeve prej 40.4%, të cilët nuk kanë përdorur produkte financiare gjatë dy viteve të fundit, dhe pjesa tjetër është konsideruar 100%.

44.8% e totalit kanë shqyrtuar paraprakisht disa oferta nga kompani të ndryshme, gati 1 në 4 individë deklaroi se nuk ka marrë në shqyrtim asnjë produkt tjetër përpara se të bëjë zgjedhjen.

Të analizuar sipas gjinisë, meshkujt paraqiten më të matur në përzgjedhjen e produkteve të reja (grafiku IV 7.2). Në fakt, 65.5% e tyre kundrejt 50.9% të femrave tregojnë se kryejnë të paktën një përpjekje për t'u njohur me ofertat e tregut, qoftë duke u drejtuar në një kompani të vetme apo duke shëtitur në më tepër se një kompani apo duke mos gjetur oferta alternative, pavarësisht shqyrtimit të tregut.

Sërish nga grafiku IV 7.2 vihet re se personat e grup-moshës 30-59 vjeç kryesojnë sjelljet e matura në përzgjedhjen e produkteve financiare (65.5%), të ndjekur nga të rinjtë e moshës 18-29 vjeç (57.7%). Personat më të rritur në moshë (mbi 60 vjeç) tregojnë se hasin vështirësi në kërkimin për oferta të ndryshme në treg. Të vënë përpara kësaj pyetjeje, 30.8% e tyre tregojnë se nuk kanë marrë në shqyrtim produkte të tjera dhe mbi 21.1% e tyre nuk di si t'i përgjigjet.

Grafik IV 7.2 Mënyra e përzgjedhjes së produktit financiar, sipas gjinisë dhe moshës.



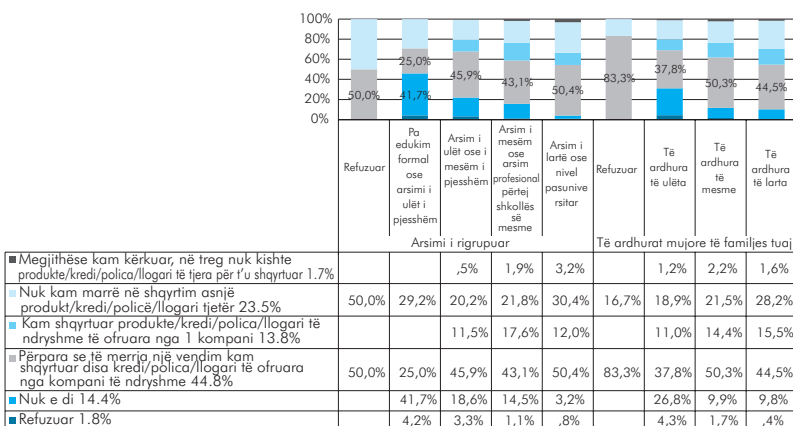
Rritja e nivelit të arsimit ndikon pozitivisht në sjelljen e individëve për sa i përket përzgjedhjes së produktit financiar (grafiku IV 7.3). Nëse vetëm 25.0% e individëve pa edukim formal ose me edukim të ulët të pjesshëm drejtohen drejt tregut për t'u njohur me ofertat



e ndryshme, kjo shifër rritet në mbi 65.6% tek personat me arsim të lartë apo pasuniversitar.

Për sa i përket të ardhurave mesatare mujore të familjes, personat me sjellje financiarisht më të përgjegjshme tregohen të jenë ata që i përkasin familjeve me të ardhura të mesme (66.9% e tyre kërkojnë për oferta të tjera në treg), të pasuar nga personat me të ardhura familjare të larta (61.6%). Ndërkohë, individët nga familje me të ardhura të ulëta dëshmojnë të kenë kërkuar paraprakisht në treg për t'u njohur me oferta të ndryshme vetëm në gjysmat e rasteve.

Grafik IV 7.3 Mënyra e përzgjedhjes së produktit financiar, sipas nivelit të arsimit të kryer dhe të ardhurave mesatare mujore të familjes.

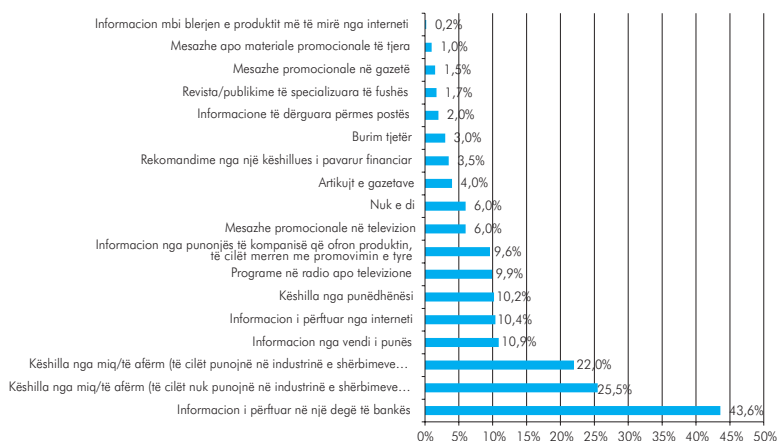


Të vendosur përpara një liste të gjatë burimesh të ndryshme me informacion për produktet apo shërbimet e ofruara në treg, të anketuarit gjykojnë si më të vlefshme kryesisht informacionet që vijnë nga persona fizikë. Ky fakt tregon se individët krijojnë më tepër besim nëse informacionin ia paraqet një tjetër person, në vend që ta lexojnë të shkruar diku. Pjesa dërmuese e të anketuarve vlerëson profesionalizmin e punonjësve të bankës dhe drejtohet tek ta për t'u njohur me produktet e ndryshme të ofruara (43.6% e rasteve)<sup>25</sup>. Burime të tjera informacioni, të zgjedhura si të vlefshme

<sup>25</sup> Shënim: Nga rezultatet e kësaj pyetjeje është hequr pjesa “e pavlefshme” e përgjigjeve të individëve që nuk kanë përdorur produkte financiare gjatë dy viteve të fundit, prej 40.4%, dhe janë konsideruar si të vlefshme përgjigjet e individëve të tjerë.

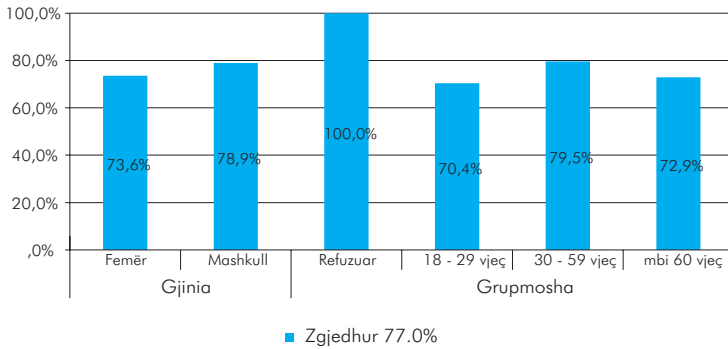
nga të anketuarit, janë këshillat nga miq dhe të afërm, qofshin këta punonjës të industrisë financiare ose jo. Nga ana tjetër, rezultatet tregojnë se individët nuk i bazojnë zgjedhjet e tyre në mesazhe promociionale të publikuara në gazeta, revista apo publikime të tjera të fushës, e as të transmetuara në televizion apo të dërguara përmes postës. Një praktikë ende e papraktikuar në Shqipëri duket të jetë edhe këshillimi me ekspertë të pavarur financiarë.

Grafik IV 7.4 Burimet e informacionit më të vlefshme për përzgjedhjen e produktit financiar.



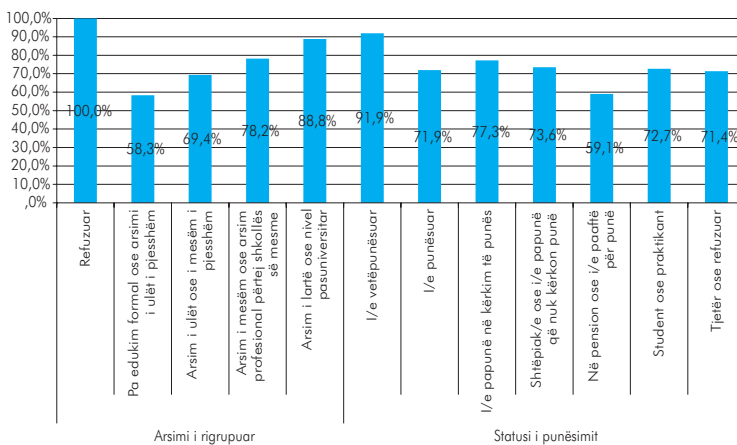
Pesë burimet e gjykuara si më të vlefshmet nga të anketuarit për t'u informuar mbi ofertat e ndryshme të tregut (shih grafikun IV 7.4) janë analizuar sipas karakteristikave demografike të zgjedhjes për të kuptuar më shumë mbi personat që kanë përzgjedhur këto burime informacioni (informacion i përftuar në një degë të bankës, këshilla nga miq e të afërm që punojnë ose jo në industrinë financiare, informacion nga vendi i punës dhe informacion i përftuar në internet). Nga grafiku IV 7.5 dallohet se janë kryesisht meshkujt (78.9% e të cilëve, kundrejt 73.6% të femrave), të cilët janë mbështetur në këto burime informacioni për të kryer zgjedhjet e tyre. Këto burime informacioni janë zgjedhur si të vlefshme edhe nga gati 79.5% e individëve të moshës 30-59 vjeç, si dhe nga pjesa dërrmuese e individëve të grup-moshave të tjera.

Grafik IV 7.5 Pesë burimet më të vlefshme për përzgjedhjen e produktit financiar, sipas gjinisë dhe moshës.



Analizuar sipas nivelit të arsimit të të anketuarve, vihet re se personat me nivel më të lartë arsimor i zgjedhin këto pesë burime si më të vlefshme për përzgjedhjen e produktit (grafik IV 7.6). Për sa i përket statusit të punësimit, të dhënat e mbledhura tregojnë se 91.9% e të vetëpunësuarve kanë përdorur të paktën një nga këto pesë burime informacioni për të njohur më mirë produktet e përzgjedhura, ndërkohë që pensionistët ose të papunët që nuk kërkojnë punë, zgjedhin këto burime informacioni në 59.1% të rasteve.

Grafik IV 7.6 Pesë burimet më të vlefshme për përzgjedhjen e produktit financiar, sipas nivelit të arsimit dhe statusit të punësimit.

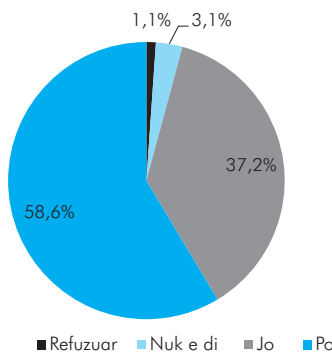


## 4.8 SJELLJA PËRBALLË MOSMBULIMIT TË SHPENZIMEVE NGA TË ARDHURAT

Personat financiarisht të kulturuar janë të përgatitur të mbulojnë shpenzimet mujore dhe të shmangin kreditimin për të paguar produktet bazë dhe faturat e shërbimeve të ndryshme utilitare. Arritja e këtij qëllimi varet nga parashikueshmëria e të ardhurave dhe shpenzimeve, por edhe nga aftësitë e individit. Jo gjithmonë të ardhurat mjaftojnë për të mbuluar shpenzimet, megjithatë mbështetja në kredi për të mbuluar shpenzimet e përditshme mund të bëhet e rrezikshme dhe të kthehet në një rrugë pa dalje. Me interes në këtë studim është edhe sjellja e ndjekur nga individët në rast pamundësie për të mbuluar shpenzimet me të ardhurat në dispozicion.

Të pyetur nëse gjatë 12 muajve të fundit u ka ndodhur që me të ardhurat në dispozicion të mos ia dalin të mbulojnë shpenzimet mujore, 58.6% e individëve deklarojnë se janë gjendur në një situatë të tillë, gjë që nuk i ka ndodhur 37.2% të totalit të zgjedhjes.

Grafik IV 8.1 Gjatë 12 muajve të fundit, a ju ka ndodhur që të mos ia dilni të mbuloni shpenzimet mujore?

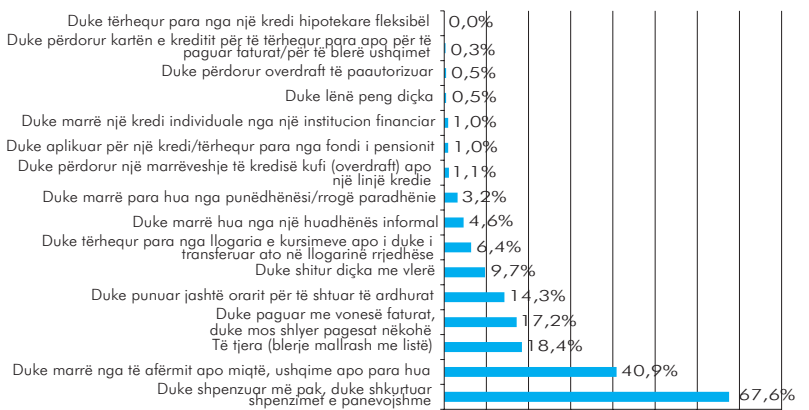


Në vijim të pyetjes për ndodhjen në një situatë ku të ardhurat nuk mbulojnë shpenzimet, 62.9% e të anketuarve të cilët nuk e kanë mohuar situatën e vështirësisë financiare (përgjigje të vlefshme), iu është kërkuar të tregojnë se si kanë vepruar herën e fundit që e kanë gjetur veten në një situatë të tillë. Rezultatet dëshmojnë se sjellja më

e ndjekur është reduktimi i shpenzimeve, duke filluar nga shkurtimi i atyre të panevojshme (grafiku IV 8.2). Një tjetër rrugëzgjidhje mjaft e ndjekur është edhe huamarrja nga miqtë apo të afërmit, si në para ashtu edhe në ushqime, e ndjekur nga blerja e mallrave me listë, për t'i shlyer më pas në një moment të dytë. Një konstatim interesant është se të gjendur në vështirësi financiare, shqiptarët përgjithësisht nuk drejtohen pranë institucioneve financiare për të aplikuar për kredi apo për të tërhequr para nga fondi i pensionit.

Nëse analizohet sjellja e individëve të ndodhur në një situatë pamjaftueshmërie të ardhurash, vihet re se gjysma e tyre zgjedhin të marrin hua për të dalë nga vështirësia. Megjithatë vlen të përmendet që peshën më të madhe në këtë sjellje, e zë marrja hua nga miqtë apo të afërmit, pa iu drejtuar për ndihmë institucioneve financiare.

Grafik IV 8.2 Nëse ju ka ndodhur të mos ia dilni të mbuloni shpenzimet, si keni vepruar herën e fundit që jeni gjendur në një situatë të tillë?



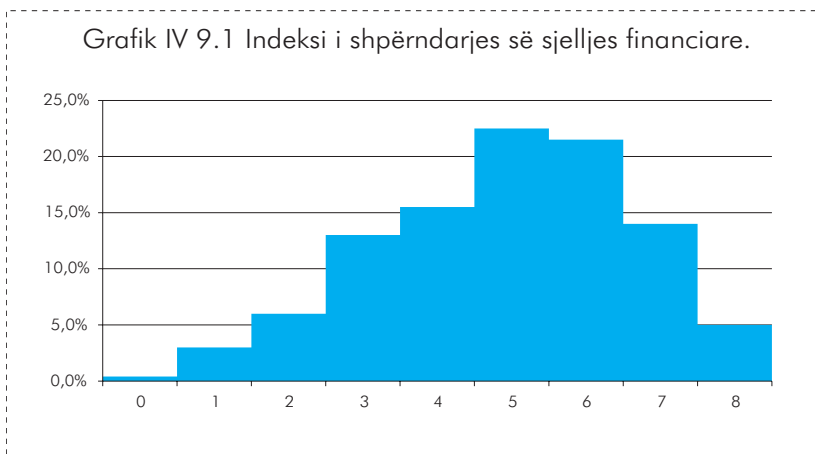
## 4.9 KRIJIMI I INDEKSIT TË SJELLJES

Indeksi i sjelljes financiare është krijuar përmes shprehjes në një shifër, të sintezës së përgjigjeve të përfuara nga një i intervistuar për 14 pyetjet e anketës që pasqyrojnë këtë tregues<sup>26</sup>. Këto 14

<sup>26</sup> Informacion i plotë për krijimin e indeksit gjendet në “Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/ International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study”, Atkinson, A., F. Messy (2012).

pyetje janë analizuar të ndara sipas çështjeve që trajtojnë, në 8 nënseksionet pararendëse. Në dallim nga indeksi i njohurive financiare, ku për secilin të intervistuar u numëruan përgjigjet e sakta, për përllogaritjen e indeksit të sjelljes u numëruan përgjigjet që konsiderohen si sjellje financiarisht të matura.

Në grafikun IV 9.1, paraqitet shpërndarja e përgjigjeve të individëve që tregojnë maturi në sjelljen e tyre, e shprehur në përqindje ndaj totalit të zgjedhjes. Në kolonën e parë nga e majta pasqyrohet përqindja e individëve që rezultojnë me asnjë sjellje të matur, ndërsa në atë të fundit paraqitet përqindja e individëve që kanë treguar se kanë sjellje të matur për të gjitha çështjet e analizuara në nënseksione.



Konsideratat e shprehura në materialin e autoreve Atkinson dhe Messy, vlerësojnë se një individ duhet të shfaqë 6 ose më shumë sjellje pozitive, në mënyrë që të klasifikohet si i kulturuar financiarisht. Të dhënat e mbledhura për vendin tonë tregojnë se vetëm 39% e të intervistuarve mund të përfshihen në këtë kategori. Kështu, fakti që 6 në 10 individë nuk shfaqin rezultate të matura përse i përket sjelljes financiare, hedh dritë mbi nevojën për ndërtimin e iniciativave që do të nxisnin përmirësime të saj, si një nga komponentët kryesorë të kulturës financiare.

## SEKSIONI V- QËNDRIMET FINANCIARE

Në mënyrë që të matet e të analizohet drejt niveli i kulturës financiare të një popullsie, është e domosdoshme të merren në konsideratë të gjithë komponentët e saj. Kështu, përveç njohurive, aftësive, sjelljes dhe ndërgjegjësimit, elemente përbërëse tepër të rëndësishme të kulturës financiare, janë edhe qëndrimet dhe preferencat e individëve. Në qoftë se një individ i caktuar tregon të ketë një qëndrim negativ ndaj mbledhjes së kursimeve për të ardhmen, mund të deduktohet që ai do të jetë më pak i prirur për ta kryer këtë veprim. Në mënyrë të ngjashme, nëse ai preferon të vendosë prioritetet afatshkurtra, pritet që të mos i kushtojë rëndësi kursimit të të ardhurave e të gjendet i pambrojtur ndaj të papriturave me të cilat mund të përballlet në të ardhmen, e që mund të kenë kosto financiare. Studimi i qëndrimeve të të intervistuarit ndaj çështjeve qartësisht financiare apo ndaj atyre që indirekt i ndikojnë financat, hedh dritë edhe mbi prirjen e tij për të planifikuar financat apo për të buxhetuar.

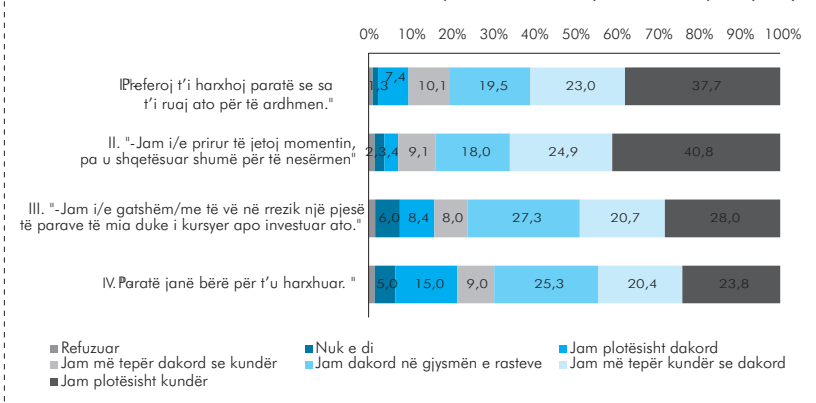
### 5.1 QËNDRIMET KUNDREJT KURSIMIT PËR TË ARDHMEN, OBJEKTIVAVE AFATGJATË DHE NDËRMARRJES SË RREZIQEVE FINANCIARE

Duke ndjekur udhëzimet e OECD-së për realizimin e matjes së nivelit të kulturës financiare, në pyetësorin e zhvilluar në Shqipëri, u përfshinë 4 pyetje (shih tabelën V 1.1 më poshtë), pjesë e pyetësorit bazë të OECD-së, të cilat nxjerrin në pah qëndrimet financiare të individëve që iu nënshtruan vrojtimit. Këto pyetje janë sjellë në formën e një pohimi, ndërkohë që nga i intervistuari kërkohet t'i vlerësojë ato duke dhënë pozicionin e tij në një shkallë dakordësie (plotësisht dakord, më tepër dakord se kundër, dakord në gjysmën e rasteve, më tepër kundër se dakord apo krejtësisht kundër).

Tabelë V 1.1 Shkalla e dakordësisë me pohimet, e shprehur në përqindje.

	I. "Preferoj më shumë t'i harxhoj paratë se sa t'i ruaj ato për të ardhmen."	II. "Jam i/e prirur të jetoj momentin, pa u shqetësuar shumë për të nesërmen."	III. "Jam i/e gatshëm/me të vë në rrezik një pjesë të parave të mia duke i investuar ato."	IV. "Paratë janë bërë për t'u harxhuar."
Refuzuar	1.0%	1.5%	1.6%	1.5%
Nuk e di	1.3%	2.3%	6.0%	5.0%
Jam plotësisht dakord	7.4%	3.4%	8.4%	15.0%
Jam më tepër dakord se kundër	10.1%	9.1%	8.0%	9.0%
Jam dakord në gjysmën e rasteve	19.5%	18.0%	27.3%	25.3%
Jam më tepër kundër se dakord	23.0%	24.9%	20.7%	20.4%
Jam plotësisht kundër	37.7%	40.8%	28.0%	23.8%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Grafik V 1.1 Shkalla e dakordësisë me pohimet, e shprehur në përqindje.



Më sipër paraqiten në mënyrë tabelore dhe grafike, rezultatet e marra nga 4 pohimet e përfshira në pyetësor për të matur qëndrimet e të intervistuarve. Përmes dy fjalive të para, "Preferoj më shumë t'i harxhoj paratë se sa t'i ruaj ato për të ardhmen" dhe "Jam i/e



prirur të jetoj momentin, pa u shqetësuar shumë për të nesërmen”; si dhe fjalisë së katërt, “Paratë janë bërë për t’u harxhuar”, mund të kuptohen qëndrimet e të intervistuarve karshi planifikimit të financave në periudhë afatgjatë dhe kursimit. Ndërsa shkalla e dakordësisë me pohimin e tretë, “Jam i/e gatshëm/me të vë në rrezik një pjesë të parave të mia duke i kursyer apo investuar ato”, tregon se sa të prirur janë ata ndaj marrjes përsipër të rreziqeve financiare.

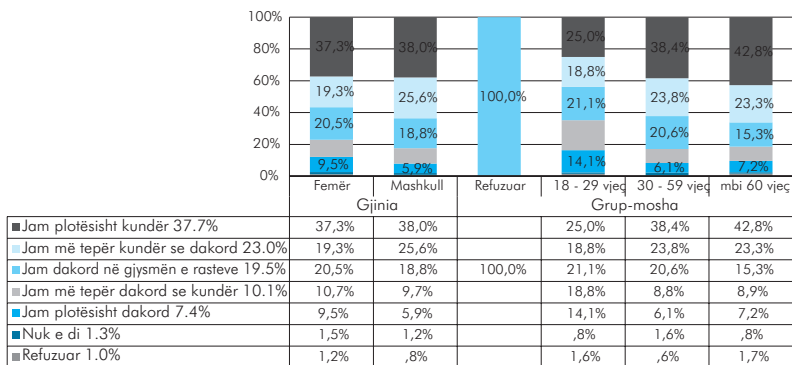
Nëse shqyrtohen rezultatet e marra nga zgjedhja (shih tabelën V 1.1 dhe grafikun V 1.1), vihet re se më shumë se një e treta (37.7%) e të intervistuarve deklarojnë të jenë plotësisht kundër fjalisë “Preferoj t’i harxhoj paratë se sa t’i ruaj ato për të ardhmen”, kundrejt 7.4% që janë plotësisht dakord me të. Diferenca mes numrit të individëve që kanë qëndrim pozitiv dhe atyre që kanë qëndrim negativ kundrejt kursimit dhe planifikimit për të ardhmen, paraqitet edhe më e lartë në rezultatet e përfuara për fjalinë e dytë, ku përqindja e atyre që janë plotësisht kundër një sjelljeje të shpenguar me paranë është 40.8%, kundrejt 3.4% që deklarojnë që jetojnë momentin pa u shqetësuar për të ardhmen. Për të dyja këto fjali, përqindja e të intervistuarve që shfaqin një qëndrim të dyzuar është më pak se 20% (19.5% në fjalinë e parë dhe 18.0% në të dytën). Kjo përqindje rritet në përgjigjet e vjela për fjalinë e katërt, ku 25.3% e të intervistuarve deklarojnë të jenë dakord me pohimin në gjysmën e rasteve. Në fjalinë e katërt, ky qëndrim është mbizotërues ndaj dy qëndrimeve më ekstreme, pra kundrejt 15.0% të individëve që janë tërësisht të mendimit se paratë janë bërë për t’u harxhuar dhe 23.8% që janë plotësisht kundër tij.

Megjithëse që të tria fjalitë janë ndërtuar për të matur qëndrimet lidhur me kursimin dhe planifikimin afatgjatë, ekziston një ndryshim në rezultatet e përfuara për fjalinë e parë apo atë të dytë, përqindjet e të cilave janë shumë të ngjashme, dhe për fjalinë e katërt. Mund të argumentohet se ky ndryshim vjen për arsye se, ndërsa dy pohimet e para implikojnë qëndrime që lidhen drejtpërdrejt me një mënyrë të caktuar sjelljeje, fjalia e katërt përbën më shumë një konsideratë të përgjithshme mbi paranë, ndaj të cilës të intervistuarit shprehin qëndrime më të balancuara.

Rezultatet e përfuara tregojnë se pothuajse gjysma e të intervistuarve nuk janë të gatshëm të vënë në rrezik një pjesë të parave të tyre nëpërmjet kursimit apo investimit, duke qenë se 28.0% pohojnë të jenë plotësisht kundër dhe 20.7% më shumë kundër sesa dakord me pohimin e shtruar në fjalinë e tretë. Edhe në këtë rast, ashtu si në pohimin e katërt, një pjesë e mirë e të intervistuarve (27.3%) shprehen të jenë dakord me pohimin në gjysmën e rasteve, ndërsa vetëm 16.4% shfaqin një qëndrim pozitiv ndaj rrezikut, nga të cilët 8.4% janë plotësisht dakord me pohimin dhe 8.0% më tepër dakord se kundër tij.

Nëse përgjigjet e marra për pohimin e parë “Preferoj më shumë t’i harxhoj paratë se sa t’i ruaj ato për të ardhmen”, ndahen sipas gjinisë dhe moshës së të intervistuarve, rezultatet paraqiten si në grafikun e mëposhtëm.

Grafik V 1.2 Shkalla e dakordësisë me pohimin “Preferoj më shumë t’i harxhoj paratë se sa t’i ruaj ato për të ardhmen” e ndarë sipas gjinisë dhe moshës, e shprehur në përqindje.

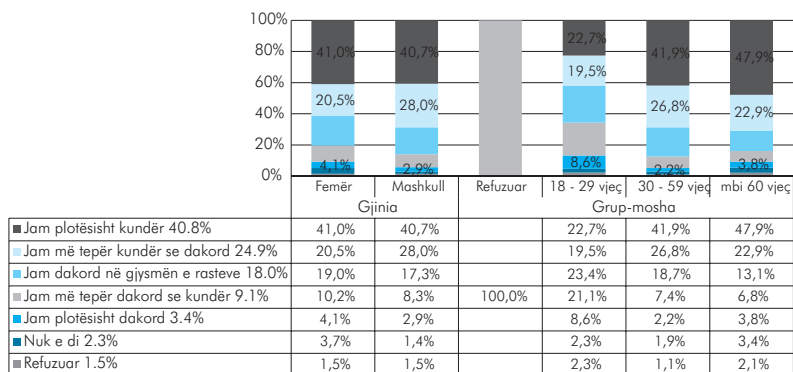


Siç mund të shihet në grafikun V 1.2, dallimet mes qëndrimit të meshkujve dhe të femrave kundrejt këtij pohimi, janë minimale. Ato shfaqen kryesisht në pozicionin “jam më tepër kundër se dakord”, pozicion të cilin e mbajnë 19.3% e femrave dhe 25.6% e meshkujve, si dhe “jam plotësisht dakord”, që përbën 9.5% të përgjigjeve të femrave dhe 5.9% përgjigjeve të meshkujve.

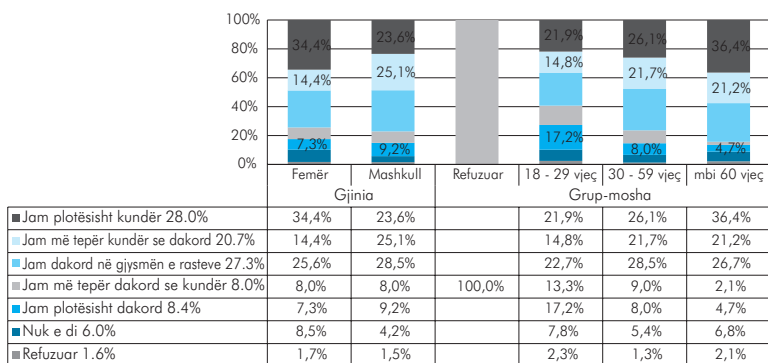
Kur përgjigjet ndahen sipas moshës së të intervistuarve (sërish grafiku V 1.2), vihet re që qëndrimet e të intervistuarve të grup-moshës 18-29 vjeç janë më të balancuara në përqindje, nga 25.0% që përgjigjen se janë plotësisht kundër me pohimin, në 14.1% që janë plotësisht dakord. Ndërsa diferenca mes përqindjeve të dy qëndrimeve të kundërta, në dy grup-moshat e tjera është dukshëm më e madhe.

Të njëjtat përfundime mund të nxirren edhe për diferencat në qëndrimet e mbajtura nga të intervistuarit në lidhje me pohimin e dytë, mes kategorive të ndryshme të gjinisë dhe moshës - "Jam i/ e prirur të jetoj momentin, pa u shqetësuar shumë për të nesërmen"- rezultatet e të cilit paraqiten në grafikun V 1.3. Përgjigjet e të intervistuarve ndaj dy pohimeve të para janë shumë të ngjashme, për shkak të ngjashmërisë së dy pohimeve.

Grafik V 1.3 Shkalla e dakordësisë me pohimin "Jam i/ e prirur të jetoj momentin, pa u shqetësuar shumë për të nesërmen" e ndarë sipas gjinisë dhe moshës, e shprehur në përqindje.



Grifik V 1.4 Shkalla e dakordësisë me pohimin “Jam i/e gatshëm/me të vë në rrezik një pjesë të parave të mia duke i kursyer apo investuar ato” e ndarë sipas gjinisë dhe moshës, e shprehur në përqindje.



Përsa i përket të dhënave mbi qëndrimet e paraqitura përballë pohimit - “Jam i/e gatshëm/me të vë në rrezik një pjesë të parave të mia duke i kursyer apo investuar ato” (grafik V 1.4 dhe tabela V 1.2) - vihet re se përqindja e individëve që shprehen plotësisht kundër tij është më e ulët tek të intervistuarit meshkuj (23.6%) sesa tek femrat (34.4%). Ndërsa vihet re se sa më e madhe të jetë mosha e të intervistuarve aq më shumë shprehen kundër vënies në rrezik të kursimeve të tyre përmes investimit.

Në tabelën V 1.2 paraqiten të dhënat mbi qëndrimet ndaj këtij pohimi, të ndara sipas nivelit arsimor dhe atij të të ardhurave familjare mujore. Nëse analizohen qëndrimet sipas nivelit arsimor, vihet re se sa më i ulët të jetë niveli arsimor i të intervistuarit aq më kundër shprehet ai ndaj rrezikimit të kursimeve në investime. Kështu, 43.1% e të intervistuarve që janë pa arsim formal apo me arsim të ulët të pjesshëm janë plotësisht kundër pohimit, ndërkohë që kjo përqindje bie në 30.6% te individët me arsim të ulët apo të mesëm të pjesshëm, e më tej në afërsisht 24% tek ata me arsim të mesëm apo arsim profesional përtej shkollës së mesme dhe me arsim universitar e pasuniversitar.

Edhe niveli i të ardhurave duket se e ndikon qëndrimin ndaj rrezikimit të kursimeve. Të dhënat në tabelë tregojnë se individët

me të ardhura të ulëta kanë qëndrime më ekstreme ndaj pohimit (“jam plotësisht dakord”, 9.2% dhe “jam plotësisht kundër”, 31.1%), ndërkohë që një pjesë e mirë e atyre me të ardhura të larta (rreth 66.8%) pozicionohen në mënyrë më të ekuilibruar ndaj tij, duke u përgjigjur “jam dakord në gjysmën e rasteve” (32.9%), “jam më tepër kundër se dakord” (24.7%) dhe “jam më tepër dakord se kundër” (9.2%).

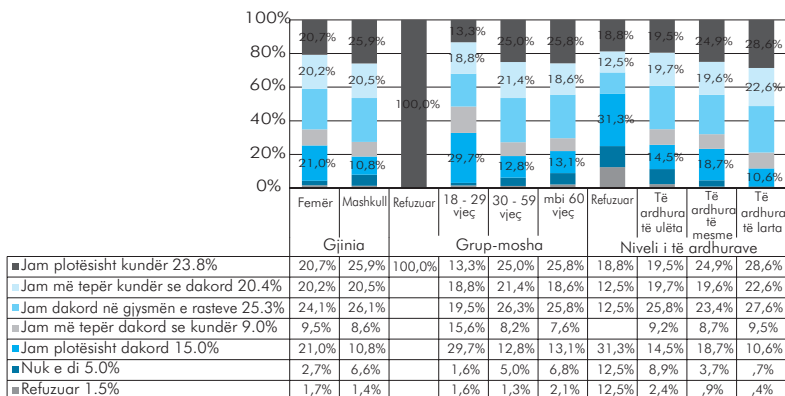
Tabelë V 1.2 Shkalla e dakordësisë me pohimin “Jam i/e gatshëm/me të vë në rrezik një pjesë të parave të mia duke i kursyer apo investuar ato” e ndarë sipas nivelit arsimor dhe atij të të ardhurave, e shprehur në përqindje.

	Arsimi i rigrupuar					Niveli i të ardhurave			
	Refuzuar	Pa edukim formal/ arsimi i ulët i pjesshëm	Arsim i ulët ose i mesëm i pjesshëm	Arsim i mesëm/ profesional përtej shkollës së mesme	Arsim i lartë ose nivel pasuniversitar	Refuzuar	Të ardhura të ulëta	Të ardhura të mesme	Të ardhura të larta
Refuzuar		4.2%	2.2%	1.1%		12.5%	2.9%	.6%	.4%
Nuk e di		12.5%	7.4%	5.0%	1.4%	6.3%	7.9%	5.9%	3.5%
Jam plotësisht dakord	25.0%	2.8%	7.8%	10.3%	7.2%		9.2%	9.3%	6.7%
Jam më tepër dakord se kundër		1.4%	6.9%	9.0%	12.3%	18.8%	6.3%	8.4%	9.2%
Jam dakord në gjysmën e rasteve	50.0%	19.4%	28.2%	26.5%	30.4%	6.3%	25.8%	25.2%	32.9%
Jam më tepër kundër se dakord		16.7%	16.9%	24.3%	24.6%	18.8%	16.8%	21.8%	24.7%
Jam plotësisht kundër	25.0%	43.1%	30.6%	23.8%	23.9%	37.5%	31.1%	28.7%	22.6%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Në grafikun V 1.5 më poshtë pasqyrohen qëndrimet e të intervistuarve ndaj pohimit “Paratë janë bërë për t’u harxhuar”, të ndara sipas gjinisë, moshës dhe nivelit të të ardhurave të tyre. Të dhënat e këtij grafiku nxjerrin në pah se përqindja e individëve që

janë plotësisht kundër me këtë pohim është më e lartë te meshkujt (25.9%), tek grup-mosha mbi 60 vjeç (25.8%) dhe tek kategoria e të intervistuarve me nivel të lartë të të ardhurave familjare mujore (28.6%). Ndërsa individët që janë plotësisht dakord me pohimin kanë më shumë peshë brenda kategorisë së 18-29 vjeçarëve, me 29.7% të përgjigjeve, dhe të femrave, me 21.0%. Pësja e qëndrimeve të ndryshme paraqitet më e balancuar brenda kategorisë së individëve me të ardhura të ulëta, përqindjet e të cilave ndryshojnë nga 9.2%, për ata që janë më tepër dakord se kundër pohimit në analizë, në 25.8%, për ata që janë dakord në gjysmën e rasteve.

Grafik V 1.5 Shkalla e dakordësisë me pohimin “Paratë janë bërë për t’u harxhuar”, e ndarë sipas gjinisë, moshës dhe nivelit të të ardhurave, e shprehur në përqindje.

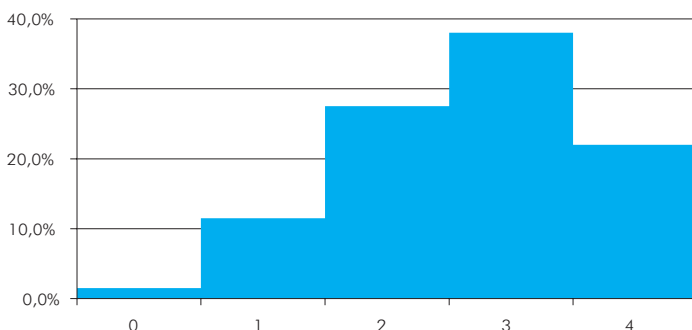


## 5.2 INDEKSI I QËNDRIMEVE FINANCIARE

Për të krijuar indeksin e qëndrimeve, janë marrë në konsideratë vetëm tre pyetjet që kanë të bëjnë me qëndrimin kundrejt kursimit dhe planifikimit të shpenzimeve: “Preferoj t’i harxhoj paratë se sa t’i ruaj ato për të ardhmen”, “Jam i/e prirur të jetoj momentin, pa u shqetësuar shumë për të nesërmen” dhe “Paratë janë bërë për t’u harxhuar”. Niveli i dakordësisë me këto pohime i deklaruar nga i intervistuari, është shprehje e pozicionimit të tij ndaj zgjedhjeve financiare afatshkurtra dhe atyre afatgjata. Në grafikun

e mëposhtëm paraqitet shkalla e dakordësisë së të intervistuarve me të tre pohimet. Indeksi i qëndrimeve financiare merr vlera nga 1 në 5, ku: vlera 3 konsiderohet pika mesatare, në të cilën individët kanë qëndrim asnjënjës kundrejt kursimit dhe planifikimit; vlerat më të vogla se 3 tregojnë për një qëndrim negativ; ndërsa vlerat mbi 3 tregojnë një qëndrim pozitiv ndaj këtyre veprimeve<sup>27</sup>.

Grafik V 2.1 Shpërndarja e indeksit të qëndrimeve financiare.



Nëpërmjet përlllogaritjeve që Atkinson, A. dhe F. Messy (2012) kanë kryer për indeksin e qëndrimeve, rezultojnë që, në krahasim me vendet e tjera, vendi ynë shënon vlerën më të lartë të mosdakordësisë me pohimet (së bashku me Perunë), me një vlerë mesatare të indeksit prej 3.7. Kjo vlerë është tregues i një qëndrimi të lartë pozitiv ndaj planifikimit afatgjatë. Kështu, individët që iu nënshtruan vrojtimit në Shqipëri, shfaqin prirje të dukshme pro kursimit dhe sigurisë që ofron ai për të përballuar të papriturat e të ardhmes. Nga ana e saj, kjo prirje konsiderohet të ketë një lidhje pozitive me mirëqenien financiare në përgjithësi.

Nëse të intervistuarit i ndajmë sipas rezultateve individuale, në rastin e Shqipërisë vihet re se për 69% të të intervistuarve indeksi merr vlera mbi 3. Pra, kjo e dhënë tregon që 69% e individëve që i janë nënshtruar vrojtimit në vendin tonë, kanë një qëndrim pozitiv ndaj planifikimit financiar dhe kursimit të të ardhurave.

<sup>27</sup> Informacioni i plotë për krijimin e indeksit gjendet në "Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/ International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study", Atkinson, A., F. Messy (2012).

## PËRFUNDIME

Vrojtimi i zhvilluar gjatë muajit korrik 2011, me në fokus matjen e nivelit të kulturës financiare në Shqipëri, përbën hapin e parë serioz të ndërmarrë nga një institucion për të përftuar nga publiku të dhëna reale mbi gjendjen e këtij treguesi në vendin tonë.

Kjo analizë e përgjithshme e rezultateve të vërtetimit, si dhe analiza të tjera specifike të mëtejshme, realizimi i të cilave mund të jetë me interes në të ardhmen, përbën një instrument të rëndësishëm në identifikimin e çështjeve që kanë nevojë për vëmendje dhe ndërhyrje përmes projekteve edukuese. Ajo mund të jetë gjithashtu një mjet mjaft i vlefshëm për matjen e nivelit të ndikimit dhe të efektivitetit të iniciativave të Bankës së Shqipërisë në këtë fushë.

Në përputhje me direktivat e OECD-së dhe praktikën e ndjekur në të gjitha vendet që i janë nënshtruar këtij vërtetimi, pyetjet e përmbajtura në anketim janë analizuar më vete dhe të grupuara sipas çështjes që testojnë, në katër seksione: përfshirja financiare, njohuritë financiare, sjelljet dhe qëndrimet financiare.

Përfshirja financiare është një tregues me shumë interes në studimin e kulturës financiare, sidomos për vende si i yni, ku sistemi financiar është relativisht i ri dhe marrëdhëniet e individëve me të janë ende në hapat e parë të zhvillimit.

Në rezultatet e përfuara nga pyetjet e këtij seksioni vihet re se:

- rreth 20% e të intervistuarve nuk kanë dëgjuar ndonjëherë të flitet për produkte bankare bazë, si llogaria rrjedhëse dhe llogaria e kursimit;
- megjithëse llogaria e kursimit është produkti që njihet më shumë (77%), të dhënat e përfuara tregojnë se më pak se 40% e të intervistuarve zotërojnë një llogari të tillë. Ndërsa në rastin e llogarisë rrjedhëse, përqindja e individëve që e njohin produktin dhe përqindja e atyre që zotërojnë atë është afërsisht 50%;
- përqindja e përdorimit të llogarisë rrjedhëse në kohën e anketimit (51%), është më e lartë se ç'ka qenë gjatë dy viteve të fundit (47%);



- nëse krahasohet masa e rritjes së përdorimit të produkteve të ndryshme, nga përdorimi gjatë dy viteve të fundit, në përdorimin në momentin e zhvillimit të anketimit, vihet re se ajo rezulton më e lartë në rastin e llogarisë rrjedhëse (4%) dhe më e ulët te kredia mikrofinanciare (1%).

Në lidhje me marrëdhënien mes përfshirjes financiare dhe tipareve demografike të zgjedhjes, vihet re se sa më të arsimuar të jenë individët aq më shumë njohin dhe përdorin produktet financiare. Pra, niveli arsimor është në raport të drejtë me përqindjen e njohjes dhe atë të përdorimit të dy produkteve. I njëjti raport vihet re kur të intervistuarit i ndajmë sipas nivelit të të ardhurave mujore të familjes. Po ashtu, produktet njihen dhe përdoren më shumë nga të intervistuarit meshkuj (45.6%) krahasuar me femrat, dhe nga individët që i përkasin grupmoshës 30-59 vjeç (45.7%).

Një tjetër kriter tepër i rëndësishëm përmes të cilit matet niveli i kulturës financiare është njohja e koncepteve financiare bazë dhe përdorimi i duhur i aftësive llogaritëse e matematikore në situata që lidhen me financat personale.

Përsa i përket njohurive financiare të të intervistuarve, nga analiza e përgjigjeve të dhëna, konkludohet se:

- shumica dërrmuese e popullatës (rreth 89%) i përgjigjet me saktësi pyetjes që kërkon një llogari të thjeshtë mbi ndarjen e barabartë të një shume parash mes një numri individësh;
- koncepti i normës së thjeshtë të interesit zotërohet nga më pak se gjysma e individëve të intervistuar (rreth 38%), ndërsa ai i normës së përbërë nga më pak se çereku i tyre (rreth 14%);
- vlera e parasë në kohë njihet nga shumica e individëve të intervistuar (rreth 61 %);
- koncepti i riskut financiar (lidhja që ekziston mes tij dhe fitimit që ofron një mundësi investimi) zotërohet nga rreth 77% e individëve të intervistuar;
- pyetjes mbi inflacionin i është përgjigjur saktësisht shumica dërrmuese e individëve të intervistuar (rreth 80%);

- pyetjes mbi diversifikimin i ka dhënë përgjigje të saktë 61% e individëve të intervistuar.

Në ndarjen e përgjigjeve sipas treguesve të ndryshëm socio-demografikë, vërehet se shumica e përgjigjeve të sakta është dhënë nga meshkujt, nga individët e grup-moshës 30-59 vjeç, nga individët e arsimuar dhe ata të punësuar apo vetëpunësuar. Gjithashtu, në testimin e njohjes së riskut dhe të diversifikimit, vihet re se të zotëruarit e një llogarie rrjedhëse apo kursimi nuk ndikon në mënyrë të ndjeshme në dhënien e një përgjigjeje të saktë mbi këto koncepte.

Shumica e individëve të intervistuar njohin saktësisht konceptet bazë financiare të testuara, me përjashtim të normës së interesit (të thjeshtë dhe të përbërë), ku përqindja e atyre që dhanë përgjigje të sakta është mjaft e ulët. Kjo e dhënë tregon për nevojën e intensifikimit të mëtejshëm të përpjekjeve në drejtim të rritjes së njohurive që lidhen me këtë koncept. Mjaft pozitiv është fakti se shumica dërrmuese e të intervistuarve e kuptojnë saktë inflacionin, koncept ky jo vetëm me mjaft ndikim në vendimet ekonomike të përditshme të individëve, por edhe me shumë rëndësi për bankën qendrore.

Mënyra se si individët i administrojnë paratë, se si e analizojnë situatën e tyre financiare përpara se të kryejnë një blerje, se si kujdesen për shlyerjen e detyrimeve dhe përcaktojnë objektiva afatgjatë dhe përpiaqen t'i përmbushin ato, përbën elementin më të rëndësishëm për të vlerësuar nivelin e kulturës financiare të tyre.

Rezultatet e vrojtimit që lidhen me sjelljet financiare të zgjedhjes tregojnë se:

- 70% e të anketuarve deklarojnë se “gjithmonë” marrin në shqyrtim nëse janë në gjendje ta përballojnë shpenzimin përpara se të kryejnë blerjen;
- gjysma e të anketuarve i paguan “gjithmonë” në kohë faturat, 28% e tyre e kryen këtë veprim “shpesh”, 11% e kryen “në gjysmën e rasteve”;
- vetëm 36% e të anketuarve deklarojnë se kujdesen

- “gjithmonë” personalisht dhe në mënyrë të vazhdueshme për marrëdhëniet financiare, 35% kujdesen “shpesh”, 8% i kontrollojnë “ndonjëherë” dhe 3% deklarojnë se nuk i kontrollojnë “asnjëherë” ato;
- shqiptarët janë të prirur të përcaktojnë dhe të përmbushin objektiva financiarë afatgjatë: 53% e të anketuarve shprehen që “gjithmonë”, “shpesh” apo “në gjysmën e rasteve” ndjekin këtë sjellje financiare;
  - vendimarrja financiare kryhet më së shumti në bashkëpunim me bashkëshortin/en (në 43% të rasteve);
  - 60% e personave që kanë përdorur produkte financiare në 2 vitet e fundit, kanë kryer të paktën një tentativë për të kërkuar informacion mbi ofertat e ndryshme në treg, 45% e totalit kanë shqyrtuar paraprakisht disa oferta nga kompani të ndryshme, ndërsa gati 1 në 4 individë deklaroi se nuk ka marrë në shqyrtim asnjë produkt tjetër;
  - pesë burimet kryesore të informacionit mbi ofertat e ndryshme të tregut janë: informacion i përftuar në një degë të bankës, këshilla nga miq e të afërm që punojnë ose jo në industrinë financiare, informacion nga vendi i punës dhe informacion i përftuar në internet;
  - gjysma e të intervistuarve që pranojnë të jenë gjendur në një situatë pamjaftueshmërie të ardhurash, kanë zgjedhur të marrin hua nga miqtë apo të afërmit për të dalë nga vështirësia, pa iu drejtuar kështu institucioneve financiare.

Pavarësisht sasisë së madhe të të dhënave të mbledhura mbi sjelljen financiare, mund të themi se, të analizuar sipas tipareve demografike të zgjedhjes, rezultatet e përftuara na drejtojnë në disa përfundime të përgjithshme. Kështu, vihet re një sjellje më e matur financiare te të intervistuarit meshkuj, te të martuarit ose ata që bashkëjetojnë, si dhe personat që i përkasin grup-moshës 30-59 vjeç. Sjellje të duhur financiare demonstrojnë edhe individët me nivel të lartë arsimor dhe ata me të ardhura të paqëndrueshme, ndërkohë që niveli i të ardhurave duket se përbën një tipar që nuk i ndikon njëlloj elementet e ndryshme përmes së cilave e matim këtë sjellje.

Qëndrimet e individëve ndaj çështjeve që lidhen direkt apo indirekt me financat personale dhe familjare, përbëjnë një komponent të rëndësishëm që na ndihmon të hedhim dritë mbi prirjet e tyre apo mënyrën se si ata do të sillen në të ardhmen.

Përgjigjet e përftuara mbi qëndrimet financiare, nxjerrin në pah se:

- më shumë se një e treta (38%) e të intervistuarve deklaroi të jetë plotësisht kundër fjalisë "Preferoj t'i harxhoj paratë se sa t'i ruaj ato për të ardhmen", kundrejt 7% që janë plotësisht dakord me të;
- përqindja e atyre që janë plotësisht kundër një sjelljeje të shpenguar me paranë është 41%, kundrejt 3% që deklarojnë që jetojnë momentin pa u shqetësuar për të nesërmen;
- 15% të individëve janë plotësisht të mendimit se paratë janë bërë për t'u harxhuar dhe 24% janë plotësisht kundër tij, ndërsa 25% e të intervistuarve deklarojnë të jenë dakord me pohimin në gjysmën e rasteve;
- pothuajse gjysma e të intervistuarve nuk janë të gatshëm të vënë në rrezik një pjesë të parave të tyre nëpërmjet kursimit apo investimit, 27% janë të gatshëm për ta bërë këtë në gjysmën e rasteve, ndërsa vetëm 16% shfaqin një qëndrim pozitiv ndaj rrezikut.

Nga ndarja e përgjigjeve ndaj pyetjeve që matin qëndrimet financiare, sipas tipareve socio-demografike, vihet re që nuk ka diferenca të mëdha mes qëndrimeve të individëve të gjinive të ndryshme, ndërkohë që të pozicionuar më mirë kundrejt planifikimit dhe kursimit janë individët e pjekur në moshë.

Të dhënat dhe përfundimet për secilin seksion të këtij raporti, krijojnë premisa për disa implikime të përgjithshme mbi nivelin e kulturës financiare të individëve në vendin tonë. Kështu, mund të themi se niveli i njohurive financiare, edhe kur krahasohet me atë të të individëve në vende të tjera, shfaqet i kënaqshëm megjithëse ka ende vend për rritje të tij. Gjithashtu, mjaft pozitive janë edhe rezultatet e vjela mbi qëndrimet e të intervistuarve, të cilat tregojnë se te shqiptarët mbizotërojnë perceptimet tepër pozitive

mbi planifikimin e shpenzimeve dhe kursimin e të ardhurave, dhe negative përsa i përket prirjes për të ndërmarrë iniciativa financiare që mund të vërë në rrezik kursimet e tyre. Por, megjithëse në këta dy komponentë rezultatet janë të mira, mangësitë shfaqen kur matet përfshirja dhe sjellja financiare, përmirësimi të të cilave duhet t'i kushtohet më tepër vëmendje përmes programeve të dedikuara të edukimit financiar.

# ANEKS

## KARAKTERISTIKAT E ZGJEDHJES

Tabelë 1 Karakteristikat demografike të zgjedhjes.

		Përqindje
Gjinia	Femër	41.0%
	Mashkull	59.0%
Moshë	Refuzuar	0.1%
	18 - 29 vjeç	12.8%
	30 - 59 vjeç	63.5%
	mbi 60 vjeç	23.6%
Niveli arsimor	Refuzuar	0.4%
	Pa edukim formal ose arsimit i ulët i pjesshëm	7.2%
	Arsim i ulët ose i mesëm i pjesshëm	40.8%
	Arsim i mesëm ose arsim profesional përtej shkollës së mesme	37.8%
Statusi civil	Arsim i lartë ose nivel pasuniversitar	13.8%
	Refuzuar	0.4%
	Në martesë ose bashkëjetesë	80.9%
	I/e pamartuar	11.7%
Numri i anëtarëve të familjes	I/e divorcuar ose i/e ve	7.0%
	Refuzuar	4.9%
	1	5.5%
	2	12.5%
	3	13.2%
	4	37.7%
	5	17.7%
	6	6.6%
7+	1.9%	
Statusi i punësimit	I/e vetëpunësuar	32.6%
	I/e punësuar	21.3%
	I/e papunë në kërkim të punës	7.3%
	Shtëpiak/e ose i/e papunë që nuk kërkon punë	14.0%
	Në pension ose i/e paafte për punë	19.8%
	Student ose praktikant	4.1%
Të ardhurat mujore të familjes	Tjetër ose refuzuar	0.9%
	Refuzuar	1.6%
	Të ardhura të ulëta	38.0%
	Të ardhura të mesme	32.1%
Qëndrueshmëria e të ardhurave të familjes	Të ardhura të larta	28.3%
	Të ardhurat ndryshojnë nga java në javë, nga muaji në muaj apo nga stina në stinë	43.4%
	Ndodh që të mos i marr të ardhurat në kohë	9.5%
	Ndonjëherë nuk marrim asnjë të ardhur	2.0%
	Të ardhurat janë të rregullta dhe të parashikueshme	41.8%
	Nuk e di	2.3%
	Refuzuar	1.0%

## SEKSIONI II-PËRFSHIRJA FINANCIARE

Tabelë 2 Njohja e llogarisë e rrjedhëse dhe asaj të kursimit, sipas gjinisë, grup-moshës, nivelit të arsimimit, statusit civil, statusit të punësimit dhe nivelit të të ardhurave.

		Nuk kam dëgjuar	Kam dëgjuar
Gjinia	Femër	47.3%	39.4%
	Mashkull	52.7%	60.6%
Moshë	Refuzuar		0.1%
	18 - 29 vjeç	11.8%	13.0%
	30 - 59 vjeç	54.2%	65.9%
	mbi 60 vjeç	34.0%	21.0%
Niveli arsimor	Refuzuar	1.0%	0.3%
	Pa edukim formal ose arsimit i ulët i pjesshëm	20.2%	3.9%
	Arsim i ulët ose i mesëm i pjesshëm	58.1%	36.4%
	Arsim i mesëm ose arsim profesional përtej shkollës së mesme	16.7%	43.2%
Statusi civil	Arsim i lartë ose nivel pasuniversitar	3.9%	16.3%
	Refuzuar	0.5%	0.4%
	Në martesë ose bashkëjetesë	79.8%	81.2%
	I/e pamartuar	8.4%	12.5%
Statusi i punësimit	I/e divorcuar ose i/e ve	11.3%	5.9%
	I/e vetëpunësuar	25.6%	34.4%
	I/e punësuar	7.4%	24.8%
	I/e papunë në kërkim të punës	6.9%	7.4%
	Shtëpiak/e ose i/e papunë që nuk kërkon punë	26.6%	10.8%
	Në pension ose i/e paaftë për punë	30.5%	17.1%
	Student ose praktikant	2.0%	4.6%
Niveli i të ardhurave mujore të familjes	Tjetër ose refuzuar	1.0%	0.9%
	Refuzuar	0.5%	1.9%
	Të ardhura të ulëta	62.1%	31.9%
	Të ardhura të mesme	30.0%	32.6%
	Të ardhura të larta	7.4%	33.6%

Tabelë 3 Njohja e produkteve të tjera financiare<sup>28</sup>, e ndarë sipas gjinisë, grup-moshës, nivelit të arsimit, statusit civil, statusit të punësimit dhe nivelit të ardhurave.

	Kredi hipotekare	Kredi konsumatore	Kartë krediti	Bono thesari	Kredi mikro financiare	Sigurim	Fond pensioni
Gjinia	Femër	38.3%	38.2%	37.6%	35.0%	37.3%	44.5%
	Mashkull	61.7%	61.8%	62.4%	65.0%	62.7%	55.5%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Grup-mosha	Refuzuar	0.2%	0.4%			0.2%	0.4%
	18 - 29 vjeç	15.4%	16.8%	17.7%	15.3%	15.9%	9.9%
	30 - 59 vjeç	66.8%	67.6%	69.4%	67.2%	72.3%	60.1%
	mbi 60 vjeç	17.6%	15.3%	12.9%	17.5%	11.8%	29.7%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Arsimi	Refuzuar	0.5%	0.4%			0.2%	
	Pa edukim/arsimi i ulët i pjeshëm	2.7%	3.1%	1.1%	1.1%	3.2%	8.4%
	Arsim i ulët /i mesëm i pjeshëm	37.6%	26.3%	28.2%	25.9%	29.1%	33.5%
	Arsim i mesëm /profesional përtej shkollës së mesme	39.0%	43.1%	47.0%	47.4%	43.6%	35.4%
	Arsim i lartë/pasuniversitar	20.2%	27.1%	23.6%	25.5%	24.1%	22.8%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

<sup>28</sup> Në tabelë, paraqiten përqindjet e të intervistuarve që janë përgjigjur se kanë dëgjuar të flitet për produktet: kredi hipotekare, kredi konsumatore, kartë krediti, bono thesari, kredi mikrofinanciare, sigurim, fond pensioni.



	Refuzuar	0.2%	0.4%	0.4%	0.4%	0.2%	0.4%	0.2%	0.4%
Statusi civil	Në martesë/bashkëjetesë	81.7%	80.5%	79.6%	81.8%	82.7%	80.7%	82.7%	76.4%
	I/e pamaritur	12.4%	15.3%	17.1%	14.6%	14.5%	13.5%	14.5%	9.9%
	I/e divorcuar ose i/e ve	5.6%	3.8%	2.8%	3.3%	2.7%	5.6%	2.7%	13.3%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
	I/e vetëpunësuar	31.2%	30.2%	34.4%	32.8%	34.1%	27.1%	28.4%	20.2%
Statusi i punësimit	I/e punësuar	28.8%	35.1%	30.2%	33.9%	31.4%	28.4%	31.4%	27.8%
	I/e papunë	8.3%	6.9%	6.8%	6.2%	9.5%	9.3%	9.5%	5.7%
	Shtëpiak/e	10.7%	7.6%	14.4%	9.1%	9.5%	11.4%	9.5%	9.9%
	Në pension/ i paaftë për punë	15.1%	12.2%	7.2%	12.0%	9.1%	17.6%	9.1%	31.2%
	Student/praktikant	4.9%	6.1%	5.9%	4.7%	5.9%	5.2%	5.2%	4.2%
Të ardhurat mujore të familjes	Tjetër/refuzuar	1.0%	1.9%	1.1%	1.1%	0.5%	1.0%	1.0%	1.1%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
	Refuzuar	1.7%	1.9%	2.4%	1.5%	1.8%	1.0%	1.8%	1.5%
	Të ardhura të ulëta	30.5%	20.6%	23.6%	19.7%	32.3%	33.1%	33.1%	30.4%
	Të ardhura të mesme	33.4%	35.9%	33.7%	32.1%	31.8%	34.0%	34.0%	33.8%
Total	Të ardhura të larta	34.4%	41.6%	40.3%	46.7%	34.1%	31.9%	34.1%	34.2%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

## SEKSIONI V-QËNDRIMET FINANCIARE

Tabelë 4 Shkalla e dakordësisë me pohimin “Preferoj më shumë t’i harxhoj paratë se sa t’i ruaj ato për të ardhmen”, e ndarë sipas nivelit arsimor dhe atij të ardhurave, e shprehur në përqindje.

	Arsimi					Niveli i të ardhurave			
	Refuzuar	Pa edukim formal ose arsimi i ulët i pjeshëm	Arsim i ulët ose i mesëm i pjeshëm	Arsim i mesëm ose arsim profesional përtej shkollës së mesme	Arsim i lartë ose nivel pasuniversitar	Refuzuar	Të ardhura të ulëta	Të ardhura të mesme	Të ardhura të larta
Refuzuar		4.2%	1.0%	0.8%	12.5%	12.5%	1.3%	0.6%	0.4%
Nuk e di		1.4%	1.7%	1.1%	0.7%		1.8%	0.9%	1.1%
Jam plotësisht dakord		8.3%	6.9%	7.4%	8.7%	12.5%	11.3%	5.9%	3.5%
Jam më tepër dakord se kundër		11.1%	7.4%	12.2%	12.3%		10.5%	10.9%	9.2%
Jam dakord në gjysmën e rasteve		20.8%	16.4%	20.6%	25.4%	6.3%	16.6%	22.4%	20.8%
Jam më tepër kundër se dakord	25.0%	13.9%	25.0%	22.5%	23.2%	12.5%	20.0%	24.0%	26.5%
Jam plotësisht kundër	75.0%	40.3%	41.7%	35.4%	29.7%	56.3%	38.4%	35.2%	38.5%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Tabelë 5 Shkalla e dakordësisë me pohimin “Jam i/e prirur të jetoj momentin, pa u shqetësuar shumë për të nesërmen”, e ndarë sipas nivelit arsimor dhe atij të ardhurave, e shprehur në përqindje.

	Arsimi				Niveli i të ardhurave				
	Refuzuar	Pa edukim formal ose arsimi i ulët i pjeshëm	Arsim i ulët ose i mesëm i pjeshëm	Arsim i mesëm/professional përfitë shkolle së mesme	Arsim i lartë ose nivel pasuniversitar	Refuzuar	Të ardhura të ulëta	Të ardhura të mesme	Të ardhura të larta
Refuzuar		4.2%	2.2%	0.8%		12.5%	2.6%	0.6%	0.4%
Nuk e di		5.6%	2.7%	1.6%	1.4%	6.3%	1.8%	2.8%	2.1%
Jam plotësisht dakord		5.6%	1.7%	2.9%	8.7%	12.5%	3.2%	4.0%	2.5%
Jam më tepër dakord se kundër	25.0%	6.9%	6.9%	10.6%	12.3%		8.9%	9.7%	9.2%
Jam dakord në gjysmën e rasteve		12.5%	15.9%	19.0%	24.6%	6.3%	16.8%	17.1%	21.2%
Jam më tepër kundër se dakord	25.0%	27.8%	25.0%	25.7%	21.0%	6.3%	25.0%	27.4%	23.0%
Jam plotësisht kundër	50.0%	37.5%	45.6%	39.4%	31.9%	56.3%	41.6%	38.3%	41.7%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

## LITERATURA

Atkinson, A. and F. Messy (2012), "Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/ International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study", OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing (<http://dx.doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>).

Buletini i Bankës së Shqipërisë, 6M-1 2012 ([http://www.bankofalbania.org/web/Buletini\\_i\\_Bankes\\_se\\_Shqiperise\\_6M\\_1\\_2012\\_6465\\_1.php?kc=0,27,0,0,0](http://www.bankofalbania.org/web/Buletini_i_Bankes_se_Shqiperise_6M_1_2012_6465_1.php?kc=0,27,0,0,0))

INSTAT - Regjistrimi i popullsisë, 2001 – REPOBA 2001 (<http://www.instat.gov.al/al/figures/statistical-databases.aspx>).

Konferenca e 9-të Ndërkombëtare e Bankës së Shqipërisë, me temë "Të ndërtojme të ardhmen nëpërmjet kulturës financiare", 15 shtator 2011 ([http://www.bankofalbania.org/web/Te\\_ndertojme\\_te\\_ardhmen\\_nepermjet\\_kultures\\_financiare\\_referate\\_te\\_prezatuara\\_ne\\_Konferencen\\_IX\\_6474\\_1.php](http://www.bankofalbania.org/web/Te_ndertojme_te_ardhmen_nepermjet_kultures_financiare_referate_te_prezatuara_ne_Konferencen_IX_6474_1.php))

OECD (Directorate for Financial and Enterprise Affairs), July 2005, Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness (<http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>).

OECD/INFE - High level principles on national strategies for financial education, August 2012 ([http://www.oecd.org/finance/financial-education/OECD\\_INFE\\_High\\_Level\\_Principles\\_National\\_Strategies\\_Financial\\_Education\\_APEC.pdf](http://www.oecd.org/finance/financial-education/OECD_INFE_High_Level_Principles_National_Strategies_Financial_Education_APEC.pdf)).

# PYETËSORI

SEKSIONI A: PYETJE DEMOGRAFIKE	
P1 Gjinia	a. 0
a. mashkull	b. 1
b. femër	c. 2
P2 Ju lutem përcaktoni grupmoshën të cilës i përkisni.	d. 3+
a. 18-19	P7 Cila nga fjalitë e mëposhtme përshkruan më mirë statusin tuaj të punësimit?
b. 20-29	a. i/e vetëpunësuar për 30 ose më shumë orë në javë
c. 30-39	b. i/e vetëpunësuar për më pak se 30 orë në javë
d. 40-49	c. i/e punësuar për 30 ose më shumë orë në javë
e. 50-59	d. i/e punësuar për më pak se 30 orë në javë
f. 60-69	e. i/e papunë që është në kërkim të punës
g. 70-79	f. shtëpiak/e
P3 Çfarë arsimi keni? (Nëse jeni duke kryer studimet, shënoni nivelin arsimor që pritet të keni në të ardhmen.)	g. i/e paaftë për punë për shkak të problemeve shëndetësore
a. nivel pasuniversitar	h. në pension
b. arsim i lartë	i. student
c. arsim profesional përtej shkollës së mesme	j. i/e papunë që nuk është në kërkim të një pune
d. arsim i mesëm (12 vjeçar)	k. praktikant/e
e. arsim i mesëm i pjesëshëm (pa diplomë)	l. tjetër
f. arsim i ulët (8-9 vjeçar)	P8 Duke marrë në konsideratë të gjitha burimet e të ardhurave për familjen për çdo muaj, a mund të më thoni afërsisht vlerën e të ardhurave mujore të familjes tuaj?
g. arsim i ulët i pjesëshëm	_____ lekë (të reja)
h. pa edukim formal	P9 Cila nga fjalitë e mëposhtme përshkruan më mirë qëndrueshmërinë e të ardhurave në familjen tuaj?
P4 Ju lutem, mund të më thoni statusin tuaj civil?	a. të ardhurat ndryshojnë nga java në javë, nga muaji në muaj apo nga stina në stinë
b. i/e pamartuar	b. ndodh që të mos i marr të ardhurat në kohë
c. ndarë/shkurorëzuar	c. ndonjëherë nuk marrim asnjë të ardhur
d. duke bashkëjetuar me një partner/e	d. të ardhurat janë të rregullta dhe të parashikueshme
e. i/e ve	e. nuk e di
P5 Sa fëmijë nën moshën 18 vjeç jetojnë me ju?	
a. 0	
b. 1	
c. 2	
d. 3+	
P6 Sa individë mbi 18 vjeç jetojnë me ju (përfshirë partnerin)? Ju lutem mos përfshini këtu veten tuaj.	

SEKSIONI B: PRODUKTET DHE VENDIMMARRJA FINANCIARE	
P10 A mbani një buxhet familjar?	a. llogari kursimi (depozitë)
a. po	b. llogari rrjedhëse
b. jo	c. kredi bankare të mbuluar me kolateral (kredi hipotekare)
c. nuk e di	d. kredi bankare të pambuluar me kolateral (kredi konsumatore)
P11 Kush është përgjegjës për vendimet që lidhen me menaxhimin e përditshëm të parave në familjen tuaj? (Ju lutem përgjigjuni nëse pyetja 5 ose 6 ka përgjigje të ndryshme nga 0) (1 zgjedhje)	e. kartë krediti
a. Ju	f. bono thesari
b. Ju dhe bashkëshorti/ja juaj	g. kredi mikrofinanciare
c. Ju dhe një apo disa pjesëtarë të tjerë të familjes	h. sigurim (shëndetësor/jete/prone/mjeti)
d. Bashkëshorti/ja ose partneri/ja	i. fond pensioni
e. një apo disa pjesëtarë të tjerë të familjes	P15 Për ata që kanë dhënë përgjigje pozitive ndaj cilësdo nga pikat e pyetjes 14, duke përjashtuar bonot e thesarit: cila nga fjalitë e mëposhtme përshkruan më mirë mënyrën se si e keni përzgjedhur produktin (e parë në listë)? (1 zgjedhje)
f. dikush tjetër	a. përpara se të merija një vendim kam shqyrtuar disa kredi/polica/llogari të ofruara nga kompani të ndryshme
g. askush	b. kam shqyrtuar produkte/kredi/polica/llogari të ndryshme të ofruara nga 1 kompani
h. nuk e di	c. nuk kam marrë në shqyrtim asnjë produkt/kredi/policë/llogari tjetër
P12 Ju lutem mund të shënoni produktet financiare për të cilat keni dëgjuar? (më shumë se 1 zgjedhje)	d. megjithëse kam kërkuar, në treg nuk kishte produkte/kredi/polica/llogari të tjera për t'u shqyrtuar
a. llogari kursimi (depozitë)	e. nuk e di
b. llogari rrjedhëse	P16 Pyetje për ata që kanë dhënë përgjigje pozitive në pyetjen 14: Cili burim informacioni ju ka ndikuar më shumë në marrjen e vendimit lidhur me produktin që keni zgjedhur (produktin e parë në listë)? (më shumë se 1 zgjedhje)
c. kredi bankare të mbuluar me kolateral (kredi hipotekare)	a. informacione të dërguara përmes postës
d. kredi bankare të pambuluar me kolateral (kredi konsumatore)	b. informacion i përfutur në një degë të bankës
e. kartë krediti	c. informacion i përfutur nga interneti
f. bono thesari	d. informacion nga punonjës të kompanisë që ofron produktin, të cilët merren me promovimin e tyre
g. kredi mikrofinanciare	e. revista/publikime të specializuara të fushës
h. sigurim (shëndetësor/jete/prone/mjeti)	f. informacion mbi blerjen e produktit më të mirë nga interneti
i. fond pensioni	g. informacion nga vendi i punës
P13 Për produktet që kanë marrë përgjigje pozitive në pyetjen 12: mund të më thoni nëse jeni duke përdorur ndonjë prej këtyre produkteve? (më shumë se një zgjedhje)	h. rekomandime nga një këshillues i pavarur financiar
a. llogari kursimi (depozitë)	i. këshilla nga miq/të afërm (të cilët nuk punojnë në industrinë e shërbimeve financiare)
b. llogari rrjedhëse	j. këshilla nga miq/të afërm (të cilët punojnë në industrinë e shërbimeve financiare)
c. kredi bankare të mbuluar me kolateral (kredi hipotekare)	k. këshilla nga punëdhënësi
d. kredi bankare të pambuluar me kolateral (kredi konsumatore)	l. artikujt e gazetave
e. kartë krediti	m. programe në radio apo televizion
f. bono thesari	n. mesazhe promociionale në gazetë
g. kredi mikrofinanciare	o. mesazhe promociionale në televizion
h. sigurim (shëndetësor/jete/prone/mjeti)	p. mesazhe apo materiale promociionale të tjera
i. fond pensioni	q. burim tjetër
P14 Për produktet që kanë marrë përgjigje pozitive në pyetjen 12: gjatë dy viteve të fundit, cili nga produktet financiare keni përdorur, pavarësisht nëse po i përdorni aktualisht apo jo? (më shumë se një zgjedhje)	r. nuk e di

## SEKSIONI C: BUXHETI DHE FINANCAT PERSONALE

P17 Për katër pikat e kësaj pyetjeje, ju lutem të përdorni shkallëzimin e mëposhtëm:	m. duke marrë hua nga një huadhënës informal n. duke përdorur overdraft të paautorizuar
Shkallëzimi për pyetjet 17.1 – 17.4	
1- gjithmonë	o. duke paguar me vonesë faturat, duke mos shlyer pagesat në kohë
2- shpesh	p. të tjera (blerje mallrash me listë)
3- në gjysmën e rasteve	P20 Gjatë 12 muajve të fundit, a keni kursyer para në njërën nga mënyrat e mëposhtme? (më shumë se 1 zgjedhje)
4- ndonjëherë	
5- asnjëherë	a. duke ruajtur para në shtëpi apo në kuletën tuaj
6-nuk e di	b. duke krijuar një shumë parash në llogarinë tuaj bankare
P17.1 Përpara se të blej diçka, gjithmonë marr në shqyrtim nëse është një shpenzim që unë mund ta përballoj:	c. duke derdhur para në një llogari kursimi d. duke i dhënë familjes para për t'i kursyer në emrin tuaj e. duke kursyer në një klub kursimi informal
_____	f. duke blerë produkte financiar investimi, të ndryshme nga fondet e pensionit (psh. bonot e thesarit)
P17.2 Faturat i paguaj në kohë.	g. në një mënyrë tjetër, (përfshirë remitancat, blerje aksionesh apo pronash të patundshme)
_____	h. jo
P17.3 Kujdesem personalisht për marrëdhëniet e mia financiare dhe i kam në vëmendje të vazhdueshme ato.	i. nuk e di
_____	
P17.4 Vendos objektiva financiare afatgjatë dhe përpiqem t'i përmbush ato.	P21 Nëse humbisni burimin kryesor të të ardhurave, për sa kohë do të jeni në gjendje të përballoni shpenzimet tuaja, pa marrë hua apo u larguar nga banesa? (1 zgjedhje)
_____	
P18 Ndonjëherë ndodh që me të ardhurat në dispozicion të mos ia dalim të mbulojmë shpenzimet mujore. A ju ka ndodhur kjo gjë në 12 muajt e fundit?	a. më pak se 1 javë b. të paktën 1 javë, por më pak se 1 muaj
a. po	c. të paktën 1 muaj, por më pak se 3 muaj
b. jo	d. të paktën 3 muaj, por më pak se 6 muaj
c. nuk e di	e. më shumë se 6 muaj
P19 Nëse përgjigjia për pyetjen 18 është “po”, si keni vepruar për t’u përballur me situatën, herën e fundit që ju ka ndodhur kjo? (më shumë se 1 zgjedhje)	P22 Duke përdorur një shkallë nga 1 deri në 5, ku 1 nënkupton “jam plotësisht dakord” ndërsa 5 “jam plotësisht kundër”, ju lutem vlerësoni fjalitë e mëposhtme. Shkallëzimi për pyetjet 22.1 deri tek 22.4:
a. duke tërhequr para nga llogaria e kursimeve apo i duke i transferuar ato në llogarinë rrjedhëse	1- jam plotësisht dakord 2- jam më tepër dakord se kundër
b. duke shpenzuar më pak, duke shkurtuar shpenzimet e panevojshme	3- jam dakord në gjysmën e rasteve 4- jam më tepër kundër se dakord
c. duke shitur diçka me vlerë	5- jam plotësisht kundër
d. duke punuar jashtë orarit për të shtuar të ardhurat	6- nuk e di
e. duke marrë nga të afërmit apo miqtë, ushqime apo para hua	P22.1 Preferoj t’i harxhoj paratë se sa t’i ruaj ato për të ardhmen.
f. duke marrë para hua nga punëdhënësi/rrogë paradhënie	_____
g. duke lënë peng diçka	P22.2 Jam i/e prirur të jetoj momentin, pa u shqetësuar shumë për të nesërmen
h. duke tërhequr para nga një kredi hipotekare fleksibël	_____
i. duke aplikuar për një kredi/tërhequr para nga fondi i pensionit	P22.2 Jam i/e prirur të jetoj momentin, pa u shqetësuar shumë për të nesërmen.
j. duke përdorur një marrëveshje të kredisë kufi (overdraft) apo një linjë kredie	_____
k. duke përdorur kartën e kreditit për të tërhequr para apo për të paguar faturat/për të blerë ushqimet	P22.3 Jam i/e gatshëm/me të në në rrezik një pjesë të parave të mia duke i kursyer apo investuar ato.
l. duke marrë një kredi individuale nga një institucion financiar	P22.4 Paratë janë bërë për t’u harxhuar.
_____	_____

SEKSIONI D: INVESTIMET PERSONALE	
P23 Imagjinoni sikur 5 vëllezërve iu janë dhuruar 100,000 lekë. Nëse ata i ndajnë paratë në mënyrë të barabartë, nga sa i takon secilit? (1 zgjedhje)	P26 Sa do të jetë shuma në llogari në përfundim të 5 viteve? (1 zgjedhje)
a. vlera në lekë: _____	a. më shumë se 11,000 lekë
b. nuk e di	b. saktësisht 11,000 lekë
P24 Imagjinoni sikur vëllezërve iu duhet të presin 1 vit përpara se të marrin pjesën e parave që iu takon. Pas një periudhe 1-vjeçare ata do të jenë në gjendje të blejnë: (1 zgjedhje)	c. më pak se 11,000 lekë
a. më shumë se sa mund të blejnë sot me pjesën e tyre të parave	d. është e pamundur të llogaritet me informacionin në dispozicion
b. të njëjtën sasi mallrash dhe shërbimesh	e. nuk e di
c. më pak mallra dhe shërbime se sa mund të blejnë sot	P27 Ju lutemi, zgjidhni një nga dy opsionet për secilën nga fjalitë e mëposhtme:
d. varet nga inflacioni	P27.1 Një investim me interes (fitim) të lartë, ka gjasa të paraqesë rrezik të lartë.
e. varet nga lloji i mallrave dhe shërbimeve që dëshirojnë të blejnë	a. e vërtetë
f. nuk e di	b. e gabuar
P25 Të supozojmë se ju keni vendosur 10,000 lekë në një llogari kursimi me interes të garantuar 2% në vit. Nëse nuk bëni derdhje të tjera dhe as tërheqje parash nga llogaria, sa do të jetë shuma në llogari në përfundim të vitit të parë, pasi të jetë bërë dhe derdhja e interesit? (1 zgjedhje)	P27.2 Nëse dikush ju ofron një mundësi për të fituar shumë para, ekziston mundësia që duke ndjekur këshillën e tij, ju të humbisni shumë para.
a. vlera në lekë: _____	a. e vërtetë
b. nuk e di	b. e gabuar
	P27.3 Inflacioni i lartë do të thotë që kostoja e jetesës është në rritje të shpejtë.
	a. e vërtetë
	b. e gabuar
	P27.4 Nëse kurseni në 2 ose më shumë forma, do të ketë më pak gjasa që ju të humbisni paratë tuaja.
	a. e vërtetë
	b. e gabuar









CIP Katalogimi në botim BK Tiranë

Kliti Ceca, Arlinda Koleniço,  
Egnis Isaku, Borana Haxhimusaj  
Kultura financiare në Shqipëri: Rezultatet  
e vrojtimit për matjen e nivelit të njohurive  
financiare të popullatës, 2011 - /  
/ Ceca Kliti, Koleniço Arlinda,  
Isaku Egnis, Haxhimusaj Borana - Tiranë:  
Banka e Shqipërisë, 2013

-108 f; 15.3 x 23 cm.

Bibliogr.

ISBN: 978-9928-4199-1-0.

*Këtë publikim mund ta gjeni edhe në formë elektronike në adresën:*

[www.bankofalbania.org](http://www.bankofalbania.org)

*Në qoftë se dëshironi të keni kopje të  
shkruara të tij mund t'i kërkonit në adresën:*

*Banka e Shqipërisë  
Sheshi "Avni Rustemi", Nr. 24, Tiranë, Shqipëri  
Tel.: + 355 4 2419301/2/3; + 355 4 2419409/10/11  
Faks: + 355 4 2419408  
ose duke dërguar një e-mail në adresën:*

[public@bankofalbania.org](mailto:public@bankofalbania.org)

*Tirazhi: 420 kopje*