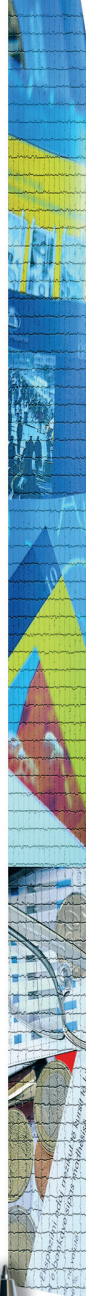


VROJTIMI PËR MATJEN
E KULTURËS FINANCIARE:
ANALIZA E REZULTATEVE
PËR SHQIPËRINË, 2015
NËNTOR 2018

Egnis Isaku
Kliti Ceca
Arlinda Koleniço

37 (76) 2019 **AMBERAL SYNDICOR**



**VROJTIMI PËR MATJEN E
KULTURËS FINANCIARE:
ANALIZA E REZULTATEVE
PËR SHQIPËRINË, 2015**

NËNTOR 2018

*Egnis Isaku
Kliti Ceca
Arlinda Koleniço*

37 (76) 2019

MATERIAL STUDIMOR

BANKA E SHQIPËRISË



Punoi: Egnis Isaku, Kliti Ceca, Arlinda Koleniço

Departamenti i Kërkimeve, Banka e Shqipërisë, email: eisaku@bankofalbania.org;
kceca@bankofalbania.org; akolenico@bankofalbania.org

Shënim: Mendimet e shprehura në këtë material janë të autorëve dhe nuk pasqyrojnë domosdoshmërisht opinione ose qëndrime të Bankës së Shqipërisë.

© 2019 Banka e Shqipërisë

PËRMBAJTJA

ABSTRAKT	7
HYRJE	8
1. METODOLOGJIA DHE ANALIZA E ZGJEDHJES	11
1.1 Matja e kulturës financiare në vendet e OECD-INFE	11
1.2 Përkufizimi i kulturës financiare	12
1.3 Matja e kulturës financiare: Pyetësori	12
1.4 Ndërtimi i vrojtimit dhe metodologjia	13
1.5 Niveli i besimit për vlerësimet statistikore të zgjedhjes	15
1.6 Karakteristikat e zgjedhjes	15
2. PËRFSHIRJA FINANCIARE	19
2.1 Njohja e produkteve financiare	20
2.2 Zoiërimi i produkteve financiare	22
2.3 Përdorimi i produkteve financiare, gjatë dy viteve të fundit	23
2.4 Treguesit e përfshirjes financiare	26
3. NJOHURITË FINANCIARE	29
3.1 Përdorimi i aftësive llogaritëse	30
3.2 Të kuptuarit e normës së interesit	31
3.3 Të kuptuarit e normës së përbërë të interesit	32
3.4 Njohja e vlerës së parasë në kohë	33
3.5 Të kuptuarit e interesit të huasë	34
3.6 Të kuptuarit e rezikut të investimit	35
3.7 Të kuptuarit e inflacionit	36
3.8 Të kuptuarit e diversifikimit të portofolit	37
3.9 Indeksi i njohurive financiare	37
4. SJELLJET FINANCIARE	42
4.1 Sjellja e matur përpara blerjeve	42
4.2 Shlyerja në kohë e faturave	43
4.3 Kontrolli mbi financat personale	44
4.4 Përcaktimi i objektivave afatgjatë dhe pëmbushja e tyre	45
4.5 Vendimmarrja financiare dhe buxhetimi	46
4.6 Kursimi aktiv	50
4.7 Përzgjedhja e produkteve financiare	55
4.8 Sjellja përballë masbulimit të shpenzimeve nga të ardhurat	58
4.9 Indeksi i sjelljes financiare	61
5. QËNDRIMET FINANCIARE	63
5.1 Qëndrimet kundrejt kursimit për të ardhmen, objektivave afatgjatë dhe ndërmarrjes së rreziqeve financiare	63
5.2 Indeksi i qëndrimeve financiare	67
6. KULTURA FINANCIARE: GJETJET KYESORE DHE PËRFUNDIMET	69
6.1 Indeksi i përgjithshëm i kulturës financiare	69
6.2 Gjetjet kryesore të vrojtimit, si dhe diferencat në nivelin e kulturës financiare për vitet 2011-2015	70
6.3 Përfundime	77
REFERENCA	81
ANEKS	82

ABSTRAKT

Ky material paraqet një analizë të të dhënave të mbledhura nga Vrojtimi për Matjen e Kulturës Financiare të popullatës shqiptare në nivel vendi, sipas metodologjisë së ndërtuar nga OECD/INFE. Ai sjell në vëmendjen e publikut gjetjet kryesore, duke u përqendruar në aspektet më të rëndësishme të tre elementeve përbërëse të kulturës financiare të matur nga pyetësi: njohurive financiare, sjelljes dhe qëndrimeve, si dhe treguesit e përfshirjes financiare.

Falë kombinimit të të dhënave, ai hedh dritë mbi kulturën financiare të popullatës dhe, ç'është më e rëndësishmja, identifikon boshllëqet dhe nevojat e saj për t'u adresuar përmes programeve të edukimit financiar.

Klasifikimi JEL: D12, D14, D18, D63

Fjalë kyçe: Edukim financiar, kulturë financiare, përfshirje financiare, financa personale.

HYRJE

Kultura financiare dhe rëndësia e matjes së saj: Rasti i Shqipërisë

Kultura financiare

Në verën e vitit 2015, Banka e Shqipërisë kreu vërtetimin e dytë, pas atij të vitit 2011, për matjen e nivelit të kulturës financiare të popullatës. Ashtu si katër vjet më parë, edhe kjo përpjekje e jona për të mbledhur dhe analizuar të dhëna për popullatën shqiptare, është pjesë e një projekti më të gjerë të Organizatës për Bashkëpunim dhe Zhvillim Ekonomik (Organisation for Economic Co-operation and Development - OECD) për të krijuar një bazë të dhënash të krahasueshme midis vendeve të ndryshme pjesëmarrëse, mbi këtë çështje me rëndësi.

Edukimi financiar, mbrojtja e konsumatorit financiar dhe përfshirja financiare njihen në nivelin më të lartë të politikave, si tre përbërës thelbësorë për fuqizimin financiar të individëve dhe stabilitetin e përgjithshëm të sistemit financiar, siç theksohet përmes tri grupeve të parimeve të nivelit të lartë të miratuara nga udhëheqësit e G20: Përfshirja Inovative Financiare (2010); Mbrojtja Financiare e Konsumatorit (2011); dhe Strategjitë Kombëtare për Edukimin Financiar (2012) (OECD/INFE, 2016).

Kjo analizë e të dhënave të mbledhura nga vërtetimi në nivel kombëtar, sjell në vëmendjen e publikut pikat kryesore të gjetjeve, duke u përqendruar kryesisht në aspektet më të rëndësishme të tre elementeve përbërëse të kulturës financiare të matur nga pyetësi: njohuritë financiare, sjelljes dhe qëndrimeve, si dhe treguesit e përfshirjes financiare. Falë kombinimit të të dhënave, ajo hedh dritë mbi kulturën financiare të popullatës dhe, ç'është më e rëndësishmja, mbi boshllëqet dhe nevojat e tyre lidhur me edukimin financiar.

Roli i Bankës së Shqipërisë

Vitet e fundit, bankat qendrore kanë përqendruar interesin e tyre në kulturën financiare, duke besuar se kjo i ndihmon mandatet e tyre për

arritjen e stabilitetit të çmimeve dhe sigurimin e stabilitetit financiar. Një kuptim më i mirë i politikës monetare ndihmon në parashikimin e vendimeve të ardhshme, të cilat përshejtojnë transmetimin e efekteve të tyre në ekonominë reale, duke e bërë kështu më efektive politikën monetare (Greimel-Fuhrmann B., Silgoner M. dhe Weber R., 2015). Stabiliteti financiar është i lidhur ngushtë me cilësinë e vendimmarrjes financiare në një ekonomi. Vendimet për financim ose investim që nuk marrin parasysh vlerat themeltare dhe bazohen në vlerësime të gabuara të zhvillimeve të ardhshme në çmimet dhe normat e interesit, mund të rrezikojnë stabilitetin e gjithë sistemit financiar. Ndërkohë që, masat e politikës makroprudenciale janë mekanizma mbështetës përfundimtarë, stabiliteti financiar fillon në niveli individual dhe me një vendimmarrje financiare të mirinformuar (Buch, C.M., 2017).

Banka e Shqipërisë vlerëson se të qenit të familjarizuar me konceptet bazë financiare dhe ekonomike, njohja dhe përdorimi i duhur i produkteve bankare dhe mjeteve financiare si dhe aftësia për të menaxhuar financat personale dhe ato familjare, duke shmangur rreziqet e mbikreditimit, janë elemente thelbësore për arritjen e mirëqenies individuale, dhe të shoqërisë më gjerë.

Ndërkohë që shërbimet dhe produktet financiare zhvillohen dhe bëhen më të ndërlukuara, edukimi financiar ndihmon përdoruesit t'i njohin dhe mirëpërdorin ato, ndihmon parandalimin e krizave financiare, si dhe kontribuon në stabilitetin financiar dhe rritjen ekonomike të vendit. Kultura financiare është një investim për të ardhmen dhe ajo duhet të vijojë të jetë pjesë e agjendave tona, duke u angazhuar më shumë në zbatimin e metodave alternative dhe novatore për rritjen e edukatës financiare të publikut (Sejko G., 2018).

Të ndërgjegjshëm se kultura financiare e publikut përbën një mjet të rëndësishëm për nxitjen e zhvillimin e tregut, prej mëse një dekade, Banka e Shqipërisë është angazhuar në ideimin dhe zhvillimin e programeve edukative të krijuara për të adresuar nevojat e grupeve të veçanta të interesit.

Pikërisht për të identifikuar me saktësi arritjet apo mangësitë e grupeve të ndryshme socio-demografike, shërbejnë matjet e

herëpashershme të nivelit të kulturës financiare të publikut. Kjo për shkak se vetëm falë analizimit të të dhënave të përftuara drejtpërdrejt nga vërtetimet, bëhet e mundur hartimi i programeve të përshtatshme për secilin grup.

1. METODOLOGJIA DHE ANALIZA E ZGJEDHJES

1.1 Matja e kulturës financiare në vendet e OECD-së

Në projektin ndërkombëtar të matjes së nivelit të kulturës financiare, në vitin 2015, kanë marrë pjesë 30 vende nga të 6 kontinentet. Në total, më shumë se 50 000 individë në moshë madhore, nga 18 deri në 79 vjeç, i janë nënshtruar vrojtimeve, duke iu përgjigjur të njëjtave pyetje bazë.

Këto të dhëna të mbledhura në nivel kombëtar janë analizuar në mënyrë krahasuese mes vendeve në botimin "OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies", publikuar në vitin 2016.

Pyetësori është hartuar për të mbledhur informacione të krahasueshme ndërkombëtare. Ai përfshin pyetje që bëjnë të mundur mbledhjen e të dhënave mbi:

- sjelljen, qëndrimet dhe njohuritë e popullatës së rritur;
- një gamë të gjerë çështjesh të kulturës financiare që lidhen me mbajtjen e financave, planifikimin financiar afatgjatë (duke përfshirë kursimet për pension) dhe zgjedhjen e produkteve bankare;
- njohjen dhe zotërimin e produkteve financiare për të marrë informacion për përfshirjen financiare;
- nivelet e mirëqenies financiare; dhe
- informacion socio-demografik (OECD/INFE, 2015).

Falë këtyre pyetjeve të mirëstudiuara, të testuara dhe të përmirësuara falë eksperiencës së krijuar në vajtimin e parë, vajtimi i dytë u vjen në ndihmë autoriteteve publike dhe organizatave të tjera të përfshira në edukimin financiar të publikut: të vendosin standarde për strategjitë kombëtare ose programe të veçanta; të përcaktojnë nevojat e popullatës, grupet socio-demografike me më shumë boshllëqe në njohuri dhe me më pak akses në informacion

dhe në produkte financiare; të identifikojnë në mënyrë të matshme ndryshimet në kohë dhe mes vendeve të ndryshme.

1.2 Përkufizimi i kulturës financiare

Sipas OECD/INFE, kultura financiare përkufizohet si: Një kombinim i ndërgjegjësimit, njohurive, aftësive, qëndrimit dhe sjelljes së nevojshme për të marrë vendime financiare të shëndosha dhe me synim fundor arritjen e mirëqenies financiare individuale (OECD/INFE, 2015).

1.3 Matja e kulturës financiare: Pyetëtori

Si në vrojtimin e vitit 2011, edhe në këtë rast, pyetëtori i përdorur është zhvilluar nga Rrjeti Ndërkombëtar për Edukimin Financiar (International Network on Financial Education – INFE¹, krijuar nga OECD-ja në vitin 2008) dhe është përshtatur nga Banka e Shqipërisë, për të vjelë dhe pasqyruar më mirë karakteristikat specifike të vendit - në planin socio-demografik, atë ekonomik, si dhe të sistemit e tregut financiar.

Pyetëtori përmban 34 pyetje, të cilat sipas çështjes që adresojnë, ndahen në 5 kategori: 1- përfshirja financiare; 2- njohuritë; 3- sjellja; 4- qëndrimet; dhe 5- socio-demografia. Kjo strukturë do të ndiqet edhe në seksionet e materialit tonë studimor.

Seksioni mbi përfshirjen financiare (2) na jep informacion mbi nivelin e njohjes, zotërimit dhe përdorimit të produkteve financiare dhe bankare nga grupet e ndryshme socio-demografike.

Seksioni mbi njohuritë financiare (3) bën të mundur vlerësimin e të kuptuarit të koncepteve financiare bazë dhe të aftësive llogaritëse e matematikore në situata që lidhen me financat personale. Konceptet financiare bazë që shërbejnë për vlerësimin e njohurive në këtë vrojtim bazohen mbi dy nga pyetjet e krijuara nga Lusardi

¹ Informacion më të hollësishëm gjeni në: http://www.financial-education.org/join_INFE.html

dhe Mitchell (2011), por edhe mbi pyetje të tjera të krijuara nga OECD: të kuptuarit e interesit të thjeshtë dhe atij të përbërë; të kuptuarit e inflacionit; si dhe njohja e përfitimeve nga diversifikimi.

Seksioni mbi sjelljen financiare (4) mat mënyrën se si individët e pyetur administrojnë paratë, nëse kanë një buxhet familjar, a janë në gjendje të kursejnë apo të shlyejnë borxhin, dhe a marrin vendime të mirinformuara.

Ndërsa seksioni që trajton qëndrimet financiare (5) përpaket të vlerësojë një pjesë të tipareve individuale për të hedhur dritë mbi preferencat dhe besimet, të ndërgjegjshme ose jo, të popullatës, të cilat mund të kenë ndikim në mirëqenien e tyre financiare.

Përmes një analize krahasuese, seksioni i fundit (6) trajton gjetjet kryesore të vrojtimit, indeksin e kulturës financiare, si dhe diferencat në rezultatet e përfuara nga matjet e kryera me një distancë kohore 4-vjeçare (2011 dhe 2015).

1.4 Ndërtimi i vrojtimit dhe metodologjia

Kampioni i vrojtuar përmbante 1,000 individë, me moshë 18-79 vjeç, të stratifikuar sipas tipareve përfaqësuese të popullatës shqiptare: gjinisë, moshës dhe vendbanimit urban/rural. Banka e Shqipërisë ka bashkëpunuar me INSTAT-in në përcaktimin e karakteristikave të zgjedhjes statistikore të vrojtuar dhe shtrirjen gjeografike të saj. Për përcaktimin rastësor të të anketuarve, u përdor metoda e zgjedhjes me tre nivele të përshkruar më poshtë.

Hapi i parë: Fillimisht u përzgjedhën PSU-të (Primary Select Unit). Për përzgjedhjen e tyre shërbeu regjistrimi i popullatës Census 2011.

Hapi i dytë: Më pas u përzgjedhën nga 5 familje brenda PSU-ve të caktuara në hapin e parë, në mënyrë të rastësishme. U përzgjedhën gjithashtu 3 familje rezervë për çdo PSU, për të mundësuar zëvendësimin në rast nevojë të secilës nga 5 familjet e përzgjedhura më parë.

Hapi i tretë: Në hapin e fundit u përzgjedhën individët për të realizuar intervistën. “Anketa për Matjen e Kulturës Financiare” ka objekt studimi sjelljen e individëve të moshave 18 – 79 vjeç. Për të përzgjedhur në mënyrë të rastësishme personin që iu përgjigj pyetësorit brenda familjes, intervistuesi pyeti personin në moshë madhore që kishte ditëlindjen më të afërt me datën e intervistimit.

Anketimi në terren i kampionit të përzgjedhur është kryer nga INSTAT-i, përmes intervistave ballë për ballë. Intervistuesit e INSTAT-it u trajnuan paraprakisht nga punonjës të Bankës së Shqipërisë, për të njohur më mirë përmbajtjen e pyetësorit, në mënyrë që zhvillimi i intervistës dhe shtrimi i pyetjeve të kryhej sa më thjesht e qartë, pa ndikuar përgjigjet. Intervistat e individëve u kryen gjatë muajve korrik-gusht 2015. Kohëzgjatja mesatare e vlerësuar e realizimit të një interviste ishte rreth 50 minuta.

Në lidhje me shpërndarjen gjeografike të zgjedhjes statistikore, kjo anketë u shpërnda gjeografikisht në 12 qarqe, në zona urbane dhe rurale. Tabela 1 më poshtë pasqyron shpërndarjen gjeografike të numrit të familjeve të përzgjedhura për intervistim, ndarë sipas qarqeve.

Tabelë 1. Shpërndarja gjeografike e zgjedhjes

ID_Qarku	Qarku	Urban (nr. pyetësorësh)	Rural (nr. pyetësorësh)	Total pyetësorë
1	Berat	30	25	55
2	Dibër	15	25	40
3	Durrës	60	35	95
4	Elbasan	45	50	95
5	Fier	50	60	110
6	Gjirokastrë	15	15	30
7	Korçë	40	40	80
8	Kukës	10	15	25
9	Lezhë	20	25	45
10	Shkodër	40	35	75
11	Tiranë	200	80	280
12	Vlorë	45	25	70
Total		570	430	1000

Burimi: INSTAT.

Së fundi, vlen të përmendet fakti që përlogaritja e vlerësimeve në të gjitha tabelat dhe grafikët e kësaj analize është bërë duke përdorur peshat e përfaqësimit të zgjedhjes në popullatë. Në këtë mënyrë, vlerësimet e dhëna janë për gjithë popullatën e individëve 18 – 79 vjeç.

1.5 Niveli i besimit për vlerësimet statistikore të zgjedhjes

Për vlerësimin e gabimit të zgjedhjes statistikore dhe nivelit të besimit, më poshtë jepen llogaritjet përkatëse:

Për një popullatë prej 2,800,138 banorësh^{2,3}, vëllim zgjedhjeje prej 1,000 individësh dhe nivel besimi 95%, gjendet një interval besimi prej ± 3.1 .

1.6 Karakteristikat e zgjedhjes

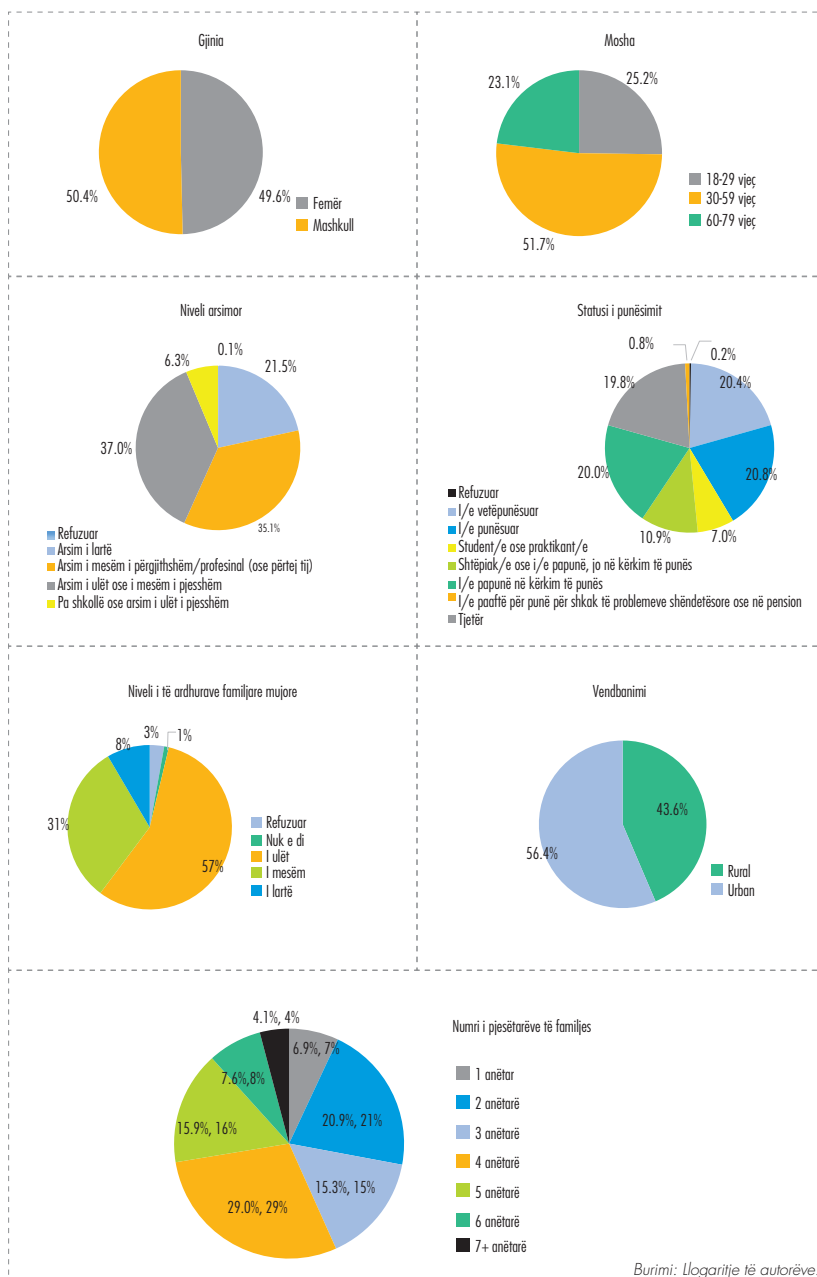
Përveç të dhënave mbi elementet e përdorura për matjen e kulturës financiare të individëve e që përbëjnë fokusin primar të vrojtimit, pyetëtori mbledh edhe të dhëna të hollësishme mbi karakteristikat socio-demografike të të intervistuarve. Këto të dhëna bëjnë të mundur kryerjen e një analize më shteruese dhe janë të domosdoshme për identifikimin e grupeve që paraqesin më shumë mangësi si dhe të çështjeve ku këto mangësi janë më të dukshme.

Në këtë vrojtim të dytë, zgjedhja, në rastin e Shqipërisë, është shtresëzuar bazuar në 7 karakteristika: gjini, moshë, arsimim, status punësimi, të ardhura mujore, vendbanim, numër i pjesëtarëve të familjes.

² Për vlera të popullatës mbi 2,500,000, vlerësimi intervalor i përlllogaritur është i njëjtë.

³ Ky është numri i popullatës banuese sipas Censurit 2011, të realizuar nga INSTAT. Për më shumë, klikoni në:
<http://www.instat.gov.al/al/temat/censet/censusi-i-popullsis%C3%AB-dhe-banesave/#tab2>

Grafik 1. Shtresëzimi i zgjedhjes sipas karakteristikave demografike



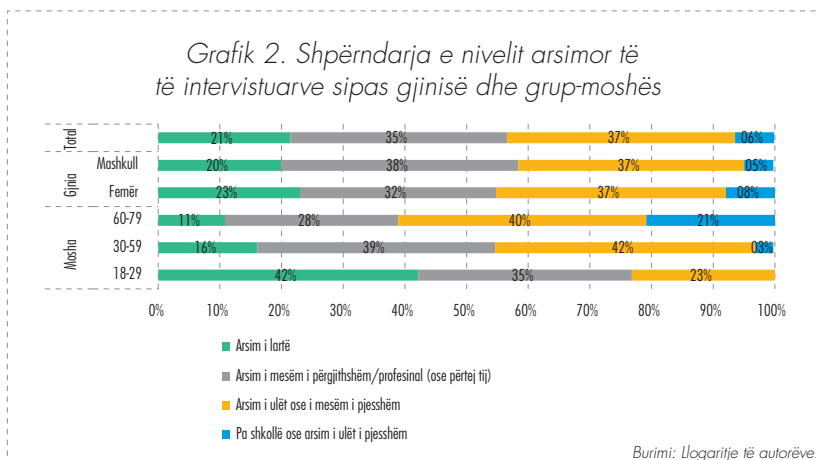
Burimi: Logaritje të autorëve.

Të dhënat e paraqitura në Grafikon 1 tregojnë se nga 1000 individët e intervistuar: 50% janë meshkuj dhe 50% femra; 25% i përkasin grup-moshës 18-29 vjeç, 52% grup-moshës 30-59 vjeç dhe 23% asaj 60-79 vjeç. 37% e zgjedhjes janë me arsim të ulët ose të mesëm të pjesshëm, 35% me arsim të mesëm të përgjithshëm ose profesional, dhe rreth 22% me arsim të lartë.

Të pyetur mbi statusin e punësimit, rreth 41% e të intervistuarve shprehen se janë të punësuar/ të vetëpunësuar, rreth 31% janë shtëpiakë/ të paafte për punë apo pensionistë, dhe 20% të papunë në kërkim të punës.

Përsa i përket nivelit të të ardhurave familjare mujore, peshën më të madhe në zgjedhje e zë grupi me të ardhura të ulëta (rreth 57%), të ndjekur nga ata me të ardhura të mesme (31%), ndërsa grupi me të ardhura të larta përbën vetëm 9% të zgjedhjes.

Pjesa më e madhe e të intervistuarve, 57%, jeton në zonë urbane, dhe mbi 70% e tyre është pjesë e një familjeje me 3 ose më shumë pjesëtarë.



Siç shihet në Grafikon 2, midis meshkujve dhe femrave të zgjedhjes nuk ka diferenca domethënëse në nivelin e shkollimit. Megjithatë, në rastin e ndarjes sipas grup-moshave vihen re dallime

të mëdha, sidomos mes më të rinjve dhe të moshuarve. Mbi 40% e të parëve janë me arsim të lartë, ndërkohë që nuk ka individë pa shkollë apo me arsim të ulët të pjesshëm. Ndërsa nga individët e moshës 60-79 vjeç, vetëm 11% janë me arsim të lartë dhe mbi 20% janë pa shkollë apo me shkollim të ulët të pjesshëm.

Në Tabelën 2 paraqitet zgjedhja e analizuar sipas karakteristikave socio-demografike prerë me nivelin e të ardhurave mujore të familjes së tyre.

Tabelë 2. Karakteristikat socio-demografike të të intervistuarve sipas nivelit të të ardhurave

		Niveli i të ardhurave					Total
		Të ulëta	Të mesme	Të larta	Refuzuar	Nuk e di	
Gjinia	Femër	58,6%	28,9%	9,9%	1,7%	1,0%	100,0%
	Mashkull	54,4%	33,7%	7,1%	4,0%	0,9%	100,0%
Moshë	18-29 vjeç	50,3%	38,5%	7,6%	1,1%	2,5%	100,0%
	30-59 vjeç	53,9%	30,6%	11,1%	4,0%	0,4%	100,0%
	60-79 vjeç	68,8%	25,0%	3,5%	2,1%	0,5%	100,0%
Niveli arsimor	Arsim i lartë	27,8%	42,2%	26,1%	3,5%	0,4%	100,0%
	Arsim i mesëm i përgjithshëm/profesional (ose përtej tij)	52,8%	37,5%	5,1%	3,1%	1,5%	100,0%
	Arsim i ulët ose i mesëm i pjesshëm	72,2%	22,5%	2,1%	2,7%	0,5%	100,0%
	Pa shkollë ose arsim i ulët i pjesshëm	83,7%	11,9%	2,6%		1,8%	100,0%
Statusi i punësimit	I/e vetëpunësuar	60,7%	30,7%	8,2%	0,4%		100,0%
	I/e punësuar	25,0%	48,7%	23,2%	3,2%		100,0%
	Student/e ose praktikant/e	40,2%	45,6%	8,5%	1,4%	4,3%	100,0%
	Shtëpiak/e ose i/e papunë, jo në kërkim të punës	62,1%	27,7%	4,5%	2,0%	3,6%	100,0%
	I/e papunë në kërkim të punës	69,8%	20,8%	2,3%	6,0%	1,1%	100,0%
	I/e paafte për punë për shkak të problemeve shëndetësore ose në pension	75,7%	19,7%	2,1%	2,4%		100,0%
	Tjetër	41,2%	58,8%				100,0%
Vendbanimi	Rural	67,5%	24,6%	3,4%	2,9%	1,6%	100,0%
	Urban	48,0%	36,5%	12,4%	2,8%	0,4%	100,0%
Total		56,5%	31,3%	8,5%	2,8%	0,9%	100,0%

Burimi: Llogaritje të autorëve.

2. PËRFSHIRJA FINANCIARE

Vitet e fundit, përfshirja financiare po trajtohet me prioritet nga politikëbërësit kombëtarë e ndërkombëtarë dhe institucionet rregullatore⁴, me qëllim zhvillimin e sektorit financiar dhe ofrimin e shërbimeve të përshtatshme edhe për palët që qëndrojnë jashtë sistemit bankar dhe janë pamjaftueshmërisht të mbuluara me shërbime bankare (Banka Botërore, korrik 2017). Një numër gjithnjë në rritje shtetesh janë përkushtuar në marrjen e masave që synojnë përmirësimin e qasjes dhe shfrytëzimit të shërbimeve të përshtatura financiare.

Përfshirja financiare lehtëson mënyrat e planifikimit dhe menaxhimit të financave personale nga konsumatorët, që nga kursimi e deri në sigurimin ndaj goditjeve të ardhshme, përmes përdorimit të produkteve të përshtatshme financiare, duke theksuar rëndësinë e sigurimit të aksesit në produktet financiare, krahas zotërimit të një kulture financiare.

Sipas INFE-s dhe për interes të kësaj analize, përfshirja financiare përkufizohet si “procesi i promovimit të mundësisë së përdorimit - të përballeshëm, në formën e duhur dhe të zgjatur në kohë - të një sërë produkteve dhe shërbimesh financiare të rregulluara, si dhe zgjerimin e përdorimit të tyre në të gjitha segmentet e shoqërisë, përmes implementimit të përqasjeve të përshtatshme, ekzistuese apo të reja, duke përfshirë ndërgjegjësimin financiar dhe edukimin, me synim promovimin e mirëqenies financiare, si dhe të përfshirjes ekonomike e sociale (OECD/INFE, 2012).

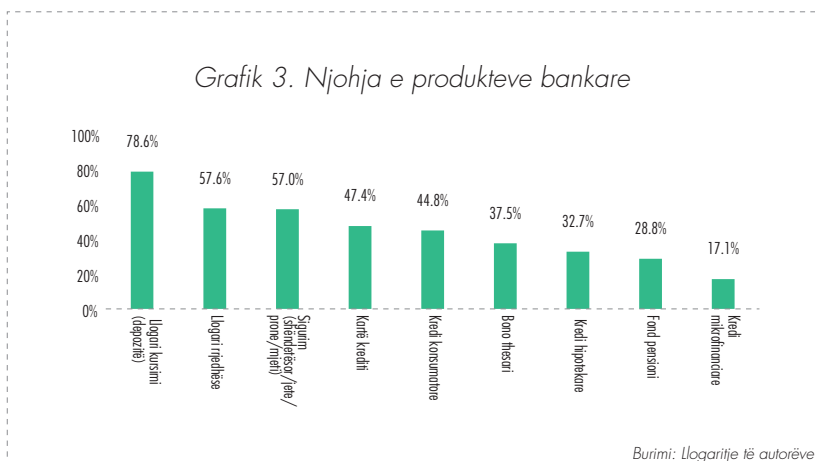
Zotërimi i një llogarie bankare përdoret rëndom si tregues bazë për të matur përfshirjen financiare të një individi, kjo për arsye se nëpërmjet qasjes në të bëhet i mundur edhe përdorimi i shumë produkteve dhe shërbimeve të tjera bankare e financiare.

⁴ Në samitin e G20 në Seul, liderët e G20-ës e njohën përfshirjen financiare si një nga shtyllat kryesore të axhendës globale të zhvillimit dhe miratuan një Plan Veprimi konkret për Përfshirjen Financiare. Në të njëjtin samit u krijua dhe Partneriteti Global për Përfshirjen Financiare (Global Partnership for Financial Inclusion), i cili angazhohet në avancimin e përfshirjes financiare në nivel global, duke rritur aksesin dhe përdorimin e shërbimeve financiare formale dhe të qëndrueshme, duke zgjeruar kështu mundësitë për familjet dhe ndërmarrjet që qëndrojnë jashtë sistemit bankar.

Në këtë vërtetim, në mënyrë që të sigurohet një tablo sa më e plotë mbi nivelin e përfshirjes financiare të popullatës, përveçse mbi zotërimin, të intervistuarit janë pyetur edhe mbi njohjen dhe përdorimin e produkteve të ndryshme financiare.

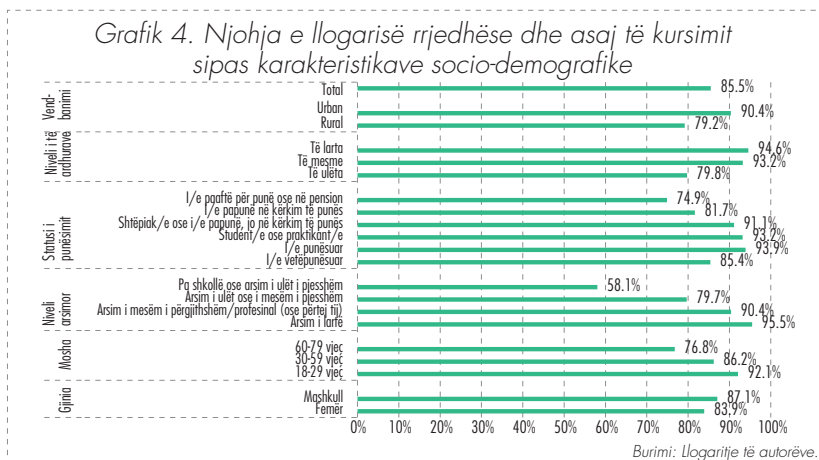
2.1 Njohja e produkteve financiare

Nga përgjigjet për pyetjen a i njohin produktet financiare të paraqitura në grafikun më poshtë, rezulton se produkti më pak i njohur nga të intervistuarit është kredia mikrofinanciare (17%), ndërsa ai më i njohuri është llogaria e kursimit (79%).



Siç kemi argumentuar në studimin e të dhënave të vërtimit paraardhës (2011) (K. Ceca, A. Koleniço, E. Isaku, B. Haxhimusaj, 2014), llogaria rrjedhëse dhe llogaria e kursimit, në gjuhën e përditshme të qytetarëve shqiptarë, kanë tendencën të këmbehen me njëra-tjetrën, për këtë arsye në materialin në vijim, ato analizohen të grupuara. Fakti që llogaria rrjedhëse ngatërrohet shpesh me llogarinë e kursimit mund të shërbejë për të shpjeguar edhe përqindjen e ulët të njohjes së llogarisë rrjedhëse, megjithëse është produkt bazë me përdorim më të gjerë dhe me natyrë shumëfunksionale.

Të dhënat e vjela nga pyetësi tregojnë se 14% e individëve nuk kanë dëgjuar ndonjëherë për llogarinë rrjedhëse dhe atë të kursimit (Grafik 4). E dhënë kjo që tregon se një pjesë e shqiptarëve, sado e vogël, është ende plotësisht e painformuar mbi produktet dhe shërbimet e ofruara nga tregu bankar.



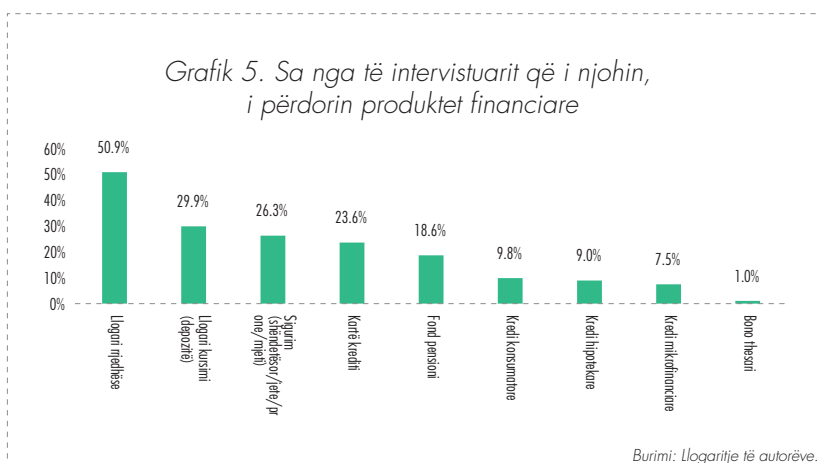
Në grafikun 4 mund të vërejmë marrëdhënien që ekziston mes karakteristikave socio-demografike dhe njohjes së dy produkteve bankare në fjalë. Vihet re se përqindja e njohjes së produkteve është në raport të drejtë me nivelin e arsimit, me përqindje më të ulët njohjeje nga individët pa diplomë (58%) dhe me përqindjen më të lartë nga individët me diplomë arsimit të lartë (96%), si dhe në raport të zhdrejtë me moshën e të intervistuarve, me përqindjen më të lartë të njohjes nga individët në grup-moshën e re (92%) dhe me përqindjen më të ulët nga ata në grup-moshën e tretë (77%).

Po ashtu, raport të drejtë gjejmë edhe mes përqindjes së njohjes së produkteve dhe nivelit të të ardhurave mujore familjare (80%, 93% dhe 95%). Interesante janë të dhënat mbi njohjen e produkteve nga individët të analizuar sipas statusit të punësimit, ku përveç individëve të paafër për punë apo pensionistë (25%) dhe të papunëve në kërkim të punës (18%), edhe 15% e të vetëpunësuarve shprehen se nuk kanë dëgjuar ndonjëherë të flitet për këto dy llogari. Kjo përqindje ngjan veçanërisht e lartë për nëngrupin e të

vetëpunësuarve pasi ata kryejnë një aktivitet fitimprurës dhe pritet të jenë më të informuar mbi produktet bankare bazë⁵.

2.2 Zotërimi i produkteve financiare⁶

Në grafikun 5 paraqiten të dhënat mbi përqindjen e të intervistuarve që i zotërojnë dhe i përdorin produktet bankare të përfshira në pyetësor në momentin e zhvillimit e vrojtimit, prej atyre që shprehën se i njohin ato.



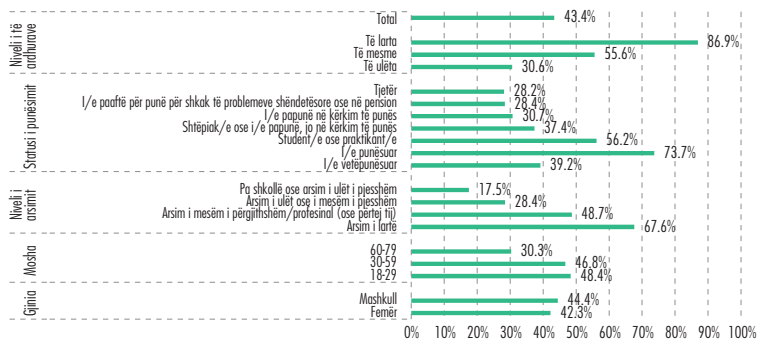
Të dhënat në grafikun 5 tregojnë se megjithëse llogaria e kursimit është produkti që njihet nga përqindja më e lartë e të intervistuarve (79%, grafik 3), vetëm 30% e tyre zotërojnë një llogari të tillë. Ndërkohë që llogaria rrjedhëse, megjithëse njihet vetëm nga 58% e të intervistuarve, zotërohet nga 51% e tyre.

Nëse të intervistuarit që përdorin një llogari rrjedhëse apo kursimi në momentin e intervistimit, i analizojmë sipas karakteristikave socio-demografike, të dhënat paraqiten si në grafikun 6 më poshtë.

⁵ Për informacion mbi njohjen e produkteve të tjera financiare, sipas karakteristikave demografike, shiko tabelën 3 në aneks.

⁶ Në nënseksionet 2.2 dhe 2.3, termit “zotërim” dhe “përdorim” janë përdorur në mënyrë të shkëmbyeshme dhe kanë të njëjtin kuptim.

Grafik 6. Përdorimi i llogarisë së kursimit dhe asaj rrjedhëse sipas karakteristikave demografike



Burimi: Llogaritje të autorëve.

Të dhënat e grafikut 6 tregojnë se ka diferenca të thella rritëse (mbi 25%) të përdorimit të këtyre dy produkteve mes individëve me të ardhura të ulëta, të mesme dhe të larta. Ashtu si në rastin e njohjes, edhe përsa i përket zotërimit të produkteve, duket se ky tregues është në raport të drejtë me nivelin e arsimit dhe në raport të zhdrejtë me moshën e të intervistuarit.

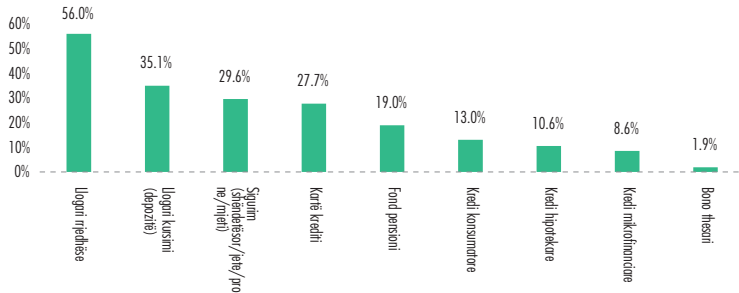
Gjithashtu, në ngjasim me njohjen e produkteve, edhe në zotërimin e tyre nuk vihen re diferenca të rëndësishme mes të intervistuarve femra dhe meshkuj, megjithëse në të dyja rastet përqindja e përgjigjeve pozitive të përfuara nga këta të fundit është më e lartë⁷.

2.3 Përdorimi i produkteve financiare, gjatë dy viteve të fundit

Përveç të dhënës së zotërimit të produkteve financiare në momentin e intervistimit, një tjetër e dhënë e përdorur në vërtetim, për matjen e përfshirjes së të intervistuarve në sistemin financiar është edhe zgjedhja e tyre në dy vitet e fundit. Kjo pyetje shërben për të krijuar një tablo sa më të qartë e të saktë të gjendjes, të pandikuar nga ngjarje kalimtare që jodomosdoshmërisht pasqyrojnë realitetin.

⁷ Për informacion mbi zotërimin e produkteve të tjera financiare, sipas karakteristikave demografike, shiko tabelën 4 në aneks.

Grafik 7. Përdorimi i produkteve bankare gjatë dy viteve të fundit



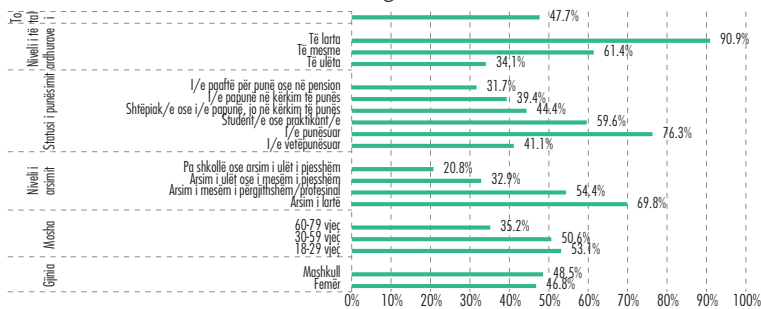
Burimi: Llogaritje të autorëve.

Kështu, të pyetur se cilin nga produktet e renditura kanë zgjedhur (personalisht ose me të tjerë) të përdorin në dy vitet e fundit, pavarësisht nëse e zotërojnë ende atë, më shumë se gjysma e të intervistuarve që e njohin llogarinë rrjedhëse (56%) janë përgjigjur se e kanë përdorur atë, dhe 21% më pak që kanë përdorur llogarinë e kursimit (35%). Siç mund të shihet në Grafikon 7, produkti i përdorur më pak gjatë periudhës në fjalë, ashtu siç ishte edhe në rastin e produktit më pak të përdorur në momentin e intervistimit, janë bonot e thesarit, për të cilat vetëm 2% e të intervistuarve janë përgjigjur pozitivisht. Të dhënat tregojnë se, në përgjithësi, të gjitha produktet janë përdorur më shumë gjatë dy viteve të fundit se sa në momentin e intervistimit. Kjo diferencë është më e madhe në rastin e llogarisë së kursimit dhe të llogarisë rrjedhëse, duke rezultuar me një rënie prej 5% për të dyja produktet, dhe më e vogël në rastin e fondit të pensionit, me rënie prej vetëm 0,4%.

Në Grafikon 8, të dhënat e përfuara mbi përdorimin e llogarisë rrjedhëse dhe asaj të kursimit gjatë dy viteve të fundit nga ata që shprehen se e njohin, janë analizuar sipas disa kriterëve socio-demografike.

Të dhënat tregojnë se nuk ka diferencë të mëdha mes meshkujve (49%) dhe femrave (47%) - pavarësisht një epërsie të lehtë të të parëve - kur bëhet fjalë për përdorimin e këtyre dy produkteve gjatë dy viteve të fundit. Po ashtu duket se ekziston një marrëdhënie e zhdrejtë mes përdorimit të dy produkteve në analizë dhe moshës

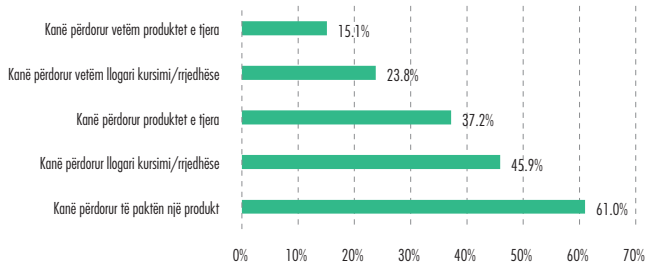
Grafik 8. Përdorimi i llogarisë së kursimit dhe asaj rrjedhëse gjatë dy viteve të fundit nga individët që i njohin ato, sipas karakteristikave demografike



Burimi: Llogaritje të autorëve.

së të intervistuarve. Ndërsa sa i përket nivelit arsimor dhe atij të të ardhurave, marrëdhënia paraqitet e drejtë – pra, sa më i lartë niveli arsimor apo ai i të ardhurave, aq më e madhe përqindja e përdorimit të llogarisë rrjedhëse dhe asaj të kursimit. Nëse të intervistuarit i ndajmë sipas statusit të punësimit, rezultojnë se të punësuarit kanë përqindjen më të lartë të përdorimit të dy llogarive, me 76%, dhe të paftët për punë apo pensionistët kanë përqindjen më të ulët me 31%. Me interes është fakti që vetëm 41% e individëve të vetëpunësuar i janë përgjigjur pozitivisht pyetjes, megjithëse janë aktivë dhe kryejnë aktivitet fitimprurës.⁸

Grafik 9. Produktet e zotëruara gjatë dy viteve të fundit, në përqindje ndaj numrit të përgjithshëm të të intervistuarve



Burimi: Llogaritje të autorëve.

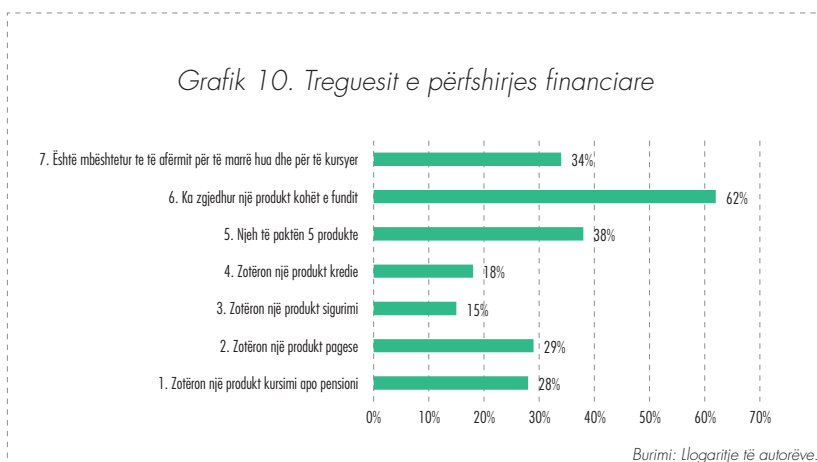
⁸ Për informacion mbi përdorimin e produkteve të tjera financiare në dy vitet e fundit, sipas karakteristikave demografike, shiko tabelën 5 në aneks.

Në grafikun 9 paraqiten përqindjet reale të zotërimit të produkteve të ndryshme në dy vitet e fundit nga 1000 të intervistuarit.

Të dhënat tregojnë se gjithsej 61% e të intervistuarve kanë zotëruar të paktën një produkt financiar gjatë dy viteve të fundit. 46% kanë përdorur llogarinë rrjedhëse apo atë të kursimit dhe të paktën një produkt tjetër nga produktet e listuara në pyetësor, dhe 24% kanë përdorur vetëm llogarinë rrjedhëse apo atë të kursimit. Ndërsa 37% e të intervistuarve kanë këto llogari dhe të paktën një nga produktet e tjera, karshi 15% që kanë përdorur vetëm produktet e tjera financiare, gjatë dy viteve të fundit.

2.4 Treguesit e përfshirjes financiare

Me interes është edhe analiza e të dhënave të përfuara për zotërimin e produkteve financiare sipas natyrës së produktit. Kështu, produktet financiare të përmendura në pyetësor i grupojmë në katër kategori produktesh: sigurimi, kredie, kursimi dhe pagese; duke llogaritur kështu 4 treguesit e parë të përfshirjes financiare, sipas udhëzuesit të OECD/INFE-s, për matjen e kulturës financiare, 2015 (INFE, 2016) (grafiku 10).



Treguesi i parë, ai i zotërimit të produkteve të kursimit përfshin: 1. llogarinë e kursimit, 2. fondet e pensionit, 3. bonot e thesarit. Nga

të dhënat mbi zotërimin e tyre në nivel vendi rezulton se 28% e të intervistuarve zotëron të paktën një produkt kursimi.

Treguesi i dytë identifikon të dhënat mbi zotërimin e produkteve të pagesës dhe përfaqësohen nga llogaria rrjedhëse. Nga informacioni i mbledhur rezulton se 29% e të intervistuarve e zotërojnë këtë produkt.

Treguesi i tretë, ai i produkteve të sigurimit, përfshin: 1. sigurimin e jetës, 2. shëndetit, 3. makinës, 4. banesës. Të dhënat e mbledhura në nivel vendi tregojnë se 15% e të intervistuarve zotërojnë produkte sigurimi.

Treguesi i katërt llogaritet duke përfshirë produktet që japin akses në kreditim si: 1. kredinë hipotekare, 2. kredinë konsumatore, 3. kredinë mikrofinanciare, 4. kartat e kreditit. Të dhënat tregojnë se 18% e të intervistuarve zotërojnë të paktën një produkt kredie.

Nga të dhënat e katër treguesve të parë të përfshirjes financiare, vihet re se lloji i produktit financiar më i përdorur nga të intervistuarit është ai i pagesës (43%), ndërsa më pak i përdoruri është sigurimi (15%).

Llogaritja e të dhënave për të nxjerrë përqindjen e të intervistuarve që njohin **5 ose më shumë produkte**, jep **treguesin e pestë**, me 38% të intervistuarve. Njohja e një numri sa më të madh produktesh është një pikënisje e mirë për përfshirjen financiare. Pavarësisht kësaj, vetëdija për ekzistencën e një produkti, jodomosdoshmërisht siguron kuptimin e saktë të qëllimit apo funksioneve të tij.

Ndërsa 62% e të intervistuarve përgjigjen **se kanë zgjedhur një produkt financiar kohët e fundit** – e dhënë kjo që përbën **treguesin e gjashtë**. Ky tregues synon të masë monitorimin e vazhdueshëm të tregut nga konsumatori. Një konsumator i përgjegjshëm edhe pse ka zgjedhur një produkt, vazhdon ta monitorojë tregun për risi në produkte dhe në kushtet e ofrimit të tyre.

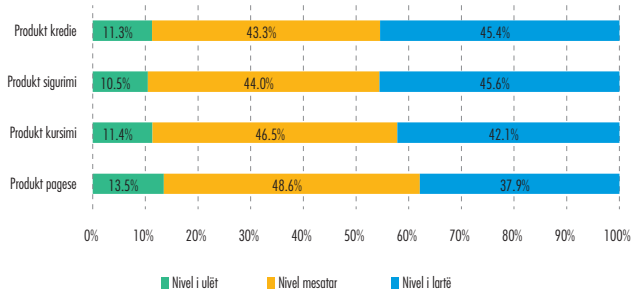
Treguesi i shtatë llogaritet nga përgjigjet e marra nga të intervistuarit për pyetjen nëse, gjatë vitit të fundit, **mbështeten te**

familja për të kursyer dhe për të mbuluar shpenzimet mujore (marrë hua). Ky tregues synon të identifikojë individët që potencialisht nuk kanë akses në institucione financiare zyrtare. Të dhënat tregojnë se 34% e të intervistuarve janë mbështetur te familja.

Hapësirë informuese 1: Zotërimi i produkteve financiare, analizuar sipas nivelit të njohurive financiare

Në Grafikon 11, individët që zotërojnë produkte financiare të llojeve të ndryshme, analizohen sipas nivelit të njohurive financiare⁹. Për përcaktimin e këtij indeksi¹⁰, të intervistuarit janë pyetur mbi koncepte financiare si: inflacioni, interesi i thjeshtë dhe ai i përbërë, diversifikimi, risku dhe përfitimi.

Grafik 11. Zotërimi i llojeve të produkteve sipas indeksit të njohurive financiare



Burimi: Logaritja të autorëve.

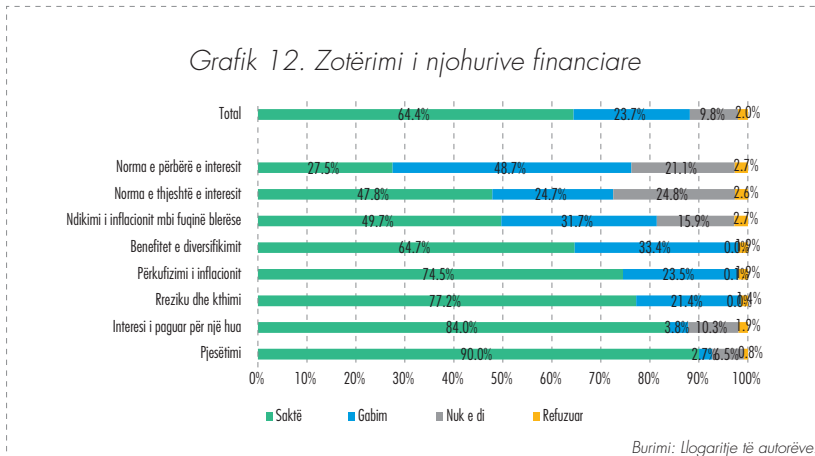
Të dhënat tregojnë se shpërndarja e individëve me nivele të ndryshme njohurish financiare nuk ndryshon shumë nga produkti në produkt. Krahasuar me produktet e tjera, produktet e pagesave paraqesin një zotërim me peshë pak më të madhe të individëve me nivel të ulët njohurish (14%) dhe një peshë më të vogël të atyre me nivel të lartë njohurish (38%). E kundërta vihet re tek produktet e sigurimit, ku individët me njohuri të mira kanë peshë më të madhe se në produktet e tjera dhe ata me njohuri të dobëta kanë peshë më të vogël.

⁹ Njohuritë financiare trajtohen gjerësisht në Seksionin 3.

¹⁰ Logaritja e indeksit të njohurive financiare trajtohet gjerësisht në Nënseksionin 3.9.

3. NJOHURITË FINANCIARE

Zotërimi i njohurive financiare bazë dhe përdorimi i duhur i aftësive llogaritëse e matematikore për veprime të lidhura me financat personale përbëjnë një nga tre elementet e kulturës financiare. Një nivel i mirë njohurish financiare e ndihmon individin të krahasojë produktet e ndryshme financiare, të bëjë zgjedhje të mirinformuara dhe të administrojë në mënyrë të pavarur çështjet financiare personale. Matja e nivelit të njohurive financiare të popullatës shqiptare realizohet me një bashkësi prej 8 pyetjesh të vrotimit, të cilat shqyrtojnë koncepte si: inflacioni, diversifikimi, rreziku dhe kthimi nga investimi, interesi i thjeshtë e ai i përbërë, si dhe matën aftësitë e tyre llogaritëse.



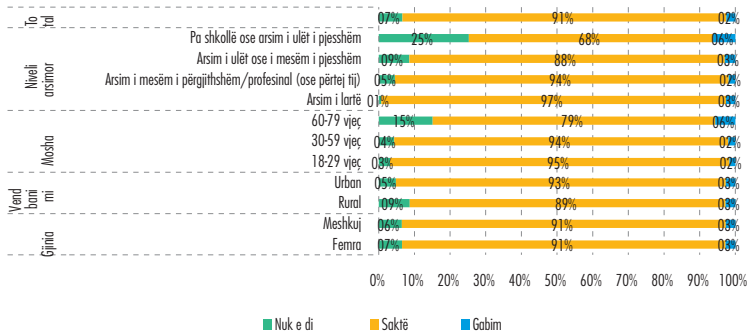
Siç lexohet edhe nga grafiku përmbledhës (Grafik 12), shqiptarët zotërojnë njohuri financiare të nivelit mesatar, duke shënuar 64% përgjigje të sakta. Njohuritë më të mira, ata i shfaqin për koncepte si interesi i huasë (84% përgjigje të sakta), marrëdhënia midis rrezikut të një investimi dhe kthimit prej tij (77% përgjigje të sakta), dhe inflacioni (75% përgjigje të sakta). Nga ana tjetër, njohuritë e tyre financiare çalojnë në koncepte si interesi i thjeshtë (48% përgjigje të sakta) dhe ai i përbërë (vetëm 28% përgjigje të sakta).¹¹

¹¹ Në nënkapitujt në vijim, nga analiza është përjashtuar alternativa "refuzoj të përgjigjem".

3.1 Përdorimi i aftësive llogaritëse

Në një kontekst financiar, kryerja e veprimeve të thjeshta matematikore me mend plotëson zotërimin e njohurive financiare tek një individ financiarisht i edukuar. Pyetja e përdorur për të matur këtë tipar është relativisht e thjeshtë¹²: “Imagjiloni sikur 5 vëllezërve iu kanë dhuruar 100,000 lekë. Nëse ata i ndajnë paratë në mënyrë të barabartë, nga sa i takon secilit?”.

Grafik 13. Aftësitë llogaritëse sipas karakteristikave demografike



Burimi: Llogaritje të autorëve.

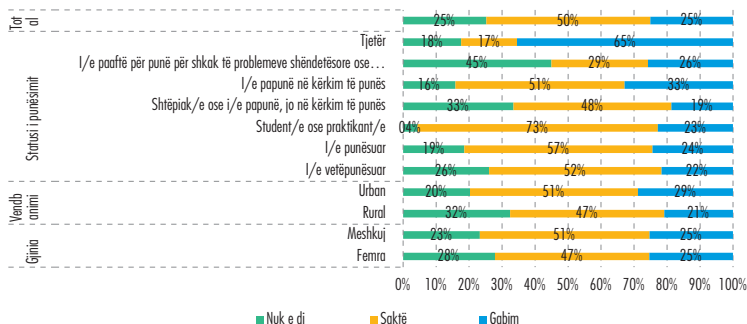
Nisur edhe nga thjeshtësia e pyetjes, përgjigjet e marra janë mjaft pozitive (Grafik 13). 9 nga 10 të anketuar i përgjigjen saktë pyetjes. Përsa i përket karakteristikave socio-demografike, nuk vihen re dallime mes meshkujve dhe femrave (91%), ndërkohë që duket se niveli më i lartë i arsimit ndikon bindshëm në aftësitë e kryerjes së veprimeve aritmetike të të anketuarve (97% përgjigje të sakta nga individët me arsim të lartë, kundrejt vetëm 69% nga ata pa shkollë ose me arsim të ulët të pjesshëm). Një tendencë e kundërt vihet re përsa i përket moshës, ku të anketuarit e rinj përgjigjen më saktë (95%) krahasuar me ata të moshuar (79%).

¹² Bazuar në rezultatet e larta të përfuara për këtë pyetje në pjesën më të madhe të shteteve të përfshira në anketim, OECD/INFE e ka konsideruar tepër të thjeshtë pyetjen dhe e ka përfshirë atë nga llogaritja e indeksit të njohurive financiare (OECD, 2016).

3.2 Të kuptuarit e normës së interesit

Norma e interesit të një depozite përbën një element të rëndësishëm për të kuptuar dhe llogaritur rritjen e kursimeve. Për të matur aftësinë e llogaritjes së një norme të thjeshtë interesi, u kemi drejtuar të anketuarve pyetjen: “Të supozojmë se ju keni vendosur 10,000 lekë në një llogari kursimi me interes fikse 2% në vit dhe pa komisione. Ju nuk bëni derdhje të tjera dhe as tërheqje parash nga llogaria. Sa do të jetë shumën në llogari në përfundim të vitit të parë, pasi të jetë bërë dhe derdhja e interesit?”.

Grafik 14. Llogaritja e normës së thjeshtë të interesit



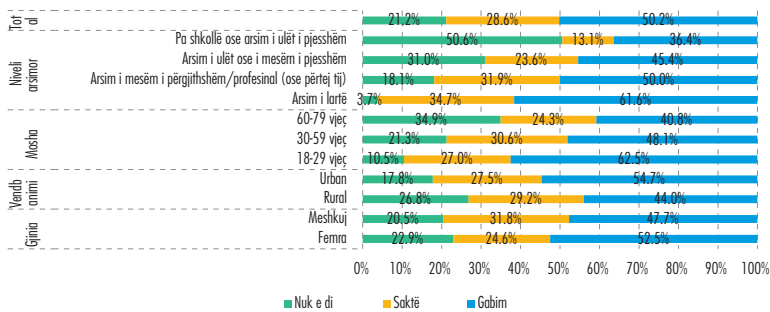
Burimi: Llogaritje të autorëve.

Rezultatet tregojnë se gjysma e të anketuarve dinë të llogarisin një normë të thjeshtë interesi, ndërkohë që ¼ gabojnë në përgjigje dhe ¼ e mbetur nuk dinë si të përgjigjen. Femrat shfaqen disi më të pasigurta në përgjigje se meshkujt, me 47% përgjigje të sakta dhe 28% “Nuk e di”, kundrejt 52% përgjigje të sakta dhe 23% “Nuk e di”, për meshkujt. Individët që banojnë në zona urbane përgjigjen më saktë (51%) se ata të zonave rurale (47%), por njëkohësisht edhe gabojnë më tepër (29% kundrejt 21%). Përsa i përket situatës së punësimit të të anketuarve, bie në sy niveli i lartë i përgjigjeve të sakta nga studentët (73%), të ndjekur nga të punësuarit (57%), dhe të vetëpunësuarit (52%) e të papunët në kërkim të një pune (51%).

3.3 Të kuptuarit e normës së përbërë të interesit

Ndryshe nga norma e thjeshtë e interesit, norma e përbërë llogaritet jo vetëm si përqindje e shumës fillestare të depozituar në një llogari kursimi, por edhe e interesave të akumuluar gjatë periudhave të mëpasshme. Njohja e këtij koncepti shërben për të llogaritur interesat e përfituara nga investimi i kursimeve për një periudhë më të gjatë se një vit. Për të analizuar njohjen e kësaj norme, në vijim të pyetjes të analizuar në paragrafin më sipër, u kemi drejtuar të anketuarve pyetjen: “Sa do të jetë shumta në llogari në përfundim të 5 viteve?”.

Grafik 15. Llogaritja e normës së përbërë të interesit sipas karakteristikave demografike

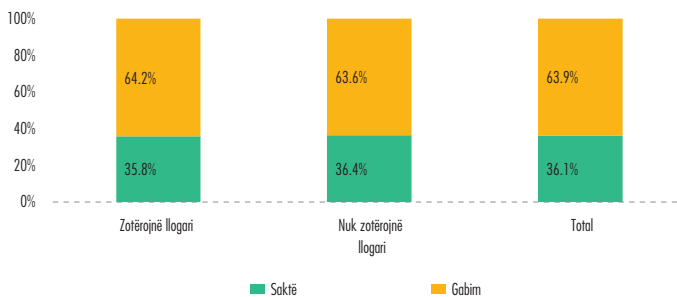


Burimi: Llogaritje të autorëve.

Përgjigjet e përftuara tregojnë se të anketuarit hasin vështirësi në llogaritjen e interesit të përbërë. Vetëm 29% e tyre i përgjigjen saktë pyetjes, ndërkohë që gjysma japin një përgjigje të gabuar. Për sa i përket analizës së kësaj pyetjeje sipas karakteristikave socio-demografike, 1 në 3 meshkuj, kundrejt 1 në 4 femra, e njohin interesin e përbërë. Ndërkohë, individët që jetojnë në zona rurale përgjigjen pak më saktë dhe gabojnë më pak se ata në zonat urbane, por njëkohësisht edhe tregohen më të kujdesshëm, duke iu përgjigjur “nuk e di” pyetjes. Moshë duket se ndikon tek njohja e interesit të përbërë në formë “U e përmbytur”, duke arritur maksimumin tek grup-moshë 30-59 vjeç (31%) dhe duke u ulur sërish me rritjen e moshës. Tek grup-moshë e re, krahasuar me

grupet e tjera, bie në sy një përqindje e lartë përgjigjesh të gabuara (63%) dhe një përqindje e ulët përgjigjesh “nuk e di” (11%). Niveli i arsimit duket se qëndron në raport të drejtë me njohjen e këtij koncepti: sa më i lartë niveli arsimor, aq më të mira edhe njohuritë e interesit të përbërë.

Grafik 16. Njohja e interesit të përbërë, sipas zotërimit ose jo të një llogarie rrjedhëse ose kursimi



Burimi: Llogaritje të autorëve.

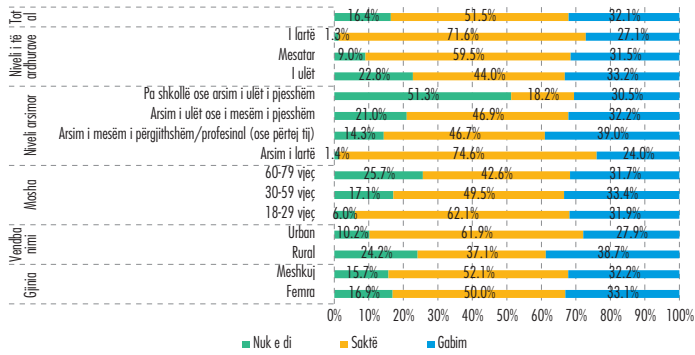
Njohja e interesit të përbërë është analizuar edhe sipas zotërimit ose jo të një llogarie rrjedhëse ose kursimi. Siç lexohet edhe nga paraqitja grafike, duket se zotërimi i këtyre produkteve bankare nuk sjell një vlerë të shtuar në njohjen më të mirë dhe llogaritjen e interesit të përbërë.

3.4 Njohja e vlerës së parasë në kohë

Njohja e vlerës së parasë në kohë ndihmon të kuptuarit e ndikimit të inflacionit në fuqinë blerëse të burimeve financiare, me kalimin e kohës. Ky koncept prek vendimet afatgjata të individëve mbi përdorimin më të mirë të mundshëm të burimeve financiare në dispozicion.

Të pyetur nëse, pas një viti, me një normë pozitive inflacioni, mund të blihet më pak apo më shumë me të njëjtën shumë parash, vetëm gjysma e individëve përgjigjen saktë, duke treguar se e

Grafik 17. Njohja e vlerës së parasë në kohë



Burimi: Ilogaritje të autorëve.

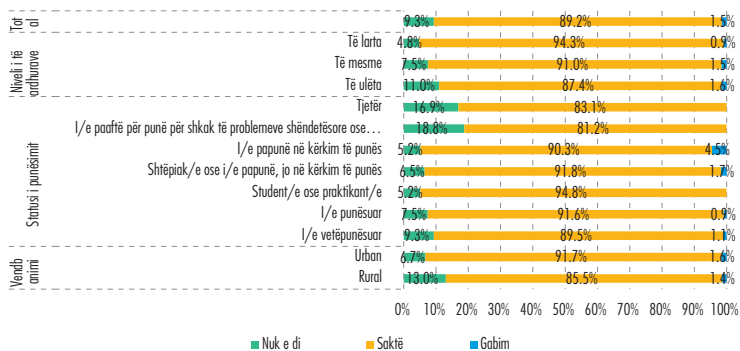
njohin ndikimin e inflacionit mbi fuqinë blerëse. Gjinia duket se nuk përbën një faktor përcaktues në njohjen e këtij koncepti (përgjigjen saktë 50% e femrave dhe 52% e meshkujve), ndërsa nga ana tjetër, vendbanimi shfaq një tjetër ecuri. Në zonat urbane, vlera e parasë në kohë njihet nga 62% e individëve, kundrejt 37% të atyre në zona rurale. Niveli i arsimit dhe niveli i të ardhurave janë dy tregues të tjerë që ndikojnë pozitivisht mbi këtë njohuri, sa më i lartë arsimimi dhe sa më të larta të ardhurat, aq më e mirë edhe njohja e konceptit.

3.5 Të kuptuarit e interesit të huasë

Interesi i huasë është një nga elementet kryesore që merren në analizë, në momentin e marrjes së një borxhi apo huaje. Njohja e këtij koncepti analizohet nga pyetëtori përmes një pyetjeje të thjeshtë: “Ju i keni dhënë hua 2,500 lekë një mikut tuaj. Të nesërmen ai ju kthen borxhin. Sa interes ka paguar miku juaj për këtë hua?”.

Rezultatet e kësaj pyetjeje janë mjaft të kënaqshme dhe tregojnë se 89% e të intervistuarve e njohin interesin e huasë. Të intervistuarit që jetojnë në zona urbane janë pak më tepër të familjarizuar me këtë koncept (92% përgjigje të sakta), kundrejt atyre të zonave rurale (86%). Në mënyrë pozitive ndikojnë edhe niveli i të ardhurave, sa më të larta, aq më të mira edhe njohuritë për interesin e huasë.

Grafik 18. Të kuptuarit e interesit të huasë



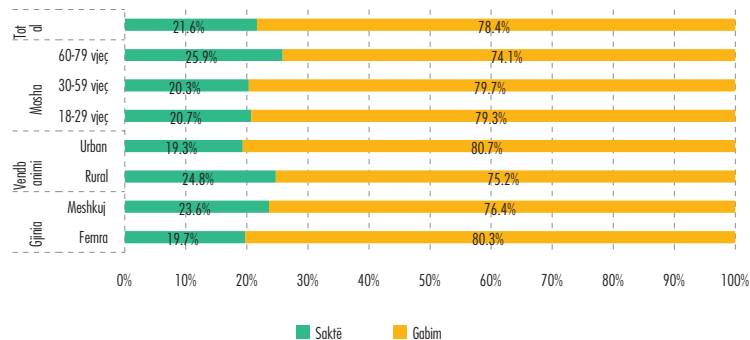
Burimi: Ilogaritje të autorëve.

Përsa i përket situatës së punësimit, njohuri më të mira tregojnë studentët dhe praktikantët (95% përgjigje të sakta), ndërsa më në vështirësi duken pensionistët dhe të paafatët për punë (81%).

3.6 Të kuptuarit e rrezikut të investimit

Koncepti i radhës analizon marrëdhënien që ekziston mes rrezikut dhe kthimit nga një investim. Njohja e kësaj marrëdhënieje i ndihmon individët në kryerjen e investimeve të përgjegjshme, duke analizuar drejt rrezikun që ato mund të paraqesin.

Grafik 19. Të kuptuarit e rrezikut të investimit

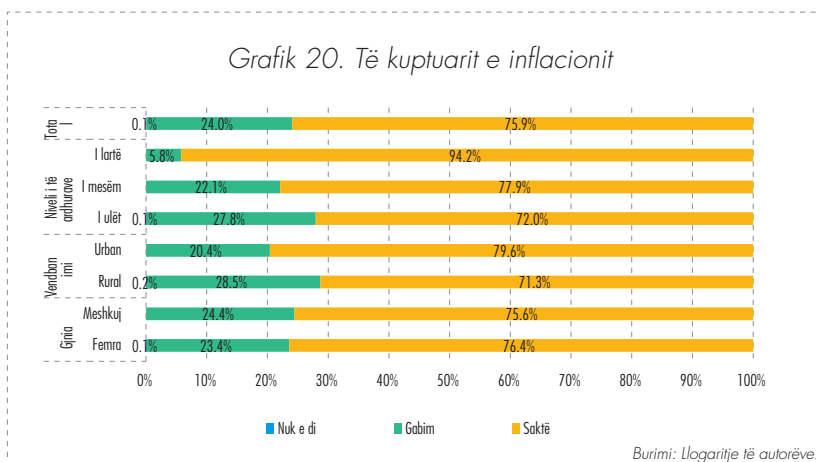


Burimi: Ilogaritje të autorëve.

Të intervistuarit të vendosur përpara pohimit: “Një investim me interes (fitim) të lartë, ka gjasa të paraqesë rrezik të lartë”, janë përgjigjur saktë në 78% të rasteve. Të analizuar sipas tipareve socio-demografike, përgjigjen më saktë: femrat (80%); banorët në zonat urbane (81%); si dhe të intervistuarit me moshë të re dhe të mesme (79-80%). Këto rezultate tregojnë se meshkujt, banorët në zonat rurale dhe të moshuarit përbëjnë kategoritë me njohuri më të brishta.

3.7 Të kuptuarit e inflacionit

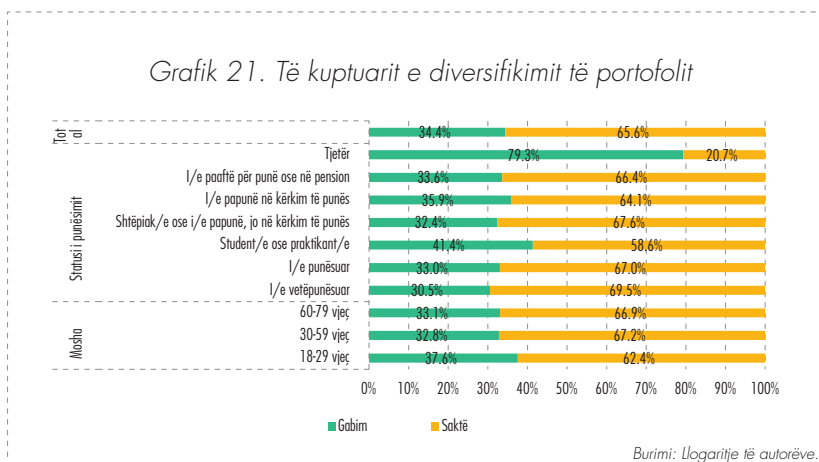
Njohja e konceptit të inflacionit tregon se sa e njohin individët efektin e tij, mbi koston e jetesës. Inflacioni është i rëndësishëm jo vetëm për vendimet ekonomike të individëve e bizneseve, por edhe për bankën qendrore, objektivi i së cilës është arritja dhe ruajtja e stabilitetit të çmimeve.



Pohimit: “Inflacioni i lartë do të thotë që kostoja e jetesës është duke u rritur me shpejtësi”, i janë përgjigjur saktë 3 nga 4 të anketuar. Gjinia duket se nuk përbën dallim në përgjigjet e kësaj pyetjeje, ndërkohë që tregojnë mungesë të njohjes së konceptit të inflacionit, banorët në zonat rurale (71% përgjigje të sakta, kundrejt 80% të atyre në zona urbane) dhe individët me të ardhura të ulëta (72%, kundrejt 78% të atyre me të ardhura të mesme dhe 94% të atyre me të ardhura të larta).

3.8 Të kuptuarit e diversifikimit të portofolit

Diversifikimi i portofolit të instrumenteve të kursimit apo investimit, është një strategji e administrimit të të ardhurave, e cila ndihmon në uljen e rrezikut, krahasuar me investimin në një instrument të vetëm. Për të matur këtë njohuri, individëve iu dha pohimi: “Nëse kurseni në 2 ose më shumë mënyra, do të ketë më pak gjasa që ju të humbisni paratë tuaja”.

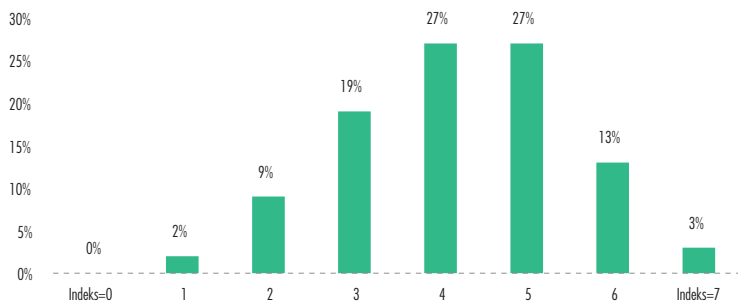


Rezultatet tregojnë se vetëm 66% e individëve iu përgjigj saktë pyetjes. Rëndësinë e diversifikimit duket se e njohin më pak të rinjtë (62%, kundrejt 67% të dy grup-moshave të tjera) dhe studentët apo praktikantët (58%, kundrejt 64-70% të grupeve të tjera). Nga Grafiku 21 bie në sy se rezultatin më të mirë e mbajnë të vetëpunësuarit, me 70% përgjigje të sakta, çka tregon se eksperiencia e tyre prej sipërmarrësi i ka mësuar që veçet nuk mbahen të gjitha në një shportë.

3.9 Indeksi i njohurive financiare

Indeksi i njohurive financiare është ndërtuar nga OECD/INFE (2016) dhe shërben për të llogaritur në një tregues të vetëm përgjigjet e sakta të të gjitha pyetjeve të njohurive financiare (gjithsej 7). Për të marrë një notë kaluese për njohuritë financiare, individit duhet të ketë dhënë të paktën 5 përgjigje të sakta nga 7.

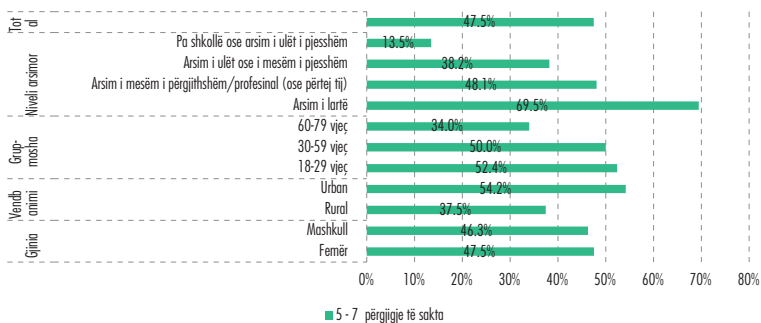
Grafik 22. Shpërndarja e indeksit të njohurive financiare



Burimi: OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies, OECD 2016.

Siç lexohet nga Grafiku 22, më shumë se gjysma e të anketuarve (57%) nuk arrijnë ta kapin këtë prag, duke iu përgjigjur saktë vetëm për 1-4 pyetje. Këto rezultate tregojnë se këta individë hasin vështirësi në të kuptuarit e shumë prej koncepteve financiare bazë të renditura më sipër, duke vështirësuar më tej zgjedhjen dhe përdorimin e produkteve financiare, si dhe administrimin e përgjigjshëm të të ardhurave financiare.

Grafik 23. Indeksi i njohurive financiare sipas karakteristikave socio-demografike



Burimi: Llogaritje të autorëve.

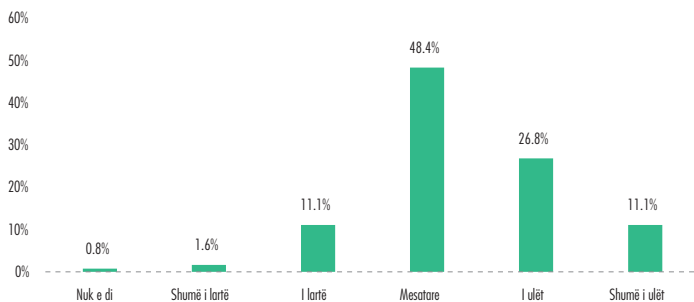
Analiza e përgjigjeve kaluese të këtij indeksi (5-7 përgjigje të sakta) sipas tipareve socio-demografike të kampionit, na tregon se ekziston barazi mes gjinive sa i përket nivelit të njohurive financiare

të femrave (48%) dhe meshkujve (46 %). E kundërta ndodh me individët në zonat rurale, të cilët dëshmojnë një diferencë të madhe negative njohurish (vetëm 38% përgjigje të sakta), krahasuar me ata që jetojnë në zona urbane (54%). Mosha duket se ndikon në raport të zhdrejtë me njohuritë financiare, ku individët e moshës së tretë hasin më tepër vështirësi për t’iu përgjigjur saktë 5-7 pyetjeve. Nga ana tjetër, siç mund të pritej, niveli i arsimit ndikon në raport të drejtë me zotërimin e njohurive financiare, ku ata pa arsim ose me arsim të ulët të pjesshëm tregojnë më tepër vështirësi, duke u përgjigjur saktë në vetëm 14% të rasteve.

Hapësirë informuese 2: Vetëvlerësimi i njohurive financiare kundrejt njohurive financiare reale

Pyetëtori përfshin edhe një pyetje për vetëvlerësimin e njohurive financiare të të intervistuarit, krahasuar me njohuritë e individëve të tjerë në Shqipëri. Niveli i vetëbesimit në çështjet financiare mund të formësojë sjelljen financiare dhe nivelin e besimit me të cilin individët i përgjigjen pyetjeve mbi njohuritë financiare ose i shmangin ato duke zgjedhur opsionin “nuk e di” (di Salvatore A., Franceschi F., Neri A. dhe Zanichelli F., 2018). Një nivel i lartë vetëvlerësimi mund të çojë në më shumë gjasa për të rënë pre e mashtrimit dhe mbështetje të tepruar në njohuritë individuale. Nga Grafiku 24, lexojmë se gati gjysma e individëve e vlerësojnë nivelin e tyre të njohurive financiare si mesatar (48%), kundrejt 13% që e vlerësojnë

Grafik 24. Vetëvlerësimi i njohurive financiare



Burimi: Ilogaritje të autorëve.

si të lartë ose shumë të lartë, dhe 38% që e vlerësojnë si të ulët ose shumë të ulët. Bie në sy se të paktën 1 në 10 individë i vlerëson njohuritë e tij si shumë të ulëta.

Nëse llogaritet koeficienti i korrelacionit midis vetëvlerësimit të njohurive dhe njohurive reale financiare, shihet se ai është pozitiv, pra sa më shumë rritet vetëvlerësimi aq më shumë rritet dhe numri i përgjigjeve të sakta, të dhëna nga i anketuari. Gjithsesi, korrelacioni pozitiv midis tyre është 0.33, pra jo shumë domethënës.

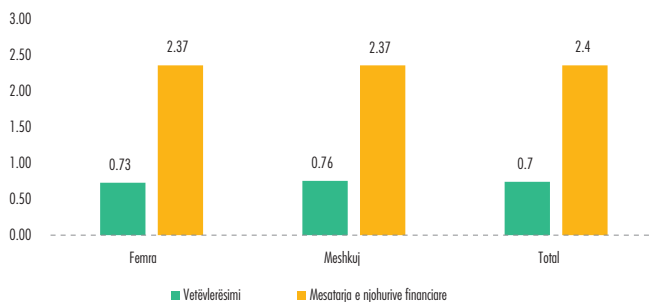
Tabelë 3. Vetëvlerësimi kundrejt njohurive financiare reale¹³

		Indeksi i njohurive financiare			Total
		Njohuri të ulëta	Njohuri të mesme	Njohuri të larta	
Vetëvlerësimi	I lartë	0,1%	3,3%	9,4%	12,8%
	Mesatar	2,1%	21,1%	25,6%	48,8%
	I ulët	7,3%	18,7%	12,3%	38,3%
Total		9,6%	43,1%	47,3%	100,0%

Burimi: Llogaritje të autorëve.

Nga tabela vihet re që nga gjysma e popullatës (48%) me vetëvlerësim mesatar të njohurive të tyre, 21% zotërojnë njohuri të nivelit të mesëm dhe 25% të nivelit të lartë. Interesant është dhe fakti që një pjesë e madhe e popullatës (38%) e vlerëson veten në mënyrë modeste me nivel të ulët njohurish, ndërkohë që prej tyre 19% zotërojnë një nivel mesatar njohurish dhe 12% një nivel të lartë.

Grafik 25. Vetëvlerësimi kundrejt njohurive financiare reale, sipas gjinisë (mesatare)



Burimi: Llogaritje të autorëve.

¹³ Për llogaritjet në tabelë janë kryer duke përjashtuar alternativat: "Nuk e di" dhe "Refuzoj të përgjigjem".

Nga ana tjetër, pjesa më e madhe e atyre që i vetëvlerësojnë njohuritë e tyre si të larta (13%), realisht zotërojnë njohuri të larta (9%). Këto të dhëna tregojnë se të anketuarit janë përgjithësisht të ndërgjegjshëm për nivelin e tyre të njohurive financiare dhe ndonjëherë kanë tendencën t'i nënvlerësojnë ato.

4. SJELLJET FINANCIARE

Krahas njohurive, një tjetër përbërës kyç i kulturës financiare është edhe sjellja financiare. Pavarësisht rëndësisë së njohurive bazë financiare, sjellja e individëve në jetën e përditshme, karshi çështjeve që prekin financat apo mënyra se si ata i administrojnë paratë, mbetet përbërësja kryesore që e ndikon drejtpërdrejt dhe tërthorazi mirëqenien e tyre apo të familjes së tyre.

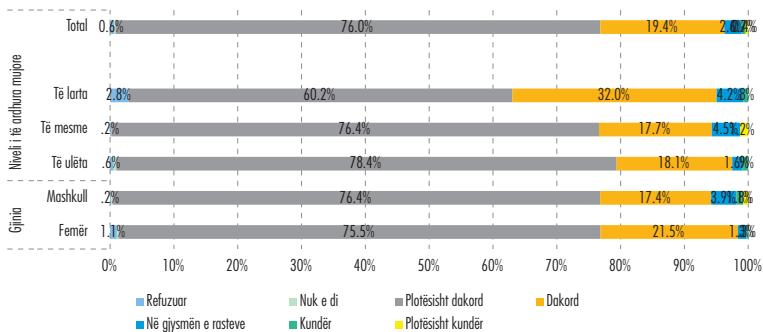
Për matjen e sjelljes financiare, në vrojtimin e vitit 2015, janë përdorur 19 pyetje, të cilat do të trajtohen në vijim të ndara sipas çështjes, në 8 nënkapituj. Kështu, të intervistuarit janë pyetur: nëse përpara se të kryejnë një blerje, marrin parasysh nëse e përballojnë dot atë; nëse i shlyejnë faturat në kohë; nëse kujdesen personalisht për financat e tyre; nëse vendosin objektiva afatgjatë dhe përpiqen t'i përmbushin ato; nëse marrin pjesë në vendimmarrjen financiare të familjes dhe nëse mbajnë buxhet familjar; nëse kursejnë në mënyrë aktive; nëse kanë një plan të mirë pensioni; si i kanë përzgjedhur produktet financiare që zotërojnë; dhe çfarë informacioni e ka ndikuar zgjedhjen e tyre; si dhe si janë sjellë në situata mosmbulimi të shpenzimeve.

4.1 Sjellja e matur përpara blerjeve

Mungesa e maturisë përpara kryerjes së blerjeve apo shpenzimeve rrezikon qëndrueshmërinë e financave, duke ndikuar rrjedhimisht mirëqenien afatshkurtër e afatgjatë të individëve dhe familjeve. Shpesh, blerjet e nxituara mund të shkaktojnë një nivel më të ulët kursimesh dhe mbikreditim. Për këtë arsye, kampioni është pyetur se sa shpesh shqyrton nëse një shpenzim është i përballueshëm ose jo.

Rezulton se shumica dërrmuese e të intervistuarve është plotësisht dakord (76%) dhe dakord (19%) me pohimin "Përpara se të blej diçka, marr në shqyrtim nëse është një shpenzim që mund ta përballoj" dhe vetëm 1% shprehen se janë "kundër" dhe "plotësisht kundër" tij. Ndërsa nuk ka diferenca mes femrave dhe meshkujve në sjelljen e matur përpara blerjes, kur të intervistuarit i ndajmë sipas nivelit të të ardhurave, vihet re se sa më të larta të ardhurat

Grafik 26. Analiza e përballimit të shpenzimeve përpara blerjes, sipas gjinisë dhe nivelit të të ardhurave mujore familjare



Burimi: Ulogaritje të autorëve.

mujore të familjes, aq më e ulët përqindja e të intervistuarve që shprehen plotësisht dakord me pohimin.

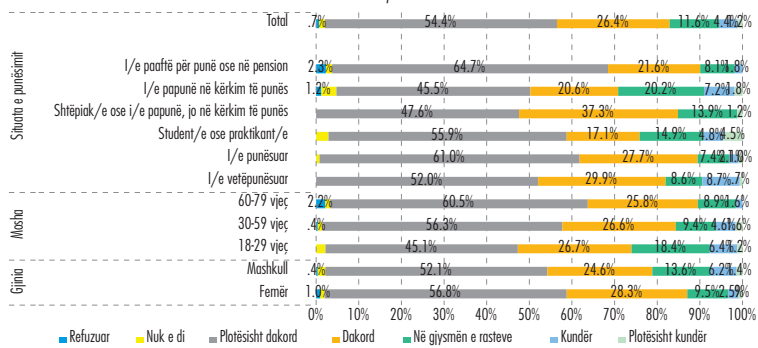
4.2 Shlyerja në kohë e faturave

Pyetja e dytë e përdorur për matjen e sjelljes financiare të kampionit, ka të bëjë me shlyerjen e faturave në kohë. Ky tregues paraqet rëndësi për analizën tonë, pasi mosrespektimi i afateve të pagesave shpesh sjell kosto të reja shtesë, të cilat mund të ndikojnë në financat e familjes.

Ashtu si për pyetjen e parë, edhe në këtë rast, shumica dërmuese e të intervistuarve shprehen të kenë sjellje të mirë përsa i përket pagesës së faturave në kohë. Sipas të dhënave të mbledhura nga vrojtimi, 81% e të intervistuarve shprehen se janë "dakord" ose "plotësisht dakord" me pohimin "Faturat i paguaj në kohë", ndërsa vetëm 6% janë "kundër" ose "plotësisht kundër".

Në grafikun 27, rezultatet e dakordësisë me këtë pohim janë ndarë sipas gjinisë, moshës dhe situatës së punësimit të të intervistuarve. Të dhënat tregojnë se grupet më të kujdeshme (përgjigjet "Plotësisht dakord" dhe "Dakord") në respektimin e afateve të shlyerjes së faturave janë: femrat, me 85%; individët e

Grafik 27. Pagesa në kohë e faturave, sipas gjinisë, moshës dhe situatës së punësimit



Burimi: Illogaritje të autorëve.

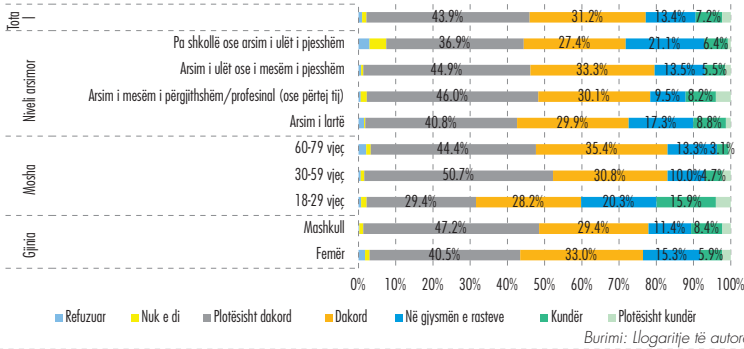
moshës 60-79 vjeç, me 86%; të punësuarit me 89%; dhe të paafër për punë ose pensionistët, me 86%. Megjithatë përgjigjet “kundër” dhe “plotësisht kundër” hasen rrallë, grupet me përqindje më të lartë të tyre janë studentët, të vetëpunësuarit dhe të papunët në kërkim të punës me 9% të individëve të secilit nga këto tre grupe.

4.3 Kontrolli mbi financat personale

Kujdesi i vazhdueshëm ndaj financave personale është një tjetër përbërës i sjelljes, që paraqet interes për studimin tonë, për shkak se njohja dhe kontrolli i gjendjes së financave bën të mundur reduktimin e shpenzimeve të panevojshme, rritjen e kursimeve apo investimeve dhe shmangien e gabimeve apo veprimeve keqdashëse nga palë të treta. Për të matur këtë tregues, të intervistuarve u është kërkuar të shprehin dakordësinë me pohimin “Kujdesem personalisht për marrëdhëniet e mia financiare”. Nga 1000 të intervistuarit, 3 në 4 individë shprehen se janë “dakord” ose “plotësisht dakord” me pohimin, ndërsa 1 në 10 individë janë “kundër” ose “plotësisht kundër”.

Siç mund të shihet në Grafikon 28, grupet socio-demografike që kujdesen personalisht për marrëdhëniet e tyre financiare (përgjigjet “Plotësisht dakord” dhe “Dakord”) janë: të intervistuarit me arsim të ulët, me 78%; individët e moshës 30-59 vjeç, me 82%; si

Grafik 28. Kujdesi personal për marrëdhëniet financiare, sipas nivelit arsimor, moshës dhe gjinisë



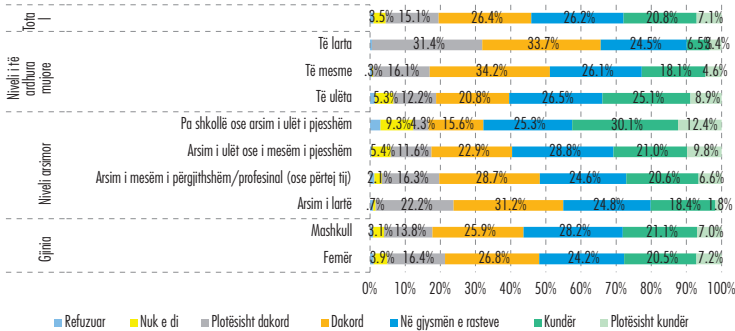
Burimi: Ilogaritje të autorëve.

dhe meshkujt, me 77%. Ndërsa “kundër dhe “plotësisht kundër” shprehen: 11% e meshkujve; 20% e individëve në moshën 18-29 vjeç; dhe ata me arsim të mesëm 12%.

4.4 Përcaktimi i objektivave afatgjatë dhe përbushja e tyre

Një tjetër çështje e trajtuar në pyetësor është edhe përcaktimi i objektivave afatgjata dhe përbushja e tyre, rezultatet e të cilës janë paraqitur në grafikun 29 më poshtë. Kjo pyetje synon të masë

Grafik 29. Përcaktimi dhe përbushja e objektivave financiarë afatgjatë, sipas nivelit të të ardhurave familjare, nivelit arsimor dhe gjinisë



Burimi: Ilogaritje të autorëve.

sjelljen planifikuese afatgjatë të individit dhe angazhimin e tij për t'i përmbushur objektivat financiarë afatgjatë personale.

Sipas të dhënave në grafik, kur të intervistuarve u kërkohet të shprehin dakordësinë me pohimin "Vendos objektiva financiarë afatgjatë dhe përpiqem t'i përmbush ato", përgjigjet e tyre paraqiten më të shpërndara se në tre pyetjet e para. Kështu, 41% e tyre përgjigjen se janë "dakord" ose "plotësisht dakord", 28% janë "kundër" ose "plotësisht kundër" dhe 26% janë dakord në gjysmën e rasteve, duke treguar edhe një tendencë për t'u fokusuar më shumë në afatin e shkurtër.

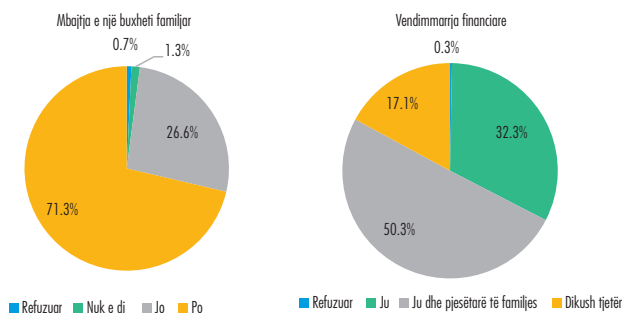
Kur të dhënat i grupojmë sipas disa treguesve socio-demografikë, rezulton se grupet me dakordësi më të lartë (përgjigjet "Plotësisht dakord" dhe "Dakord") janë: femrat, me 43%; individët me arsim të lartë, me 53%; dhe ata me nivel të lartë të të ardhurave mujore familjare 65%. Në të kundërt, grupet me dakordësi më të ulët (përgjigjet "Kundër" ose "Plotësisht kundër") janë: individët e paarsimuar ose me arsim të ulët të pjesshëm, me 43%; dhe ata me të ardhura të ulëta familjare mujore, me 34%. Të dhënat dëshmojnë se sa më të larta të ardhurat apo arsimit, aq më e lartë dakordësia me pohimin në fjalë, si dhe sa më i ulët niveli arsimor dhe ai i të ardhurave mujore familjare, aq më e lartë shkalla e mosdakordësisë, ndërkohë që sjellja e meshkujve dhe femrave paraqitet e njëjtë.

4.5 Vendimmarrja financiare dhe buxheti

Përfshirja në vendimmarrjen financiare dhe kontrolli i financave personale apo familjare përmes mbajtjes së një buxheti janë dy çështje të tjera me rëndësi të adresuara në vërtetim. Matja e këtyre dy treguesve bëhet përmes pyetjeve "A keni një buxhet familjar¹⁴?" dhe "Kush është përgjegjës për vendimet që lidhen me menaxhimin e përditshëm të parave në familjen tuaj?".

¹⁴ Në pyetësor, buxheti familjar përkufizohet si "Buxheti familjar përdoret për të vendosur se sa nga të ardhurat e familjes do të shpenzohen, sa do të kursehen dhe sa do të përdoren për të paguar faturat".

Grafik 30. Mbjajtja e buxhetit familjar (majtas) dhe vendimarrja financiare (djathtas)

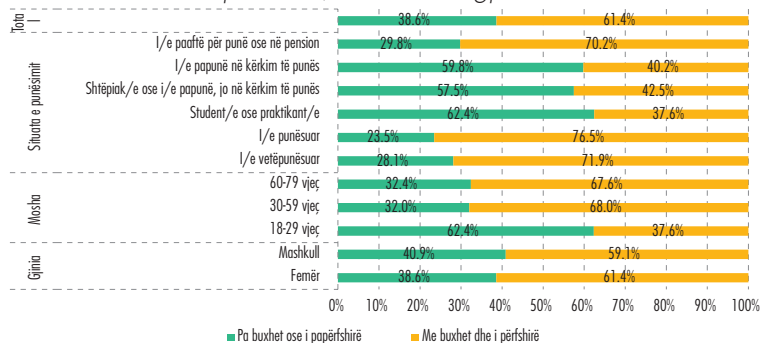


Burimi: Ilogaritje të autorëve.

Të dhënat tregojnë se mbajtja e një buxheti familjar është një sjellje relativisht e zakonshme, me 71% të të intervistuarve që pohojnë se kanë një të tillë. Gjithashtu edhe përfshirja e kampionit në vendimarrjen financiare të përditshme të familjes rezultoi të lartë, në nivelin 83%.

Në grafikun 31 më poshtë paraqiten të ndarë sipas karakteristikave socio-demografike, individët e përfshirë në vendimarrjen financiare dhe njëkohësisht kanë një buxhet familjar, si dhe ata që nuk kanë buxhet ose nuk janë të përfshirë në vendimarrje.

Grafik 31. Përfshirja në vendimarrje dhe buxhetimi, sipas situatës së punësimit, moshës dhe gjinisë

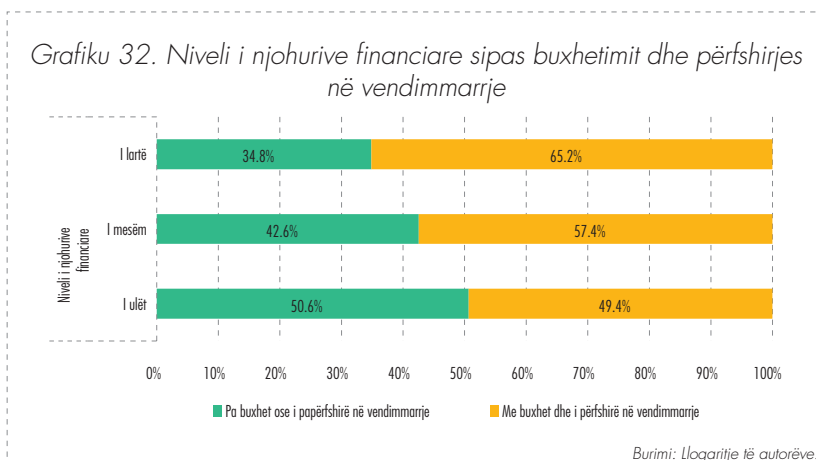


Burimi: Ilogaritje të autorëve.

Të dhënat tregojnë se 61% e të intervistuarve kanë një buxhet familjar dhe përfshihen personalisht në vendimet që kanë të bëjnë me menaxhimin e përditshëm të parave të familjes.

Vihet re që në këtë tregues të ri nuk ka diferenca të rëndësishme mes meshkujve dhe femrave. Të ndarë sipas situatës së punësimit, rezulton se përqindjen më të ulët të mbajtjes së buxhetit dhe përfshirjes në vendimmarrje e kanë studentët ose praktikantët (38%), të papunët në kërkim të punës (40%) dhe shtëpiakët apo të papunët jo në kërkim të punës (43%). Ndërsa, kur të intervistuarit i ndajmë sipas grup-moshës, hasim në përqindje të njëjta për grup-moshat 30-59 vjeç dhe 60-79 vjeç, me 32% të individëve që shprehen se nuk kanë buxhet ose nuk janë të përfshirë në vendimmarrje. Kjo përqindje thuhetse dyfishohet për grup-moshën 18-29-vjeç (62%). Vlen të përmendet fakti që përqindjet për grupet student ose praktikant dhe individët në moshën 18-39 vjeç janë të njëjta, e dhënë kjo që mund të shpjegohet me faktin që individët e përfshirë në këto grupe janë thuhetse të njëjtët dhe janë kryesisht të rinj, të cilët nuk përfshihen personalisht në administrimin e financave të familjes.

Grafiku 32 paraqet individët me nivele të ndryshme të njohurive financiare, të ndarë sipas treguesit të buxhetimit dhe përfshirjes në menaxhimin e parave.

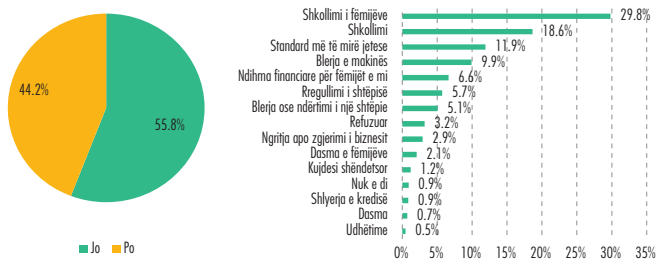


Të dhënat dëshmojnë për një marrëdhënie të drejtë mes nivelit të njohurive financiare dhe buxhetimit dhe përfshirjes në vendimmarrjen mbi menaxhimin e parave në familje, pra sa më i lartë niveli i njohurive aq më e lartë përqindja e individëve që mbajnë buxhet dhe marrin vendime. Kështu, 65% e individëve që kanë rezultuar të kenë nivel të lartë njohurish financiare, shprehen se mbajnë buxhet familjar dhe marrin pjesë në vendimmarrje. Kjo përqindje bie në 57%, për individët me nivel të mesëm njohurish, dhe në 49% për ata me nivel të ulët.

Hapësirë informuese 3: Vendosja e objektivave afatgjatë financiare dhe veprimet e ndërmarra për përmbushjen e tyre

Vendosja e objektivave afatgjatë financiare, si dhe vijmësia dhe qëndrueshmëria e përpjekjeve aktive për t'i përmbushur ato, janë një tjetër përbërës i rëndësishëm i sjelljes financiare, i trajtuar në vrojtim. Për të adresuar këtë çështje në mënyrë sa më shteruese janë përdorur tre pyetje - "A keni (vetëm apo me partnerin) objektiva financiare?", "Nëse po, cili është aktualisht objektivi juaj më i rëndësishëm financiar?" dhe "Çfarë po bëni për ta përmbushur këtë objektiv?" - rezultatet e të cilave janë paraqitur në grafikët më poshtë.

Grafik 33. "A keni (vetëm apo me partnerin) objektiva financiare?" (majtas); dhe "Cili është aktualisht objektivi juaj më i rëndësishëm financiar?" (djathtas)*



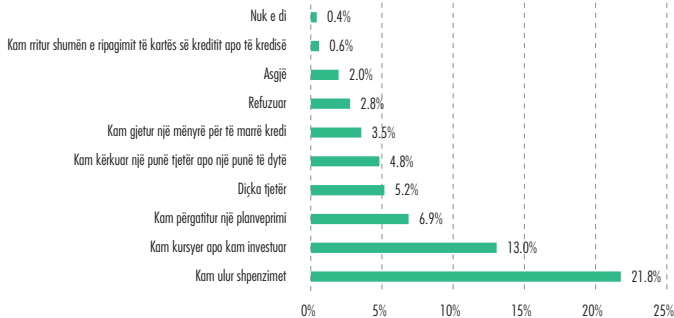
*Në grafikun djathtas merret në konsideratë vetëm ajo pjesë e popullatës që deklarojnë se kanë një objektiv të rëndësishëm financiar, pra 44% e të intervistuarve. Burimi: Llogaritje të autorëve.

Të dhënat tregojnë se vetëm 44% e të intervistuarve kanë objektiva financiare afatgjatë dhe objektivat më të rëndësishëm variojnë

nga shkollimi i vetes (30%) apo i fëmijëve (19%), tek mbulimi i shpenzimeve të dasmës apo i udhëtimeve (me nga 1%).

Të pyetur se çfarë veprimesh kanë ndërmarrë për përmbushjen e objektivave të tyre financiarë (Grafiku 34), 22% e tyre janë përgjigjur se kanë ulur shpenzimet, 13% kanë kursyer ose investuar dhe 7% kanë përgatitur një plan veprimi. Një e dhënë e rëndësishme është fakti që vetëm 4% e të intervistuarve që kanë objektivat financiarë, kanë gjetur një mënyrë për të marrë kredi, dhe 1% kanë rritur shumën e ripagimit të kartës së kreditit apo të kredisë, duke e bërë kreditimin një mjet të përdorur rrallë për përmbushjen e objektivave në fjalë.

Grafik 34. Veprime të ndërmarra për të përmbushur objektivin



Burimi: Llogaritje të autorëve.

4.6 Kursimi aktiv

Pa dyshim një tjetër përbërës i sjelljes financiare me rëndësi parësore, përsa i përket matjes së nivelit të kulturës financiare të një shoqërie, është edhe kursimi. Kjo kryesisht për shkak se ai ndikon drejtpërdrejt në rritjen e sigurisë financiare, në shmangien e kreditimit të panevojshëm dhe në përmbushjen e objektivave financiarë individualë apo familjarë. Në vërtetë, këtë sjellje e kemi

matur përmes pyetjes “Në 12 muaj e fundit, a keni kursyer në një nga mënyrat e mëposhtme?”, duke renditur disa forma kursimi.

Tabela 4 pasqyron të dhënat e përfthuara mbi kursimin aktiv, analizuar sipas karakteristikave socio-demografike të moshës, nivelit arsimor dhe nivelit të të ardhurave mujore familjare.

Tabelë 4. Kursimi aktiv sipas moshës, nivelit arsimor dhe nivelit të të ardhurave mujore familjare

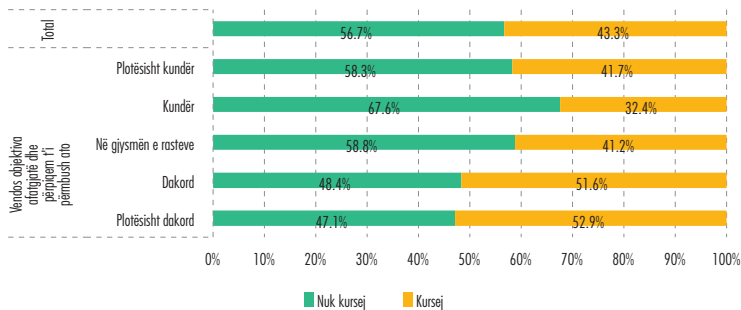
	Kursimi aktiv	Po	Jo	Total
Grup-mosha	18-29 vjeç	45,4%	54,6%	100,0%
	30-59 vjeç	45,1%	54,9%	100,0%
	60-79 vjeç	36,9%	63,1%	100,0%
Niveli arsimor	Pa shkollë ose arsim i ulët i pjesshëm	27,1%	72,9%	100,0%
	Arsim i ulët ose i mesëm i pjesshëm	38,0%	62,0%	100,0%
	Arsim i mesëm ose përtej tij	46,1%	53,9%	100,0%
	Arsim i lartë	52,3%	47,7%	100,0%
Niveli i të ardhurave	Të ulëta	30,6%	69,4%	100,0%
	Të mesme	59,9%	40,1%	100,0%
	Të larta	67,1%	32,9%	100,0%
Total		43,3%	56,7%	100,0%

Burimi: *Llogaritje të autorëve.*

Rezultatet dëshmojnë se mes nivelit të të ardhurave dhe kursimit aktiv ekziston një marrëdhënie e drejtë, pra sa më të larta të ardhurat mujore familjare, aq më e lartë përqindja e të kursyerit në mënyrë aktive – rreth 1 në 3 persona me të ardhura të ulëta kursen në mënyrë aktive, dhe rreth 2 në 3 nga të intervistuarit me të ardhura të larta. E njëjta marrëdhënie duket se ekziston edhe mes kursimit dhe nivelit arsimor të të intervistuarit – rreth 1 në 4 persona pa arsim formal apo me arsim të ulët të pjesshëm shprehet se kursen aktivisht, dhe rreth 1 në 2 persona me arsim të lartë apo përtej tij.

Përveç studimit të sjelljes karshi kursimit, nga ana e grupeve të ndryshme socio-demografike, me interes është gjithashtu edhe analizimi i saj në këndvështrimin e vendosjes së objektivave financiarë dhe përpjekjeve për t'i përmbushur ato, për shkak se këto dy sjellje pritet ta ndikojnë njëra-tjetrën – pritet që individët që vendosin objektiva financiarë të kursejnë për t'i përmbushur ato.

Grafik 35. Kursimi aktiv sipas objektivave financiarë afatgjatë



Burimi: Ilogaritje të autorëve.

Të dhënat e paraqitura në Grafikon 35 e mbështesin këtë pritshmëri. Kështu, rezulton se 52% e individëve që shprehen “dakord” me vendosjen e objektivave financiarë dhe 53% e atyre “plotësisht dakord” pohojnë se kanë kursyer në mënyrë aktive, gjatë 12 muajve të fundit. Ndërkohë që vetëm 32% e atyre që janë shprehur “kundër” dhe 42% e tyre “plotësisht kundër”, kanë kursyer gjatë periudhës në fjalë.

Hapësirë informuese 4: Kursimet, përballja me shpenzimet e paparashikuara dhe planifikimi i pensionit

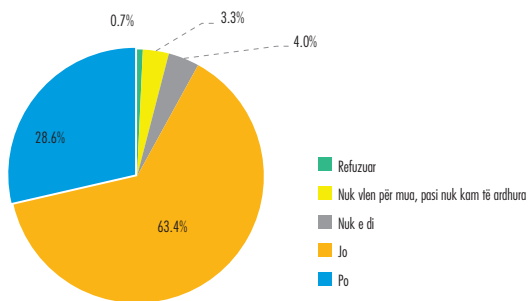
Siç e përmendëm në fillim të këtij kapitulli, një sjellje e caktuar financiare, si kursimi në mënyrë të vazhdueshme i një pjese të të ardhurave familjare, është veçanërisht i rëndësishëm për arsye se zotërimi i kursimeve e bën familjen apo individin rezistent ndaj goditjeve të paparashikuara financiare. Ato gjithashtu ndihmojnë në shmangien e huamarrjes për të mbuluar shpenzimet e përditshme dhe në përballimin e periudhave me të ardhura të ulëta, siç është periudha e pensionit.

Për të adresuar këto çështje, të intervistuarit i janë nënshtruar pyetjeve: (1) “Nëse ju sot do të përballeshit me një shpenzim të lartë (për shembull, të barabartë me të ardhurat tuaja mujore), a jeni në gjendje ta paguani pa qenë nevoja të merrni borxh apo të kërkonte

ndihmën e miqve dhe familjarëve?"; (2) "Sa i sigurt jeni që ia keni dalë mbanë të krijoni një plan të mirë pensioni?"; si dhe (3) "Si do të financohet pensioni yt?".

Përgjigjet e përfuara për pyetjen e parë (1) paraqiten në Grafikon 36 më poshtë.

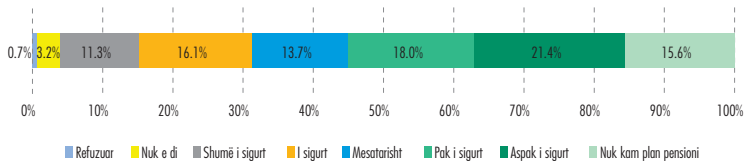
Grafik 36. Përballja me goditjet e paparashikuara financiare



Burimi: Llogaritje të autorëve.

Të dhënat tregojnë se vetëm 29% e të intervistuarve mund të përballen me një shpenzim të lartë (sa të ardhurat mujore) pa marrë borxh apo ndihmë nga miqtë dhe familjarët e tyre. Pra, pjesa më e madhe e individëve nuk zotëron kursime të mjaftueshme, dhe si rrjedhim nuk janë në gjendje të përballen me ndonjë goditje të paparashikuar financiare.

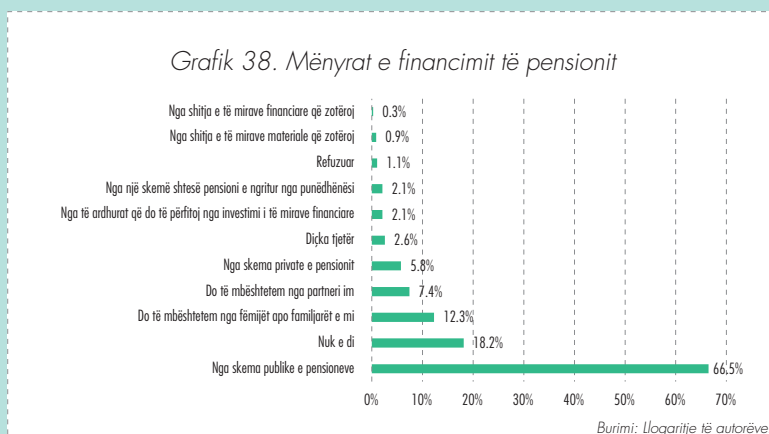
Grafik 37. Siguria e krijimit të një plani të mirë pensioni



Burimi: Llogaritje të autorëve.

Edhe të dhënat e mbledhura mbi pyetjen e dytë (2), të paraqitura në Grafikon 37, dëshmojnë për të njëjtin nivel pasigurie. Në këtë rast, të intervistuarit i janë nënshtruar pyetjes: “Sa i sigurt jeni që ia keni dalë mbanë të krijoni një plan të mirë pensioni?” dhe vetëm 27% e tyre janë të sigurt ose shumë të sigurt se kanë një plan të mirë pensioni; 39% janë pak ose aspak të sigurt; ndërsa 16% shprehen se nuk kanë fare një plan të tillë.

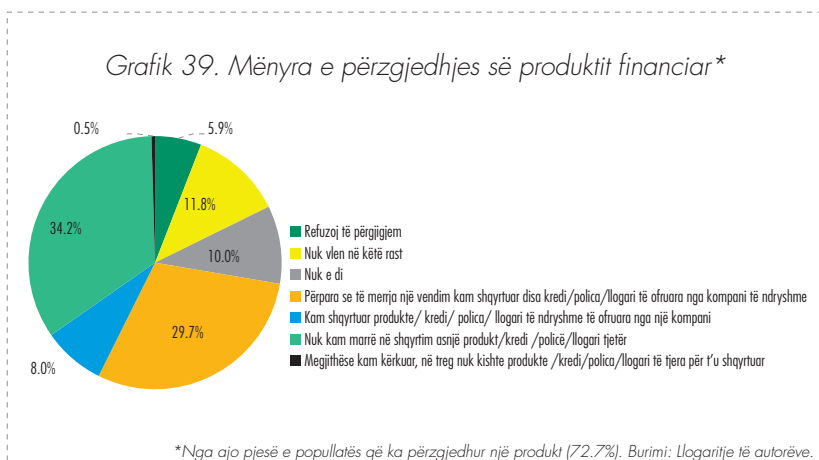
Në grafikonin 38 më poshtë paraqiten të listuara përgjigjet e pyetjes së tretë (3), mbi mënyrat e financimit të pensionit të të intervistuarve.



Nga të dhënat e paraqitura në grafik vihet re një peshë e madhe e skemës publike të pensionit (67%), si dhe rëndësia e mbështetjes nga individët e tjerë të trungut familjar (fëmijët dhe familjarët, me 12% përgjigje pozitive, dhe partneri, me 7%, respektivisht alternativa e dytë dhe e tretë më e zgjedhur), duke dëshmuar kështu për peshën e ulët të mënyrave të institucionalizuara financiare alternative, si skema private të pensionit (6%), skema shtesë të pensionit të ngritura nga punëdhënësi (2%) apo dhe të ardhurat e përfituara nga investimi i të mirave financiare/ materiale (2%). Gjithashtu, me interes është fakti që hasim një përqindje relativisht të lartë individësh që nuk e dinë se si do të financohet pensioni i tyre (18%).

4.7 Përzgjedhja e produkteve financiare

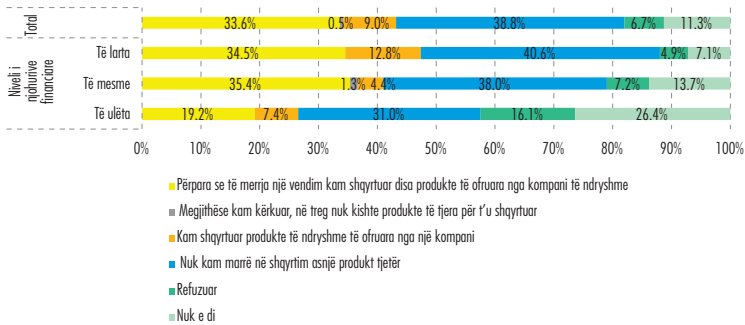
Edhe mënyra e përzgjedhjes së produkteve financiare mund të jetë tregues i një sjelljeje të përgjegjshme financiare. Kështu, pritet që një konsumator i përgjegjshëm, përpara se të zgjedhë një produkt financiar, të studiojë ofertat e ndryshme në treg, si dhe të këshillohet me burime të pavarura informacioni, për të gjetur produktin më të përshtatshëm dhe më të leverdishëm për të.



Siç lexohet nga Grafiku 39, të pyetur se si kanë vepruar për të përzgjedhur produktin financiar më të fundit që kanë marrë, vetëm 1 në 3 individë (30%) shprehen se kanë bërë përpjekje për të analizuar oferta të tjera (duke shqyrtuar disa produkte nga kompani të ndryshme ose se megjithëse kanë kërkuar, në treg nuk kanë gjetur produkte për të shqyrtuar). Nga ana tjetër, 34% e individëve shprehen se nuk kanë marrë në shqyrtim asnjë ofertë tjetër në momentin e përzgjedhjes së produktit, duke dëshmuar një sjellje jo të përgjegjshme financiare.

Nga analiza e mënyrës së përzgjedhjes së produktit të fundit sipas njohurive financiare të të intervistuarit, konstatohet se bëjnë përpjekje për të shqyrtuar oferta të tjera produktesh në treg vetëm 19% e atyre me njohuri të ulëta financiare, kundrejt 37% të atyre me njohuri të mesme dhe 35% të atyre me njohuri të larta. Bie në sy

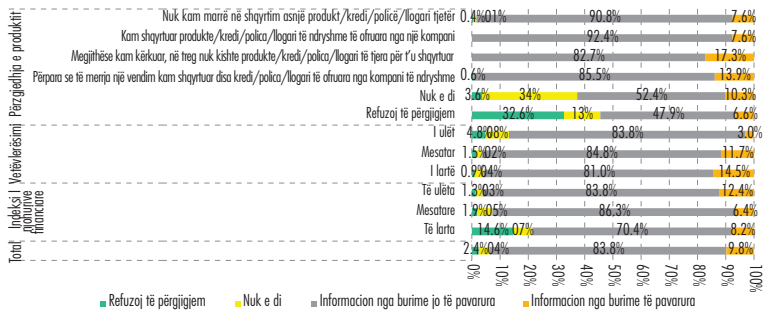
Grafik 40. Mënyra e përzgjedhjes së produktit financiar sipas nivelit të njohurive financiare



Burimi: Llogaritje të autorëve.

se 41% e individëve me njohuri të larta dhe 38% e atyre me njohuri të mesme financiare pranojnë se nuk kanë marrë në shqyrtim asnjë ofertë tjetër, çka tregon se një sjellje e tillë nuk lidhet me mungesën e njohurive financiare¹⁵.

Grafik 41. Burimi i informacionit që ka ndikuar më shumë në përzgjedhjen e produktit, sipas mënyrës së përzgjedhjes, vetëvlerësimit dhe nivelit të njohurive financiare



Burimi: Llogaritje të autorëve.

Gjatë analizës së burimeve që kanë ndikuar më shumë në përzgjedhjen e produktit financiar, vihet re se vetëm 1 në 10 individë ndikohet nga burime të pavarura informacioni¹⁶, ndërsa 84% ndikohen nga burime jo të pavarura informacioni. Pjesa dërrmuese

¹⁵ Më shumë informacion mbi mënyrën e përzgjedhjes së produktit financiar, sipas karakteristikave demografike, gjeni në Tabelën 11 në aneks.

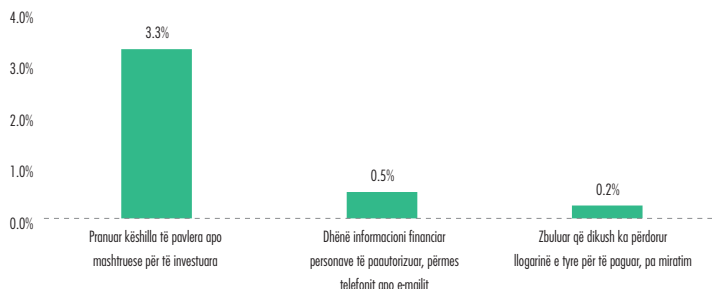
¹⁶ Për një pasqyrë të plotë të burimeve të informacionit që ndikojnë përzgjedhjen e produktit, shiko Tabelën 10 në aneks.

e atyre që kanë bërë përpjekje për të analizuar oferta të tjera tregu, përdorin burime jo të pavarura informacioni. Megjithatë, në këto kategori vihet re edhe përqindja më e lartë e përdorimit të burimeve të pavarura të informacionit (17% e atyre që edhe pse kanë kërkuar, nuk kanë mundur të gjejnë oferta të tjera dhe 14% e atyre që kanë shqyrtuar disa oferta nga kompani të ndryshme). Niveli i njohurive financiare duket se ndikon në mënyrë të zhdrejtë në përdorimin e burimeve të pavarura. Ata me njohuri të ulëta duket se përdorin më shumë burime të pavarura informacioni (12%). Ndërkohë, analiza sipas vetëvlerësimit tregon se mes tyre ekziston një marrëdhënie e drejtë, ata që i vlerësojnë si të larta njohuritë e tyre financiare, përdorin më tepër burime të pavarura informacioni (15%).

Hapësirë informuese 5: Besueshmëria dhe rëndësia e sigorisë së informacionit financiar

Dy çështje të tjera me rëndësi që lidhen me sjelljen gjatë zgjedhjes dhe përdorimit të produkteve financiare e bankare, janë edhe kujdesi në përzgjedhjen e burimit të këshillave financiare, si dhe në përdorimin e ruajtjen e të dhënave financiare personale. Për të mbledhur informacion mbi këto çështje, të intervistuarit janë pyetur nëse, në dy vitet e fundit: “kanë pranuar këshilla për të investuar në një produkt financiar, që më vonë zbuluan të ishte i pavlerë apo mashtrim (për shembull skemë piramidale)”; “u ka ndodhur të japin informacion financiar nëpërmjet e-mailit apo telefonit, dikujt që më vonë zbuluan të ishte person i paautorizuar”; dhe “kanë zbuluar

Grafik 42. Besueshmëria dhe siguria e informacionit



Burimi: Llogaritje të autorëve.

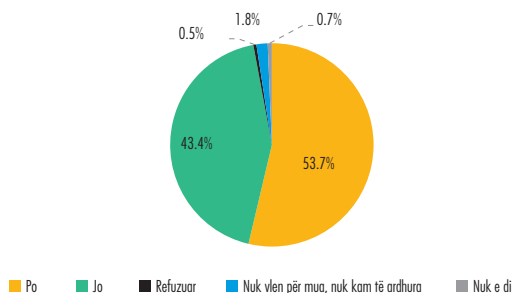
se dikush ka përdorur llogarinë e tyre për të paguar të mira apo shërbime pa miratimin e tyre”.

Të dhënat e pasqyruara në Grafikon 42 tregojnë se të intervistuarit kanë qenë shumë pak të ekspozuar ndaj këshillave mashtruese për të investuar apo ndaj shkëlqes së sigurisë së të dhënave personale financiare. Kështu, vetëm 3% e tyre pohojnë se kanë pranuar këshilla për të investuar në një produkt financiar zbuluan të ishte i pavlerë apo mashtrim, ndërsa më pak se 1% u kanë dhënë gabimisht informacion financiar personave të paautorizuar apo kanë zbuluar që dikush ka përdorur llogarinë e tyre për të paguar të mira dhe shërbime, pa miratimin e tyre paraprak. Këto përqindje dëshmojnë për sjellje shumë kujdesshme të individëve sa i përket investimeve dhe ruajtjes së sigurisë së të dhënave personale financiare, gjatë dy viteve të fundit.

4.8 Sjellja përballë mosmbulimit të shpenzimeve nga të ardhurat

Përveç pyetjeve të drejtpërdrejta që synojnë të matin sjelljen kursimtare të të intervistuarve, buxhetimin, planifikimin dhe kreditimin për të mbuluar shpenzimet e përditshme, pyetësi i përdorur për këtë vrojtim përmban edhe dy pyetje shtesë, të cilat synojnë t'i matin

Grafik 43. Në 12 muajt e fundit, a ju ka ndodhur që me të ardhurat në dispozicion të mos ia dilni të mbuloni shpenzimet mujore?

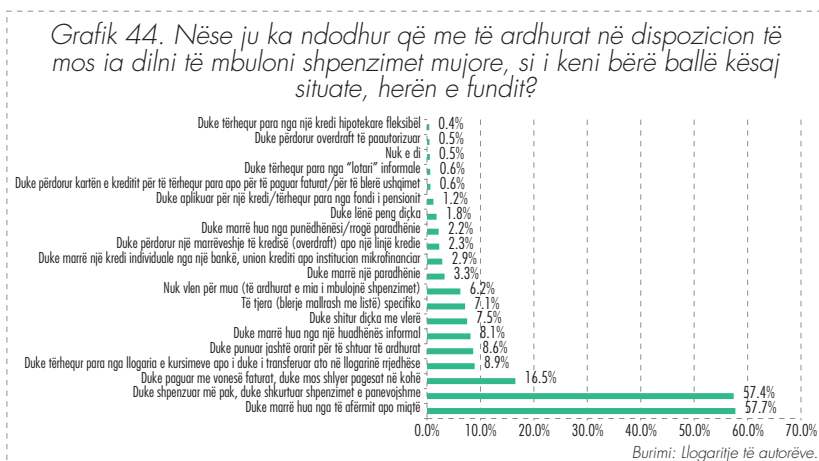


Burimi: Llogaritje të autorëve.

tërthorazi këta tregues. Kështu, përmes përgjigjeve të përfuturara për pyetjen “Në 12 muajt e fundit, a ju ka ndodhur që me të ardhurat në dispozicion të mos ia dilni të mbuloni shpenzimet mujore?”, mund hedhim dritë mbi aftësitë buxhetuese dhe menaxhimin e financave nga ana e të intervistuarve.

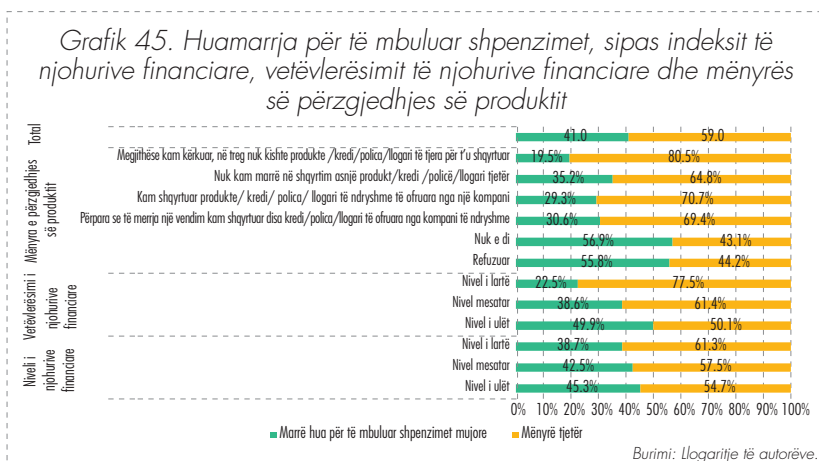
Sipas të dhënave të paraqitura në Grafikon 43, vetëm 43% të të intervistuarve nuk u ka ndodhur të mos mbulojnë shpenzimet me të ardhurat e tyre mujore, gjatë vitit të kaluar, duke dëshmuar kështu aftësi të mira buxhetuese dhe menaxhuese.

Ndërsa përmes pyetjes së dytë, “Nëse ju ka ndodhur, si keni vepruar për të përballuar situatën, herën e fundit?” synojmë të zbulojmë nëse të gjendur në një situatë të tillë, a kanë qenë në gjendje t’i bëjnë ballë pa marrë hua, duke dëshmuar kështu që kanë buxhetuar dhe planifikuar siç duhet për t’i bërë ballë vështirësive financiare. Në Grafikon 44 paraqiten të radhitura sipas përqindjes përgjigjet për pyetjen e mësipërme.



Siç shihet në grafik, mënyra më e përdorur për të përballuar shpenzimet mujore, kur të ardhurat nuk i mbulojnë ato, është marrja hua nga të afërmit apo miqtë (58%), e shpjeguar kjo nga marrëdhëniet ende shumë të ngushta familjare në vendin tonë. Thuajse të njëjtën përqindje përgjigjesh pozitive ka marrë edhe alternativa “duke shpenzuar më pak, duke shkurtuar shpenzimet” (57%), një

mënyrë kjo për t'i bërë ballë situatës pa marrë hua. Ndërkohë që alternativat e tjera janë përdorur relativisht pak. Alternativa e dytë në listë, që përbën një formë huamarrjeje, është "duke marrë hua nga një huadhënës informal", me 8% dhe burimet formale të huamarrjes si kredia individuale nga banka apo overdafti janë përdorur nga vetëm 3% dhe 2% e të intervistuarve, respektivisht.



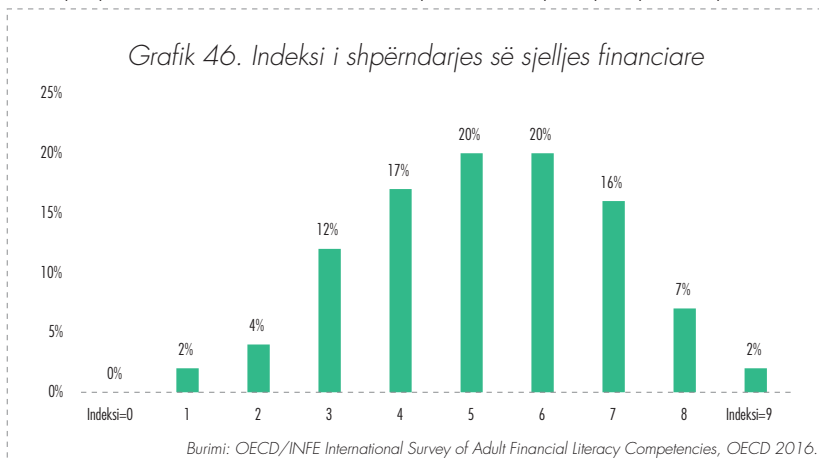
Në Grafikon 45, të dhënat e mbledhura mbi mënyrën se si të intervistuarit i kanë bërë ballë mosmbulimit të shpenzimeve mujore nga të ardhurat janë grupuar sipas natyrës kredituese apo jokredituese, dhe më pas janë analizuar sipas nivelit të njohurive financiare, nivelit të vetëvlerësuar të këtyre njohurive, si dhe mënyrës së përzgjedhjes së produktit të fundit financiar që zotërojnë. Nga totali i atyre që deklarojnë se janë gjendur në një situatë pamundësie për të mbuluar shpenzimet, 41% shprehen se kanë marrë hua për të mbuluar shpenzimet mujore, kundrejt 59% që kanë zgjedhur forma alternative. Siç mund të vihet re, përqindja e të intervistuarve me nivel të lartë njohurish financiare që kanë përdorur një formë huamarrjeje për të përballuar një periudhë të vështirë financiare (39%) është më e vogël se përqindja e atyre me nivel të ulët njohurish financiare (45%) të gjendur në të njëjtën situatë. Në përgjithësi, vihet re sa më i lartë niveli i njohurive financiare, aq më i ulët përdorimi i formave të huamarrjes për të mbuluar shpenzimet mujore. E njëjta marrëdhënie vihet re edhe për nivelin e vetëvlerësuar të njohurive financiare. Interesant është fakti që kur analizojmë huamarrjen sipas

mënyrës së përzgjedhjes së produktit financiar, rezulton se individët që nuk kanë shqyrtuar mirë tregun për përzgjedhjen e produktit janë mbështetur më shumë në forma huaje për të përballuar shpenzimet mujore në rastet kur të ardhurat e tyre nuk i mbulonin ato (35%)¹⁷.

4.9 Indeksi i sjelljes financiare

Sipas metodologjisë së përdorur për vrojtimin e vitit 2015, indeksi i sjelljes financiare është krijuar duke përpunuar përgjigjet e sakta të dhëna nga secili i intervistuar për pyetjet e përdorura për matjen e sjelljes financiare, të trajtuara në thellësi në nënseksionet pararendëse.¹⁸ Pra, numërohen sjelljet e duhura ose të matura të rezultuara për këto pyetje, duke e bërë indeksin të marrë vlera nga 0 në 9. Kjo shifër pasqyron edhe peshën e sjelljes financiare krahasuar me dy përbërëset e tjera të kulturës financiare (vlerë maksimale 7 për indeksin e njohurive financiare dhe vlerë maksimale 5 për atë të qëndrimeve), duke dëshmuar kështu për rëndësinë e këtij treguesi, ndryshimi dhe përmirësimi i të cilit është edhe synimi fundor i çdo përpjekjeje edukative në këtë lëmë.

Në Grafikon 46 paraqitet shpërndarja e përgjigjeve të individëve me sjellje financiare të matur, e shprehur në përqindje ndaj totalit të



¹⁷ Më shumë informacion mbi huamarrjen për të përballuar mosmbulimin e shpenzimeve nga të ardhurat, sipas karakteristikave demografike, gjeni në Tabelën 12 në aneks.

¹⁸ Informacioni i plotë për krijimin e këtij indeksi gjendet në: "OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies", OECD 2016.

kampionit të vrojtuar. Siç mund të shihet, në kolonën e parë majtas pasqyrohet përqindja e individëve me asnjë sjellje të duhur, ndërsa në atë djathtas përqindja e individëve me sjellje të duhur në të gjitha çështjet e përdorura për ndërtimin e indeksit.

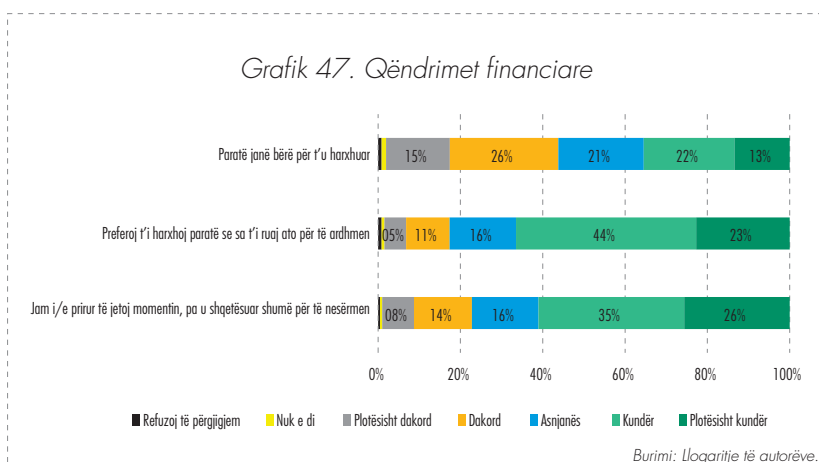
Sipas "OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies" rezultati minimal i synuar për t'u klasifikuar si i kulturuar financiarisht është të paktën 6 përgjigje të duhura nga 9 të mundshme. Kështu, nga të dhënat e mbledhura në Shqipëri, rezulton se, të vlerësuar nga sjellja financiare e raportuar, vetëm 45% e kampionit përfshihet në kategorinë e sipërpërmendur, duke nxjerrë në pah nevojën për adresimin e sjelljeve të gabuara financiare të pjesës tjetër të shqiptarëve.

5. QËNDRIMET FINANCIARE

Nisur nga përkufizimi i kulturës financiare, bashkë me njohuritë dhe sjelljet, aftësitë financiare janë elementi i tretë përbërës i saj. Ato janë të rëndësishme, pasi përtej njohjes dhe sjelljes së duhur financiare, nevojitet edhe një qëndrim largpamës për të ndikuar marrjen e një vendimi apo përcaktimin e objektivave afatgjata, me qëllim arritjen e një mirëqenieje financiare personale. Analiza e qëndrimeve të individëve hedh dritë mbi prirjet e tyre për të shpenzuar apo për të kursyer, për të menduar më tepër për të tashmen apo për të ardhmen, duke dëshmuar gjasat e tyre për të përmirësuar qëndrueshmërinë financiare dhe mirëqenien personale në të ardhmen.

5.1 Qëndrimet kundrejt kursimit për të ardhmen, objektivave afatgjatë dhe ndërmarrjes së rreziqeve financiare

Në anketën tonë, sipas udhëzimeve të OECD/INFE, qëndrimet financiare maten përmes 3 pyetjeve, të cilat synojnë të analizojnë shkallën e dakordësisë me 3 pohime, që lidhen me shpenzimin e parave dhe planifikimin për të ardhmen (Grafik 47).

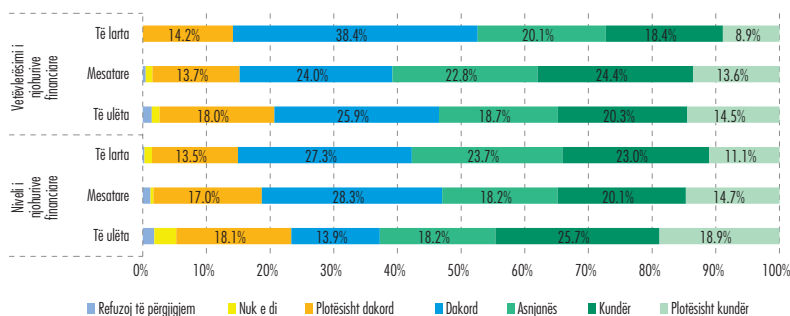


Pohimi i parë që vlerëson qëndrimet financiare të të anketuarit, citon: “Paratë janë bërë për t’u harxhuar”. Të vendosur përballë këtij pohimi, më shumë se 1 në 3 individë (36%) shprehet kundër ose plotësisht kundër, kundrejt 42% që shprehen dakord ose plotësisht dakord, duke dëshmuar mbizotërimin e lehtë të një qëndrimi shpenzues të parave, kundrejt atij më kursimtar.

Pohimi i dytë vlerësues i qëndrimeve financiare, citon: “Preferoj t’i harxhoj paratë se sa t’i ruaj ato për të ardhmen”. Me gjithë karakterin e ngjashëm të pyetjes me atë të mëparshme, rezultatet ndryshojnë. Vetëm 16% e individëve shprehen më të gatshëm t’i shpenzojnë paratë, (dakord dhe plotësisht dakord), kundrejt 67% që shprehen më të kujdesshëm duke preferuar t’i ruajnë ato për të ardhmen (përgjigjet kundër ose plotësisht kundër). Për individët që shprehen të gatshëm që të harxhojnë paratë, ky qëndrim mund të shprehë stabilitet ekonomik, pra kursime apo investime të mjaftueshme, kontrata pune të sigurta etj. Ndërkohë që për pjesën më të madhe të popullatës, duket se kjo nuk është e vërtetë.

Pohimi i tretë citon “Jam i/e prirur të jetoj momentin, pa u shqetësuar shumë për të nesërmen”. Rezultatet e kësaj pyetjeje tregojnë se vetëm 22% e individëve janë dakord ose plotësisht dakord me prirjen për të jetuar momentin, kundrejt 61% të individëve, të cilët prirën të shqetësohen më tepër për të ardhmen, duke dëshmuar kështu një qëndrim më afatgjatë.

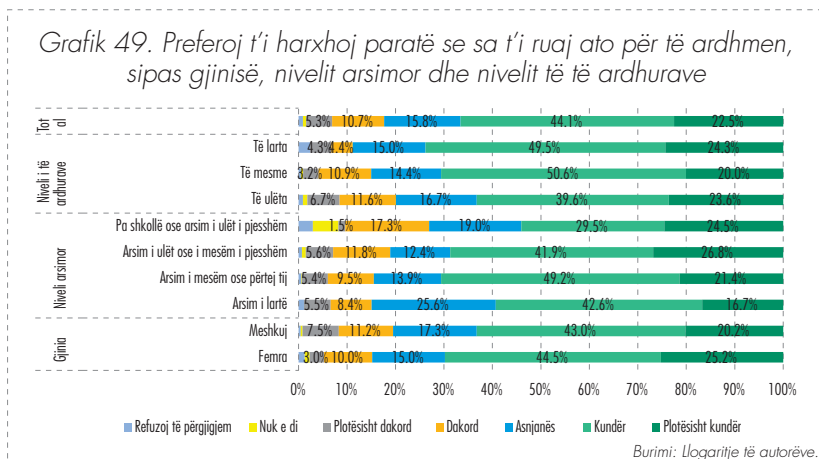
Grafik 48. Paratë janë bërë për t’u harxhuar, sipas nivelit të njohurive financiare dhe vetëvlerësimit të tyre nga individët



Burimi: Llogaritje të autorëve.

Pohimi i parë i qëndrimeve financiare (Paratë janë bërë për t'u harxhuar), i analizuar sipas nivelit të njohurive financiare dhe vetëvlerësimit të tyre nga individët tregon se njohuritë financiare qëndrojnë në raport të zhdrejtë me prirjen për t'i harxhuar paratë. Kështu, tregohen të kujdesshëm në shpenzimin e parave, duke u përgjigjur kundër ose plotësisht kundër pohimit: 45% e individëve me njohuri të ulëta, 35% e atyre me njohuri të mesme dhe 34% e atyre me njohuri të larta, ndërkohë që 24% e individëve me njohuri të larta shprehen asnjans. Nga ana tjetër, vetëvlerësimi i njohurive financiare duket se nuk është përcaktues i ndonjë trendi të qëndrimit lidhur me këtë pyetje.¹⁹

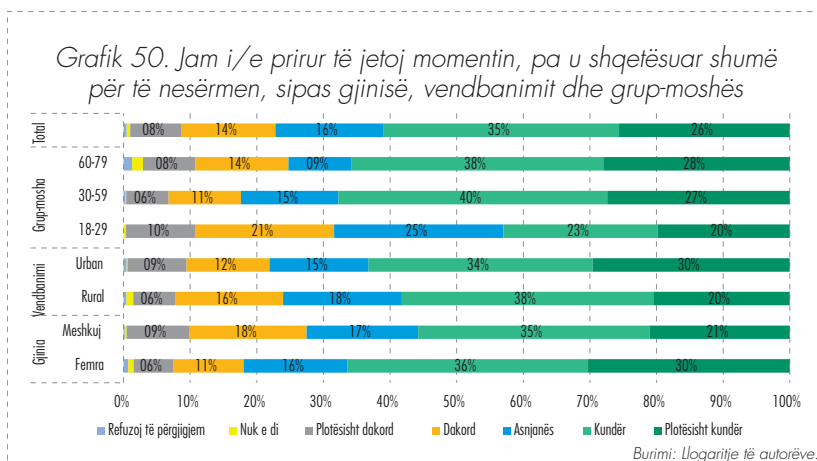
Grafik 49. Preferoj t'i harxhoj paratë se sa t'i ruaj ato për të ardhmen, sipas gjinisë, nivelit arsimor dhe nivelit të të ardhurave



Pohimi i dytë (Preferoj t'i harxhoj paratë se sa t'i ruaj ato për të ardhmen), i analizuar sipas gjinisë, nivelit arsimor dhe nivelit të të ardhurave (Grafik 49) paraqet femrat me një qëndrim më të kujdesshëm (70% e tyre shprehen kundër ose plotësisht kundër preferencës për shpenzimin e parave dhe vetëm 13% që shprehen dakord ose plotësisht dakord), kundrejt meshkujve (63% e tyre që shprehen kundër ose plotësisht kundër preferencës për shpenzim dhe 19% që shprehen dakord ose plotësisht dakord). Niveli arsimor ndikon në mënyrë të zhdrejtë tek qëndrimi për shpenzimin kundrejt ruajtjes së parave për të ardhmen. Vetëm 14% e të anketuarve me arsim të lartë ose përtej, 15% e atyre me arsim të mesëm, 17%

¹⁹ Më shumë informacion mbi qëndrimet ndaj pohimit "Paratë janë bërë për t'u harxhuar", gjeni në Tabelën 13 në aneks.

e atyre me arsim të ulët ose të mesëm të pjesshëm dhe 19% e atyre pa shkollë ose me arsim të ulët të pjesshëm shprehen dakord ose plotësisht dakord me pohimin. I njëjti trend vihet re edhe në analizën e këtij qëndrimi sipas nivelit të të ardhurave. Me rritjen e nivelit të të ardhurave, individët tregohen më të kujdesshëm në shpenzimin e parave dhe preferojnë t'i ruajnë ato për të ardhmen (shprehen kundër ose plotësisht kundër, 63% e individëve me të ardhura të ulëta, 71% e atyre me të ardhura të mesme dhe 74% e atyre me të ardhura të larta).²⁰



Pohimi i tretë i qëndrimeve financiare (Jam i/e prirur të jetoj momentin, pa u shqetësuar shumë për të nesërmen) është analizuar sipas gjinisë, vendbanimit dhe grup-moshës (Grafiku 50). Edhe nga përgjigjet e kësaj pyetjeje, femrat rezultojnë më të kujdesshme se meshkujt, duke menduar edhe për të nesërmen (66% e femrave, kundrejt 56% e meshkujve shprehen kundër ose plotësisht kundër pohimit). Vendbanimi është një tjetër tregues që ndikon qëndrimet financiare. 58% e të anketuarve që jetojnë në një zonë rurale dhe 63% e atyre që jetojnë në një zonë urbane shprehen kundër ose plotësisht kundër pohimit, duke treguar se në shpenzimet e tyre kanë në vëmendje edhe të ardhmen. Nga ana tjetër, mosha e të anketuarit duket se ka një ndikim në formë U-je të përmbysur tek qëndrimet financiare, ku individët e moshës 30-59 vjeç shfaqin

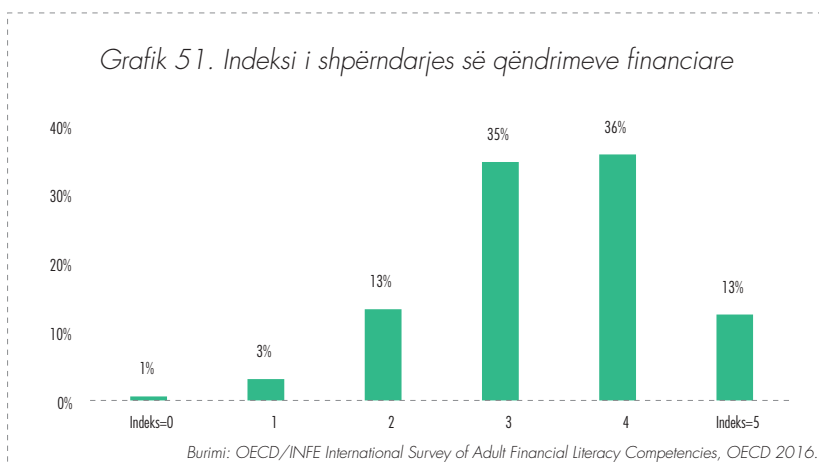
²⁰ Më shumë informacion mbi qëndrimet ndaj pohimit "Preferoj t'i harxhoj paratë se sa t'i ruaj ato për të ardhmen", gjeni në Tabelën 14 në aneks.

qëndrime më të kujdesshme, duke menduar më tepër për të ardhmen (68% e individëve të moshës 30-59 vjeç, kundrejt 43% të atyre 18-29 vjeç dhe 66% të atyre 60-79 vjeç shprehen kundër ose plotësisht kundër pohimit).²¹

5.2 Indeksi i qëndrimeve financiare

Ashtu si indekset e njohurive dhe të sjelljes, edhe indeksi i qëndrimeve financiare është krijuar sipas metodologjisë së OECD/INFE²², dhe mat preferencën e individëve për të shpenzuar apo të prirur për të jetuar momentin, kundrejt atyre më largpamës, që mendojnë për të ardhmen (shkalla e mosdakordësisë me pohimet). Indeksi llogaritet një mesatare të qëndrimeve dhe bazohet në shumatoren e përgjigjeve të dhëna për 3 pohimet e prezantuara në nënseksionin 5.1, duke i pjesëtuar ato më pas me 3. Në këtë mënyrë, indeksi merr vlera nga 1 në 5.

Grafiku 51 paraqet indeksin e shpërndarjes së qëndrimeve financiare. Sipas OECD-së, një person financiarisht i kulturuar duhet të ketë një vlerë indeksi mbi 3. Siç vërehet në grafik, në



²¹ Për më shumë informacion mbi qëndrimet ndaj pohimit "Jam i/e prirur të jetoj momentin, pa u shqetësuar shumë për të nesërmen", shih Tabelën 15 në aneks.

²² Informacioni i plotë për krijimin e këtij indeksi gjendet në: "OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies", OECD 2016.

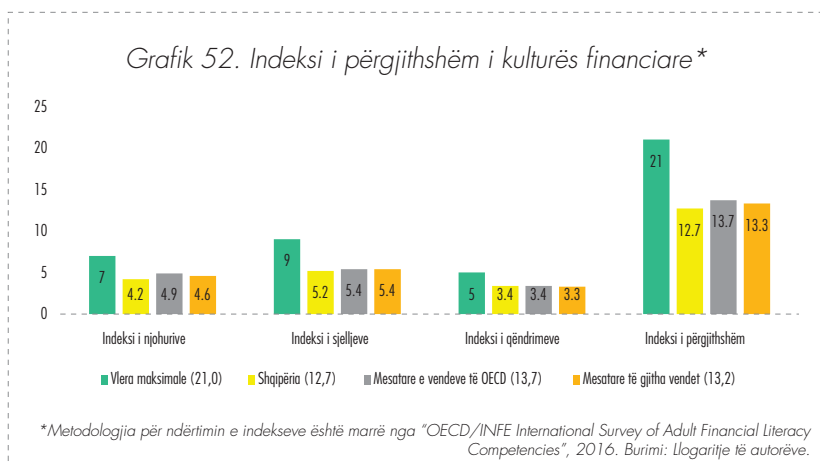
rastin e Shqipërisë, kësaj kategorie i përkasin afërsisht gjysma e të intervistuarve (49%).

Kështu, të dhënat e përmbledhura në tre indekset dëshmojnë për një performancë lehtësisht më të mirë të shqiptarëve në përbërësen e qëndrimeve financiare, krahasuar me atë të sjelljes (45% me sjellje të duhur financiare) dhe të njohurive (43% me njohuri të mira financiare), por ashtu si në këto të fundit, edhe në rastin e qëndrimeve ka mjaft hapësira për përmirësim të mëtejshëm.

6. KULTURA FINANCIARE: GJETJET KRYESORE DHE PËRFUNDIMET

6.1 Indeksi i përgjithshëm i kulturës financiare

Në Seksionet 3, 4 dhe 5, ndarë sipas tematikës, kemi parë të analizohen veçmas indekset e njohurive, sjelljeve dhe qëndrimeve financiare, nxjerrë nga mbledhja e përgjigjeve të sakta apo sjelljet dhe qëndrimet e matura. Ndërsa në grafikun më poshtë paraqiten të grupuara tre indekset si pjesë përbërëse të indeksit të përgjithshëm të kulturës financiare. Ky indeks i përgjithshëm s'është gjë tjetër veçse shuma e mesatareve të tre indekseve të sipërpërmendura, pra: njohurive financiare (vlerë maksimale 7); sjelljeve financiare (vlerë maksimale 9); dhe qëndrimeve financiare (vlerë maksimale 5); dhe merr vlera nga 0 në 21.



Siç shihet në grafik, rezultatet e vrojtimit dëshmojnë se vendi ynë ka një indeks të përgjithshëm të kulturës financiare në vlerën 12.7 nga 21 të mundshme, ose një pikë më poshtë mesatares së vendeve të OECD-së dhe 0,5 pikë poshtë mesatares së të gjitha vendeve që kanë marrë pjesë në këtë vrojtim, në vitin 2015. Këto diferencë vijin kryesisht si pasojë e diferencës në indeksin e njohurive, ndërkohë që niveli i indeksit të qëndrimeve të vendit

tonë është i njëjtë me atë të vendeve të OECD-së dhe ai i sjelljeve qëndron lehtësisht pak më poshtë mesatares së indeksit të vendeve të OECD-së dhe mesatares së të gjitha vendeve.

6.2 Gjetjet kryesore të vrojtimit, si dhe diferencat në nivelin e kulturës financiare për vitet 2011-2015

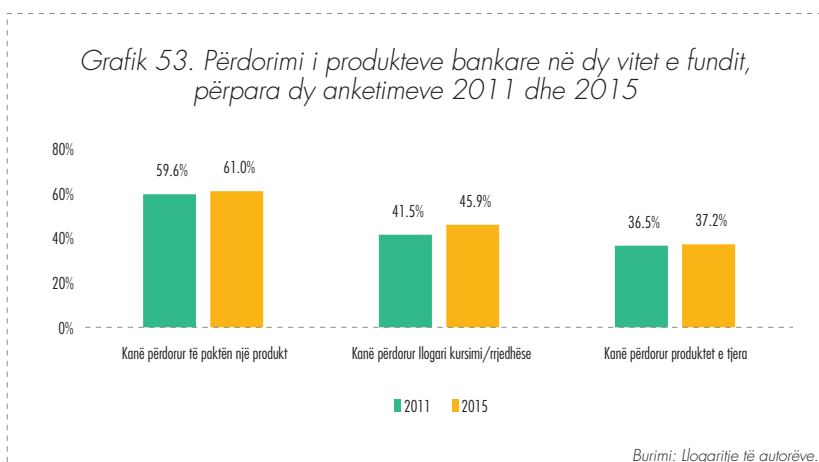
Pas vrojtimit të vitit 2011, ky është hapi i dytë i hedhur në përpjekjen e institucionit tonë për të mbledhur dhe publikuar të dhëna të krahasueshme mbi kulturën financiare të popullatës. Në këtë seksion paraqitet një analizë krahasuese e të dhënave mes dy periudhave: verë 2011 (Ceca K., Koleniço A., Isaku E., Haxhimusaj B., 2014) dhe verë 2015. Sipas çështjes që adresojnë si dhe siç sugjeron metodologjia e OECD/INFE, të dhënat e përfuara në përgjigje të pyetjeve të anketës janë shqyrtuar veçmas sipas karakteristikave socio-demografike dhe janë paraqitur të grupuara në katër kapituj: përfshirja financiare (Seksioni 2); njohuritë financiare (Seksioni 3); sjelljet financiare (Seksioni 4); si dhe qëndrimet financiare (Seksioni 5).

Përfshirja financiare, 2015

Të dhënat e përfuara për pyetjet që masin përfshirjen financiare, trajtuar në Seksionin 2, tregojnë se shqiptarët nuk janë shumë të përfshirë financiarisht. Kështu:

- 14% e individëve nuk kanë dëgjuar ndonjëherë për llogarinë rrjedhëse dhe atë të kursimit, të dyja këto produkte bankare bazë, me përdorim të gjerë e që ofrojnë akses në produkte dhe shërbime të tjera;
- llogaria rrjedhëse njihet nga 58% e individëve dhe vetëm 51% e këtyre e zotërojnë atë. Ndërsa sa i përket llogarisë së kursimit, kjo shifër bie në 30% nga 79% që e njohin produktin;
- produkti më pak i njohur është kredia mikrofinanciare (17%), ndërsa produkti më pak i përdorur janë bonot e thesarit (1%);
- përqindjet e përdorimit të llogarisë rrjedhëse dhe asaj të kursimit në kohën e kryerjes së anketimit (përkatesisht 51% dhe 30%) janë më të ulëta se sa kanë qenë në dy vitet e fundit - 56% dhe 35% për secilin nga këto dy produkte respektivisht.

Kur të dhënat i analizojmë sipas karakteristikave socio-demografike, vihet re se njohja e produkteve është në raport të drejtë me nivelin e arsimit dhe nivelin e të ardhurave mujore familjare, si dhe në raport të zhdrejtë me moshën e të intervistuarve. Të njëjtat marrëdhënie ekzistojnë edhe për përdorimin e produkteve, ku diferenca të thella rritëse (mbi 25%) vihen re në përdorimin e këtyre dy produkteve mes individëve me të ardhura të ulëta, të mesme dhe të larta. Përgjigjet e tre pyetjeve që testojnë përfshirjen financiare, nuk dëshmojnë për diferenca të rëndësishme mes femrave dhe meshkujve, me gjithë një epërsi të lehtë të këtyre të fundit.



Nga krahasimi i të dhënave të vjela mbi përfshirjen financiare në dy vjetimet, 2011 dhe 2015, rezulton se përdorimi i produkteve në dy vitet e fundit përpara anketimit, ka pasur një rritje të lehtë në vitin 2015, shënuar kryesisht në përdorimin e llogarisë rrjedhëse/ të kursimit, nga 42% në 46% (Grafik 53). Megjithatë, trendi i matur mes dy vjetimeve është lehtësisht pozitiv, niveli i përfshirjes financiare në vendin tonë mbetet i ulët, dhe adresimi efektiv i tij përbën ende një sfidë për politikëbërësit.

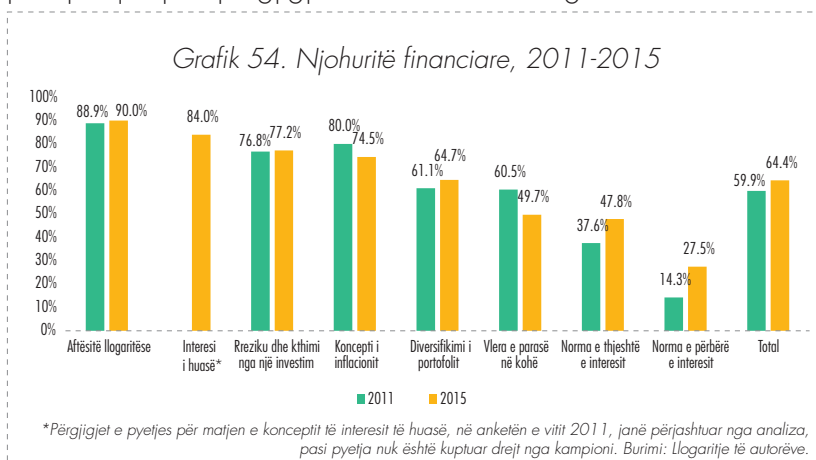
Njohuritë financiare, 2015

Kriteri i parë i përdorur për matjen e kulturës financiare të individëve është ai i njohurive financiare, zbërthyer në zotërimin e koncepteve bazë dhe përdorimin e aftësive llogaritëse lidhur me

financat. Rezultatet e përfuara nga pyetjet e seksionit 3, tregojnë se shqiptarët nuk zotërojnë njohuri mjaft të mira financiare. Më në detaj:

- mbi 90% e të intervistuarve janë të aftë të kryejnë një pjesëtim të thjeshtë me mend;
- vetëm gjysma e të anketuarve dinë të llogarisin një normë të thjeshtë interesi, ndërkohë që ¼ gabojnë në përgjigje dhe ¼ e mbetur nuk dinë si të përgjigjen;
- vetëm 29% e tyre i përgjigjen saktë pyetjes mbi interesin e përbërë, ndërkohë që gjysma japin përgjigje të gabuar;
- vetëm 52% e të intervistuarve përgjigjen saktë ndaj pyetjes që teston njohjen e vlerës së parasë në kohë;
- 89% e të intervistuarve e njohin interesin e huasë;
- 78% e tyre njohin dhe kuptojnë marrëdhënien që ekziston mes rrezikut dhe kthimit nga një investim;
- 71% e njohin konceptin e inflacionit dhe efektin e tij mbi koston e jetesës;
- ndërsa, vetëm 66% e tyre i janë përgjigjur saktë pyetjes mbi marrëdhënien mes riskut dhe diversifikimit të portofolit.

Analiza e përgjigjeve përftuar për pyetjet që matin njohuritë financiare, sipas karakteristikave socio-demografike, nxjerr në pah që nuk ekzistojnë diferenca në njohuritë financiare të meshkujve dhe femrave. Ndërsa vendbanimi duket se e ndikon këtë tregues, pasi përqindja e përgjigjeve të sakta dhënë nga individët në zonat



rurale është vetëm 38%, krahasuar me 54% të atyre që jetojnë në zona urbane. Niveli i njohurive financiare është në raport të zhdrejtë me moshën, dhe në përputhje me pritshmëritë, në raport të drejtë me nivelin arsimor të të intervistuarve.

Krahasimi i të dhënave mbi njohuritë financiare të të intervistuarve të mbledhura me distancë kohore 4-vjeçare (Grafik 54) nxjerr në pah një rritje prej 4% të nivelit të përgjithshëm të përgjigjeve të sakta. Përmirësim i veçantë vihet re në nivelin e njohjes së normës së thjeshtë dhe asaj të përbërë të interesit, përkatësisht me 10% dhe 14% më shumë përgjigje të sakta, me gjasë e ndikuar nga rritja e marrëdhënies së individëve me bankat. Në të kundërt, njohja e konceptit të inflacionit dhe ajo e vlerës së parasë në kohë, kanë shënuar rënie me respektivisht 5% dhe 11%, nga viti 2011 në 2015, rënie kjo që përbën nxitje për më shumë vëmendje në informimin e publikut mbi to.

Sjelljet financiare, 2015

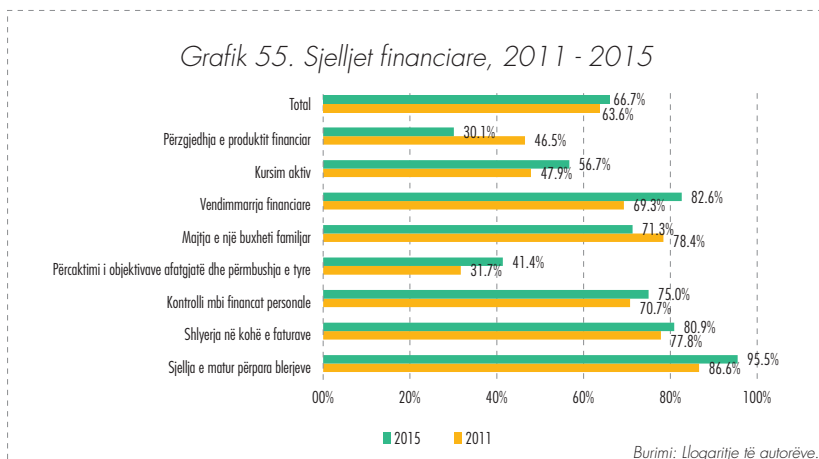
Për të matur përbërësen e dytë dhe më të rëndësishme të kulturës financiare, vrojtimi vjel informacion mbi sjelljen e të intervistuarve sa i takon administrimit të parave dhe buxhetimit, shlyerjes së detyrimeve në kohën e duhur dhe përcaktimit dhe ndjekjes së objektivave financiarë afatgjatë. Përfundimet e analizës së të dhënave mbi sjelljen e raportuar të kampionit tregojnë se përgjithësisht shqiptarët kanë sjellje të matur financiare. Më në detaj:

- 95% e të intervistuarve marrin në shqyrtim nëse janë në gjendje ta përballojnë një shpenzim, përpara se ta kryejnë atë;
- 81% e tyre i paguajnë faturat në kohë;
- 75% e të anketuarve deklarojnë se kujdesen personalisht dhe në mënyrë të vazhdueshme për marrëdhëniet e tyre financiare;
- vetëm 41% shprehen dakord me vendosjen e objektivave financiarë afatgjatë dhe përpiqen t'i përmbushin ato, ndërsa 28% nuk e bëjnë këtë;
- 71% e të intervistuarve pohojnë se mbajnë një buxhet familjar, njëkohësisht përfshirja e individit të anketuar në vendimarrjen financiare të përditshme të familjes rezultoi e lartë, në nivelin 83%;

- vetëm 44% e të intervistuarve kanë objektiva financiare afatgjatë dhe objektivat më të rëndësishëm variojnë nga shkollimi i vetes (30%) apo i fëmijëve (19%), tek mbulimi i shpenzimeve të dasmës apo i udhëtimeve (me nga 1%);
- vetëm 45% e të intervistuarve kursejnë në mënyrë aktive dhe 29% mund të përballen me një shpenzim të lartë (sa të ardhurat mujore) pa marrë borxh apo ndihmë nga miqtë dhe familjarët;
- 27% e të intervistuarve mendojnë se kanë krijuar një plan të mirë pensioni, ndërsa 16% shprehen se nuk kanë një të tillë; 67% shprehen se pensioni i tyre do të mbulohet nga skema publike e pensionit, ndërkohë që 18% nuk e dinë se si do të financohet ai;
- vetëm 30% e kampionit shprehet se ka shqyrtuar produkte të ndryshme të ofruara në tregun financiar (janë përpjekur të analizojnë disa produkte nga kompani të ndryshme megjithëse mund të mos kenë gjetur oferta të tjera); në të kundërt, 34% shprehen se nuk kanë marrë në shqyrtim asnjë ofertë tjetër;
- vetëm 1 në 10 individë është ndikuar nga burime të pavarura informacioni për përzgjedhjen e produktit financiar;
- vetëm 3% kanë pranuar këshilla për të investuar në produkte financiare mashtruese, dhe më pak se 1% i kanë dhënë informacion financiar personave të paautorizuar apo llogaritë e tyre janë përdorur pa miratimin e tyre;
- 54% të të intervistuarve u ka ndodhur të mos mbulojnë shpenzimet me të ardhurat e tyre mujore, gjatë vitit të kaluar, dhe 41% e tyre shprehen se kanë marrë hua për të dalë nga kjo situatë.

Numri i lartë i pyetjeve që mbledhin informacion mbi sjelljen e të intervistuarve karshi çështjeve financiare siguron sasi dhe shumëllojshmëri të dhënash nga kampioni mbi këtë përbërëse të kulturës financiare, të analizueshme sipas ndarjeve socio-demografike. Në përgjithësi, të dhënat dëshmojnë për sjellje lehtësisht më të kujdesshme financiare të: (i) të intervistuarve femra - kryesisht karshi blerjeve të kujdesshme, shlyerjes në kohë të faturave, buxhetimit, pjesëmarrjes në vendimmarrje financiare dhe vendosjes së objektivave financiare - dhe (ii) të intervistuarve të grup-moshës 18-29 vjeç – të cilët demonstrojnë sjellje të duhur karshi buxhetimit, të kursyerit aktiv, përpjekjes për të përzgjedhur produktin bankar më

të mirë në treg, informimit nga burime të pavarura lidhur me këtë produkt, si dhe mospërdorimit të huasë për të mbuluar shpenzimet e përditshme.



Siç mund të shihet në grafikun 55, sjellja karshi çështjeve të parasë e raportuar në vrojtimin e vitit 2015 rezultojnë të jetë më e përshtatshme se ajo e 4 viteve më parë, sidomos sa i përket kursimit aktiv (9% rritje), përfshirjes në vendimmarrjen financiare të familjes (14% rritje), përcaktimit dhe ndjekjes së objektivave financiarë afatgjatë (9%), si dhe sjelljes së matur përpara blerjeve (9% rritje). Pavarësisht këtij përmirësimi të përgjithshëm, vihet re një ulje e përqindjes së individëve që mbajnë buxhet familjar dhe atyre që studiojnë tregun për përzgjedhjen e produktit të duhur financiar – që të dyja këto çështje tepër të rëndësishme, drejt të cilave duhet të gravitojnë përpjekjet tona për përmirësimin e sjelljes financiare në veçanti, dhe të kulturës financiare në përgjithësi.

Qëndrimet financiare, 2015

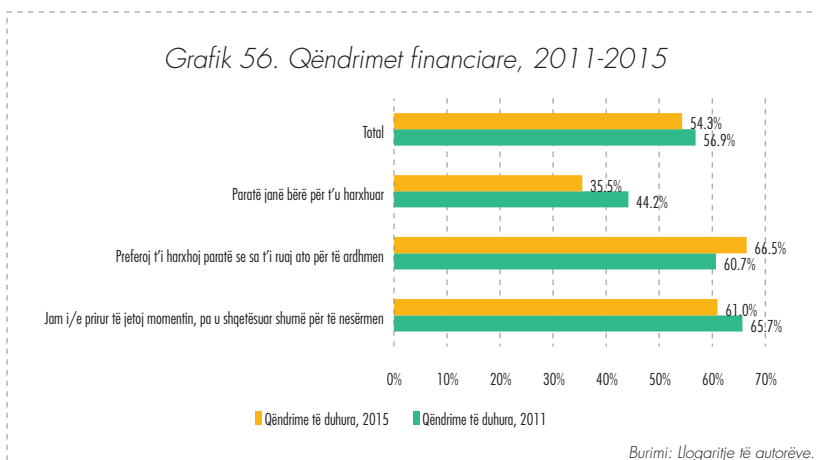
Të dhënat mbi përbërësen e tretë të kulturës financiare, atë të qëndrimeve financiare të të intervistuarve, janë përfutur duke përdorur tre pyetje, të ndërtuara për të vjelë informacion sa më të saktë mbi prirjet e tyre sa i përket marrëdhënies me paranë. Këto prirje apo qëndrime – me të cilat nënkuptojmë mënyrën sesi

individët mendojnë mbi financat, si ndihen apo përqasjen e tyre - shërbejnë për të zbërthyer më tej sjelljet e tashme apo të ardhme të individëve.

Nga përpunimi i përgjigjeve të të intervistuarve për pyetjet që matin qëndrimet e tyre financiare, rezulton se:

- 42% e kampionit janë dakord ose plotësisht dakord me pohimin "Paratë janë bërë për t'u harxhuar", kundrejt vetëm 1 në 3 individë (36%) që shprehen kundër ose plotësisht kundër tij;
- vetëm 16% e individëve shprehen më të gatshëm t'i shpenzojnë paratë, (dakord dhe plotësisht dakord me pohimin "Preferoj t'i harxhoj paratë se sa t'i ruaj ato për të ardhmen"), kundrejt 67% që shprehen se preferojnë t'i ruajnë ato për të ardhmen (kundër ose plotësisht kundër);
- vetëm 22% e individëve janë dakord ose plotësisht dakord me pohimin "Jam i/e prirur të jetoj momentin, pa u shqetësuar shumë për të nesërmen", kundrejt 61% të cilët prirën të shqetësohen më tepër për të ardhmen (kundër ose plotësisht kundër).

Rezultatet e përfuara mbi tre pohimet që synojnë të matin qëndrimet financiare të të intervistuarve, analizuar sipas karakteristikave demografike apo nivelit të njohurive financiare, tregojnë se ky i fundit është në marrëdhënie të zhdrejtë me prirjen për t'i harxhuar



paratë. Gjithashtu, në përgjithësi, të intervistuarit: (i) femra, (ii) individët e moshës 30-59 vjeç, (iii) banorët e zonave urbane si dhe (iv) ata me nivel të lartë të ardhurash familjare shprehen më të kujdesshëm ndaj parasë dhe më të prirur për t'u shqetësuar për të ardhmen.

Sa i përket zhvillimit të qëndrimeve financiare të shqiptarëve në harkun kohor 2011-2015, të dhënat e paraqitura në grafikun 56 dëshmojnë se përqindja e qëndrimeve të duhura ka pësuar rënie për pohimet "Paratë janë bërë për t'u harxhuar" dhe "Jam i prirur të jetoj momentin, pa u shqetësuar për të ardhmen", me respektivisht 8% dhe 5%, dhe rritje me 6% për pohimin "Preferoj t'i harxhoj paratë se sa t'i ruaj ato". Të treja këto pohime synojnë të masin qëndrimet e kujdeshme ose jo ndaj parasë dhe rezultatet e vrojtimit nxjerrin në pah një rënie të përgjithshme të përqindjes së qëndrimeve të duhura nga viti 2011 në atë 2015, që megjithëse e vogël (3%) tregojnë për një ndryshim në kohë në kahun e padëshiruar, që duhet marrë parasysh gjatë hartimit të politikave në të ardhmen.

6.3 Përfundime

Vrojtimi për matjen e nivelit të kulturës financiare të popullatës, i zhvilluar nga Banka e Shqipërisë sipas direktivave dhe metodologjisë së OECD/INFE, u krye në terren nga INSTAT-i në muajt korrik-gusht 2015. Pas vrojtimit të vitit 2011, ky është hapi i dytë i hedhur në përpjekjen e institucionit tonë për të mbledhur dhe publikuar të dhëna mbi këtë tregues, të krahasueshme në kohë dhe në hapësirë - brenda vendit dhe me vende të tjera.

Ndërsa krahasimi mes të dhënave të mbledhura nga vende të ndryshme që i janë nënshtruar pyetësorit është trajtuar gjerësisht në publikimin "OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies", 2016, punimi ynë studion më në detaj të dhënat e vitit 2015 në nivel vendi, si dhe ofron një analizë krahasuese mes dy periudhave: verë 2011 dhe verë 2015.

Kjo analizë e përgjithshme e rezultateve të vrojtimit, 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 (Ceca K., Koleniço A., Isaku E., Haxhimusaj B., 2014).

Megjithëse nuk janë pjesë përbërëse e drejtpërdrejtë e indeksit të kulturës financiare, **reguesit e përfshirjes financiare**, së bashku me nivelin e duhur të kulturës financiare, kanë qenë dhe mbeten faktorë me rëndësi të veçantë në fuqizimin e individëve dhe në përgjithësi për stabilitetin e sistemit financiar (OECD, 2016). Kjo vlen edhe më shumë për vende në zhvillim, me sisteme financiare e bankare moderne relativisht të reja dhe me akses të kufizuar të qytetarëve në to, siç është rasti i Shqipërisë. Grupet socio-demografike me përfshirje më të ulët janë të moshuarit, më pak të shkolluarit, banorët e zonave rurale dhe ata me të ardhura familjare të ulëta, ndërsa nuk raportohen diferenca mes meshkujve dhe femrave.

Të dhënat e mbledhura nga kampioni dëshmojnë se shqiptarët nuk janë shumë të përfshirë financiarisht. Megjithëse me një rritje prej 4% nga viti 2011, vetëm 46% e të intervistuarve raporton të ketë zotëruar dhe përdorur një llogari rrjedhëse apo kursimi në dy vitet e fundit. Duke lënë hapësirë për politika të mëtejshme për nxitjen e qasjes në produkte financiare e bankare.

Kriteri i parë i përdorur për matjen e kulturës financiare të individëve është ai i **njohurive financiare**, zbërthyer në përvetësimin e koncepteve bazë, si inflacioni apo norma e interesit, dhe përdorimin e aftësive llogaritëse lidhur me financat. Rezultatet e përftuara për matjen e nivelit të njohurive tregojnë se shqiptarët nuk zotërojnë njohuri mjaft të mira financiare, duke shënuar një nivel të përgjithshëm prej 64% përgjigjesh të sakta, duke pasur rezultate veçanërisht të dobëta në pyetjet mbi interesin e thjeshtë dhe atë të përbërë. Siç mund të pritej, grupet socio-demografike me njohuri më të mira financiare janë: banorët e zonave urbane; të rinjtë dhe individët me arsim të lartë; ndërkohë që nuk vihen re diferenca mes meshkujve dhe femrave.

Për të matur përbërësen e dytë dhe më të rëndësishme të kulturës financiare, **sjelljen financiarë**, vrojtimi vjel informacion mbi sjelljen

e të intervistuarve sa i takon administrimit të parave dhe buxhetimit, shlyerjes së detyrimeve në kohën e duhur dhe përcaktimit dhe ndjekjes së objektivave financiarë afatgjatë. Përfundimet e analizës së të dhënave mbi sjelljen e raportuar të kampionit tregojnë se përgjithësisht shqiptarët kanë sjellje të matur financiare. Grupet demografike me sjellje më të përshtatshme në çështjet e financave individuale dhe familjare rezultojnë të jenë femrat dhe të intervistuarit e grup-moshës 18-29 vjeç.

Duke pasqyruar rëndësinë e tyre, në pyetësinë e përdorur për vrojtimin e vitit 2015, pesha e pyetjeve që synojnë të mbledhin informacion mbi sjelljen e të intervistuarve karshi çështjeve financiare është shumë e madhe, gjë që siguron sasi dhe shumëllojshmëri të dhënash nga kampioni mbi këtë përbërëse të kulturës financiare, të analizueshme edhe sipas ndarjeve socio-demografike.

Të dhënat mbi përbërësen e tretë të kulturës financiare, atë të **qëndrimeve financiare** të të intervistuarve, janë përfutur duke përdorur tre pyetje, të ndërtuara për të vjelë informacion sa më të saktë mbi prirjet e tyre sa i përket financave. Këto prirje apo qëndrime – me të cilat nënkuptojmë mënyrën se si individët mendojnë mbi financat, si ndihen apo qasjen e tyre - shërbejnë për të zbërthyer më tej sjelljet e tashme apo të ardhme të individëve. Të dhënat mbi qëndrimet financiare dëshmojnë se në përgjithësi, qëndrime të duhura në çështje që i përkasin parasë, mbajnë veçanërisht: (i) femrat, (ii) individët e moshës 30-59 vjeç, (iii) banorët e zonave urbane si dhe (iv) ata me nivel të lartë të ardhurash.

Ashtu si përbërësja e njohurive financiare, edhe ajo e qëndrimeve financiare shërben për të hedhur dritë mbi arsyen e mundshme të sjelljeve të gabuara financiare. Me të njëjtin arsyetim, përmirësimet e njohurive dhe të qëndrimeve financiare do të sillnin përmirësim të sjelljes së individit karshi çështjeve të financave personale. Siç është trajtuar në mënyrë të shtjelluar në nënkapitullin 6.1, nga tre indekset përbërëse të kulturës financiare, rezultatet e indeksit të qëndrimeve, për Shqipërinë, janë më pozitive dhe në të njëjtin nivel me mesataren e vendeve të OECD-së, ndjekur nga indeksi i sjelljeve, i cili shfaq diferencë relativisht të vogël për poshtë krahasuar me mesataren e vendeve pjesëmarrëse në vrojtim. Ndërsa indeksi i

njohurive financiare në Shqipëri paraqitet dukshëm më i ulët se mesataret e këtyre dy grupeve, duke e bërë këtë përbërësen ku shqiptarët shfaqin më shumë mangësi dhe rrjedhimisht edhe atë ku duhet të fokusohet vëmendja dhe nismat për përmirësime të saj në të ardhmen.

REFERENCA

Banka Botërore, Grupi për Zhvillimin e Sistemeve të Pagesave, "Strategjia kombëtare për pagesat me vlerë të vogël në Shqipëri (2018-2023)", korrik 2017.

Buch, C.M., "Financial Literacy and Financial Inclusion: Priorities of the G20 German Presidency", 4th OECD/GFLEC Global policy research symposium to advance financial literacy: "Addressing the needs of youth", Deutsche Bundesbank, 2017.

Ceca K., Koleniço A., Isaku E., Haxhimusaj B., "Kultura financiare në Shqipëri: Rezultatet e vërtetimit për matjen e nivelit të njohurive financiare të popullatës, 2011", 2014, Banka e Shqipërisë.

di Salvatore A., Franceschi F., Neri A. and Zanichelli F., "Measuring the financial literacy of the adult population: the experience of Banca d'Italia", Occasional Papers, Number 435 – June 2018, Banca d'Italia.

Greimel-Fuhrmann B., Silgoner M. and Weber R., "Financial literacy gaps of the Austrian population", Monetary Policy & the Economy, 2015, issue 2, 35–51, Oesterreichische Nationalbank.

INFE, Guide to creating financial literacy scores and financial inclusion indicators using data from the OECD/INFE 2015 financial literacy survey, 13 September 2016.

Lusardi A., Mitchell O., "Financial literacy around the world: an overview", Cambridge University Press 2011.

OECD/INFE - High level principles on national strategies for financial education, August 2012.

OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies, OECD, 2016.

OECD/INFE Toolkit for measuring financial literacy and financial inclusion, March 2015.

Sejko G., Fjalë mbajtur në takimim përmblyllës të vitit 2018 të organizuar nga Shoqata Shqiptare e Bankave, 2018.
https://www.bankofalbania.org/Shtypi/Fjalime_intervista_artikuj/Fjalime/Fjala_e_Guvernatorit_Sejko_ne_takimin_permblylles_te_vitit_2018_te_organizuar_nga_Shoqata_Shqiptare_e_Bankave.html

Tabelë 1. Karakteristikat socio-demografike të zgjedhjes

Gjinia	Femër	49,6%
	Mashkull	50,4%
Moshë	18-29 vjeç	25,2%
	30-59 vjeç	51,7%
	60-79 vjeç	23,1%
	Refuzuar	0,1%
Niveli arsimor	Arsim i lartë	21,5%
	Arsim i mesëm i përgjithshëm/profesional (ose përtej tij)	35,1%
	Arsim i ulët ose i mesëm i pleshëm	37,0%
	Pa shkollë ose arsim i ulët i pleshëm	6,3%
	Refuzuar	0,2%
	I/e vetëpunësuar	20,4%
	I/e punësuar	20,8%
	Student/e ose praktikant/e	7,0%
Statusi i punësimit	Shërbëtor/e ose i/e papunë, jo në kërkim të punës	10,9%
	I/e papunë në kërkim të punës	20,0%
	I/e paditë për punë ose në pension	19,8%
	Tjetër	0,8%
	Refuzuar	2,8%
Niveli i të ardhurave familjore mujore	Nuk e di	0,9%
	Të ulëta	56,5%
	Të mesme	31,3%
	Të larta	8,5%
Vendbanimi	Rural	43,6%
	Urban	56,4%
	1 anëtar	6,9%
	2 anëtarë	20,9%
	3 anëtarë	15,3%
	4 anëtarë	29,0%
	5 anëtarë	15,9%
	6 anëtarë	7,6%
	7+	4,1%
Total		100,0

Burimi: Logaritje të autorëve.

Tabelë 2. Niveli arsimor i zgjedhjes sipas moshës dhe gjinisë

		Niveli arsimor				
		Arsim i lartë	Arsim i mesëm i përgjithshëm/ profesional (ose përtej tij)	Arsim i ulët ose i mesëm i pleshtëm	Po shkollë ose arsim i ulët i pleshtëm	Total
	18-29		42,2%	34,6%	23,2%	100,0%
Moshë	30-59	0,2%	16,1%	38,5%	42,2%	100,0%
	60-79		10,8%	28,1%	40,2%	100,0%
	Total	0,1%	21,5%	35,1%	37,0%	100,0%
Gjinia	Femra		23,0%	31,8%	37,3%	100,0%
	Meshkuj	0,3%	19,9%	38,5%	36,6%	100,0%
	Total	0,1%	21,5%	35,1%	37,0%	100,0%

Burimi: Llogaritje të autorëve.

Tabelë 3. Njohja e produkteve të tjera financiare, sipas karakteristikave socio-demografike²³

	Kredia hipotekare	Kredia konsumatore	Fondi i pensionit	Karta e kreditit	Kredia mikro-financiare	Sigurimi (shëndësor, jetë, pronë)	Bono thesari
Gjinia	Femra	48,2%	47,7%	47,8%	48,2%	43,6%	46,3%
	Meshkuj	51,8%	52,3%	52,2%	51,8%	56,4%	53,7%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Grupmosha	18-29	30,1%	31,4%	25,2%	35,0%	38,0%	28,6%
	30-59	53,4%	53,8%	51,9%	49,9%	50,6%	54,3%
	60-79	16,5%	14,7%	23,0%	15,1%	11,3%	17,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Refuzuar	4%	3%					
	Arsim i lartë	35,0%	32,4%	39,1%	37,6%	53,6%	29,2%
	Arsim i mesëm i përgjithshëm/professional (ose përtej tij)	37,6%	35,4%	31,0%	36,8%	25,8%	36,4%
Niveli arsimor	Arsim i ulët ose i mesëm i përshtëm	25,2%	28,5%	27,5%	24,5%	19,9%	32,0%
	Pa shkollë ose arsim i ulët i përshtëm	1,8%	3,4%	2,3%	1,1%	0,8%	2,3%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Refuzuar	3%	2%					
	I/e vetëpunësuar	17,1%	20,5%	16,3%	15,5%	23,1%	21,4%
	I/e punësuar	29,4%	25,8%	28,8%	30,5%	32,0%	26,1%
Statusi i punësimit	Student/i ose praktikant/i/e	9,2%	12,1%	10,1%	12,5%	14,7%	9,0%
	Shëpiak/i ose i/e papunë, jo në kërkim të punës	9,0%	9,0%	9,4%	9,8%	8,4%	9,8%
	I/e papunë në kërkim të punës	19,9%	20,7%	16,6%	19,0%	14,9%	19,7%
Statusi i punësimit	I/e paafitë për punë ose në pension	13,5%	11,3%	18,5%	11,8%	6,9%	13,3%
	Tjetër	1,6%	0,4%	0,3%	0,5%		0,6%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Refuzuar	3,1%	3,0%	3,0%	3,0%	1,4%	1,9%	2,2%
	Nuk e di	1,0%			1,3%	0,5%	0,2%
	Të ulëta	42,4%	45,6%	42,6%	40,7%	39,9%	50,6%
Niveli i të ardhurave	Të mesme	36,3%	38,6%	37,9%	40,5%	35,5%	35,2%
	Të larta	17,2%	12,7%	16,4%	14,6%	22,7%	12,1%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Vendi banimi	Rural	26,4%	35,1%	26,4%	27,4%	31,2%	35,9%
	Urban	73,6%	64,9%	73,6%	72,6%	68,8%	64,1%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

²³ Në interpretimin e rezultateve të njohjes së produkteve financiare, duhen mbajtur parasysh edhe peshat e nënkategorive demografike.

Tabelë 4. Zotërimi i produkteve të tjera financiare²⁴, sipas karakteristikave socio-demografike

	Kredia hipotekare	Kredia konsumatore	Kredia pensionit	Karta e kreditit	Kredia mikrofinanciare	Sigurimi (shëndësor, jetë, prona)	Bono thesari
Gjinia							
Femra	54,4%	49,3%	48,8%	56,8%	45,3%	42,4%	27,2%
Meshkuj	45,6%	50,7%	51,2%	43,2%	54,7%	57,6%	72,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
18-29	35,5%	18,1%	8,2%	31,4%	20,9%	21,5%	
30-59	58,1%	75,3%	30,9%	59,8%	74,8%	64,6%	41,4%
60-79	6,4%	6,6%	61,0%	8,8%	4,3%	13,9%	58,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Refuzuar	0%						
Asim i lartë	19,2%	42,6%	14,1%	58,4%	23,1%	23,3%	27,2%
Asim i mesëm i përgjithshëm/profesional (ose përtej tij)	53,5%	27,2%	42,9%	21,3%	23,3%	41,7%	52,2%
Asim i ulët ose i mesëm i pleshëm	27,3%	30,3%	37,1%	20,3%	53,6%	32,8%	20,7%
Pa shkollë ose asim i ulët i pjesëshëm			5,9%			2,2%	
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Refuzuar	0,0%						
I/e vetëpunësuar	13,0%	29,2%	6,2%	12,3%	44,7%	29,7%	81,7%
I/e punësuar	27,0%	28,1%	14,8%	52,4%	32,0%	31,4%	
Student/e ose praktikant/e	10,5%	10,5%	3,6%	16,4%		8,1%	
Shëpiak/e ose i/e papunë, jo në kërkim të punës	10,3%	14,0%	5,7%	9,5%		6,8%	
I/e papunë në kërkim të punës	33,0%	16,1%	14,5%	3,4%	23,3%	16,7%	
I/e pacaktë për punë ose në pension	6,1%	2,2%	55,1%	6,0%		7,3%	18,3%
Tjetër	0,0%						
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Refuzuar	2,6%	2,0%	2,9%	4,7%		0,7%	
Nuk e di						0,6%	
Të ulëta	49,2%	56,6%	61,9%	22,7%	65,2%	48,9%	20,7%
Të mesme	26,4%	21,5%	30,8%	42,2%	27,8%	35,7%	70,4%
Të larta	21,7%	19,9%	4,4%	30,3%	6,9%	14,1%	8,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Rural	16,2%	37,6%	30,6%	16,1%	69,3%	43,9%	41,4%
Urban	83,8%	62,4%	69,4%	83,9%	30,7%	56,1%	58,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Vend- bonimi							

²⁴ 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 mikro-financiare, sigurim, fond pensioni.

Tabelë 5. Përdorimi në dy vitet e fundit i produkteve të tjera financiare, sipas karakteristikave socio-demografike

	Kredita hipotekare	Kredita konsumatore	Kredita me Fondi i pensionit	Karta e kreditit	Kredita mikro-financiare	Sigurimi (shëndetëso, jetë, pronë)	Bono thesari
Femra	50,6%	51,1%	49,7%	55,2%	44,5%	42,9%	28,4%
Meshkuj	49,4%	48,9%	50,3%	44,8%	55,5%	57,1%	71,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
18-29	38,7%	20,5%	8,0%	32,8%	18,2%	23,1%	
30-59	55,9%	70,6%	32,0%	57,7%	78,0%	62,1%	55,4%
60-79	5,4%	8,9%	60,0%	9,5%	3,8%	14,8%	44,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Refuzuar							
Asim i lartë	22,9%	44,1%	13,9%	56,1%	25,1%	23,1%	28,4%
Asim i mesëm i përgjithshëm/profesional (ose përtej tij)	53,9%	29,3%	42,1%	26,6%	20,3%	39,5%	60,9%
Asim i ulët ose i mesëm i pleshëm	23,2%	26,7%	38,1%	17,3%	54,6%	35,0%	10,7%
Pa shkollë ose asim i ulët i pjeshëm			5,9%			2,4%	
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Refuzuar							
I/e vetëpunësuar	21,6%	24,9%	6,1%	13,4%	46,9%	30,5%	42,3%
I/e punësuar	27,5%	33,6%	14,6%	51,3%	27,9%	27,8%	28,6%
Student/e ose praktikant/e	8,9%	7,9%	3,5%	14,0%		8,8%	
Shëpiak/e ose i/e papunë, jo në kërkim të punës	8,8%	10,6%	7,3%	8,1%	4,9%	7,8%	
I/e papunë në kërkim të punës	28,1%	18,5%	14,3%	7,5%	20,3%	17,2%	19,7%
I/e paqafë për punë ose në pension	5,2%	4,5%	54,2%	5,8%		7,8%	9,4%
Tjetër							
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Refuzuar	4,4%	2,8%	4,5%	4,0%		0,6%	
Nuk e di						0,6%	
Të ulëta	41,8%	48,4%	60,8%	21,2%	69,6%	52,0%	30,4%
Të mesme	35,3%	30,7%	30,3%	47,7%	24,3%	34,3%	50,6%
Të larta	18,5%	18,1%	4,3%	27,1%	6,0%	12,5%	19,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Rural	22,2%	32,6%	31,8%	16,8%	60,5%	45,4%	55,3%
Urban	77,8%	67,4%	68,2%	83,2%	39,5%	54,6%	44,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Vendbanimi							

Tabelë 6. Zotërimi i produkteve të tjera financiare, sipas karakteristikave socio-demografike

	Kredita hipotekare	Kredita konsumatore	Fondi i pensionit	Karta e kreditit	Kredia mikrofinanciare	Sigurimi (shëndësor, jetë, prorie)	Bono thesari
Ferra	54,4%	49,3%	48,8%	56,8%	45,3%	42,4%	27,2%
Meshkuj	45,6%	50,7%	51,2%	43,2%	54,7%	57,6%	72,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
18-29	35,5%	18,1%	8,2%	31,4%	20,9%	21,5%	41,4%
30-59	58,1%	75,3%	30,9%	59,8%	74,8%	64,6%	58,6%
60-79	6,4%	6,6%	61,0%	8,8%	4,3%	13,9%	100,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Refuzuar	0%						
Arsim i lartë	19,2%	42,6%	14,1%	58,4%	23,1%	23,3%	27,2%
Arsim i mesëm i përgjithshëm/profesional (ose përtej tij)	53,5%	27,2%	42,9%	21,3%	23,3%	41,7%	52,2%
Arsim i ulët ose i mesëm i përshtëm	27,3%	30,3%	37,1%	20,3%	53,6%	32,8%	20,7%
Pa shkollë ose arsim i ulët i pjeshtëm			5,9%			2,2%	
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Refuzuar	0,0%						
I/e vetëpunësuar	13,0%	29,2%	6,2%	12,3%	44,7%	29,7%	81,7%
I/e punësuar	27,0%	28,1%	14,8%	52,4%	32,0%	31,4%	
Student/e ose praktikant/e	10,5%	10,5%	3,6%	16,4%		8,1%	
Shëpiak/e ose i/e papunë, jo në kërkim të punës	10,3%	14,0%	5,7%	9,5%		6,8%	
I/e papunë në kërkim të punës	33,0%	16,1%	14,5%	3,4%	23,3%	16,7%	
I/e paditë për punë ose në pension	6,1%	2,2%	55,1%	6,0%		7,3%	18,3%
Tjetër	0,0%						
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Refuzuar	2,6%	2,0%	2,9%	4,7%		0,7%	
Nuk e di						0,6%	
Të ulëta	49,2%	56,6%	61,9%	22,7%	65,2%	48,9%	20,7%
Të mesme	26,4%	21,5%	30,8%	42,2%	27,8%	35,7%	70,4%
Të larta	21,7%	19,9%	4,4%	30,3%	6,9%	14,1%	8,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Rural	16,2%	37,6%	30,6%	16,1%	69,3%	43,9%	41,4%
Urban	83,8%	62,4%	69,4%	83,9%	30,7%	56,1%	58,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tabelë 7. Përdorimi në dy vitet e fundit i produkteve të tjera financiare, sipas karakteristikave demografike

	Kredita hipotekare	Kredita konsumatore	Kredita pensionit	Karta e kreditit	Kredia mikrofinanciare	Sigurimi (shëndësor, jetë, pronë)	Bono thesari
Gjinia							
Femra	50,6%	51,1%	49,7%	55,2%	44,5%	42,9%	28,4%
Meshkuj	49,4%	48,9%	50,3%	44,8%	55,5%	57,1%	71,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Grupmosha							
18-29	38,7%	20,5%	8,0%	32,8%	18,2%	23,1%	
30-59	55,9%	70,6%	32,0%	57,7%	78,0%	62,1%	55,4%
60-79	5,4%	8,9%	60,0%	9,5%	3,8%	14,8%	44,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Refuzuar							
Arsim i lartë	22,9%	44,1%	13,9%	56,1%	25,1%	23,1%	28,4%
Arsim i mesëm i përgjithshëm/profesional (ose përtej tij)	53,9%	29,3%	42,1%	26,6%	20,3%	39,5%	60,9%
Arsim i ulët ose i mesëm i përshterë	23,2%	26,7%	38,1%	17,3%	54,6%	35,0%	10,7%
Pa shkollë ose arsim i ulët i pjesësëm			5,9%			2,4%	
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Refuzuar							
I/e vetëpunësuar	21,6%	24,9%	6,1%	13,4%	46,9%	30,5%	42,3%
I/e punësuar	27,5%	33,6%	14,6%	51,3%	27,9%	27,8%	28,6%
Student/e ose praktikant/e	8,9%	7,9%	3,5%	14,0%		8,8%	
Shëpiak/e ose i/e papunë, jo në kërkim të punës	8,8%	10,6%	7,3%	8,1%	4,9%	7,8%	
I/e papunë në kërkim të punës	28,1%	18,5%	14,3%	7,5%	20,3%	17,2%	19,7%
I/e paqafë për punë ose në pension	5,2%	4,5%	54,2%	5,8%		7,8%	9,4%
Tjetër							
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Refuzuar							
Nuk e di	4,4%	2,8%	4,5%	4,0%		0,6%	
Të ulëta	41,8%	48,4%	60,8%	21,2%	69,6%	52,0%	30,4%
Të mesme	35,3%	30,7%	30,3%	47,7%	24,3%	34,3%	50,6%
Të larta	18,5%	18,1%	4,3%	27,1%	6,0%	12,5%	19,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Rural	22,2%	32,6%	31,8%	16,8%	60,5%	45,4%	55,3%
Urban	77,8%	67,4%	68,2%	83,2%	39,5%	54,6%	44,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Vendbanimi							

Tabell 8. Indeks i njohurive financiare sipas karakteristikave socio-demografike

	0 - 4 përgjigje të saktë	5 - 7 përgjigje të saktë	Total
Gjinia			
Femra	52,5%	47,5%	100,0%
Meshkuj	53,7%	46,3%	100,0%
Vendbanimi			
Rural	62,5%	37,5%	100,0%
Urban	45,8%	54,2%	100,0%
Age			
18-29	47,6%	52,4%	100,0%
30-59	50,0%	50,0%	100,0%
60-79	66,0%	34,0%	100,0%
Niveli arsimor			
Arsim i lartë	30,5%	69,5%	100,0%
Arsim i mesëm i përgjithshëm/professional (ose përtej tij)	51,9%	48,1%	100,0%
Arsim i ulët ose i mesëm i pjeshëm	61,8%	38,2%	100,0%
Pa shkollë ose arsim i ulët i pjeshëm	86,5%	13,5%	100,0%
I/e vetëpunësuar	54,7%	45,3%	100,0%
I/e punësuar	39,4%	60,6%	100,0%
Student/e ose praktikant/e	41,3%	58,7%	100,0%
Statusi i punësimit			
Shëpiak/e ose i/e papunë, jo në kërkim të punës	59,7%	40,3%	100,0%
I/e papunë në kërkim të punës	51,6%	48,4%	100,0%
I/e paafër për punë ose në pension	65,9%	34,1%	100,0%
Tjetër	100,0%		100,0%
Të ulëta	59,8%	40,2%	100,0%
Të mesme	44,5%	55,5%	100,0%
Të larta	33,1%	66,9%	100,0%
Total	52,5%	47,5%	100,0%

Tabell 9. Zotërimi i produkteve financiare sipas indeksit të njohurive financiare

Niveli i njohurive financiare	Aktualisht zotëroj produkte pagese		Aktualisht zotëroj produkte kursimi		Aktualisht zotëroj produkte sigurimi		Aktualisht zotëroj produkte kredite		Total
	Jo	Po	Jo	Po	Jo	Po	Jo	Po	
Njohuri të ulëta	13,5%	5,6%	11,4%	6,8%	10,5%	7,9%	11,3%	4,7%	10,1%
Njohuri të mesme	48,6%	35,7%	46,5%	34,3%	44,0%	37,6%	43,3%	41,9%	43,0%
Njohuri të larta	37,9%	58,7%	42,1%	58,9%	45,6%	54,5%	45,4%	53,4%	46,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tabelë 10. Burimi i informacionit që ka ndikuar më shumë në përzgjedhjen e produktit

Burimi i informacionit që ka ndikuar përzgjedhjen e produktit	Po	Jo	Total
Informacion i përfutur në një degë të bankës	38,8	61,2	100,0
Nuk vlen për mua (nuk kam zgjedhur asnjë produkt)	38,7	61,3	100,0
Këshilla nga miq/të afërm (të cilët nuk punojnë në industrinë e shërbimeve financiare)	25,0	75,0	100,0
Këshilla nga miq/të afërm (të cilët punojnë në industrinë e shërbimeve financiare)	20,7	79,3	100,0
Mesazhe promovionale në televizion	16,7	83,3	100,0
Informacion nga punonjës të kompanisë që ofron produktin, të cilët merren me promovimin e tyre	16,7	83,3	100,0
Këshilla nga punëdhënësi	16,7	83,3	100,0
Nga përvoja ime e mëparshme	15,5	84,5	100,0
Programe në radio apo televizion	13,4	86,6	100,0
Burim tjetër	7,0	93,0	100,0
Informacion i përfutur nga interneti	7,0	93,0	100,0
Artikujt e gazetave	7,0	93,0	100,0
Informacion i përfutur nga interneti	5,8	94,2	100,0
Nuk e di	4,0	96,0	100,0
Mesazhe promovionale në gazetë	3,2	96,8	100,0
Rekomandime nga një këshillues i pavarur financiar	3,0	97,0	100,0
Refuzoj të përgjigjem	2,4	97,6	100,0
Ofertat më të mira të publikuara në faqet financiare të gazetave/ revistave	2,3	97,7	100,0
Informacione të dërguara përmes postës	2,1	97,9	100,0
Mesazhe promovionale të tjera	1,9	98,1	100,0
Revista/publikime të specializuara të fushës	0,8	99,2	100,0

Burimi: Llogaritje të autorëve.

Tabelë 11. Mënyra e përzgjedhjes së produktit financiar, sipas karakteristikave demografike

	Përpara se të merrija një vendim kam shqyrtuar disa kredi/polica/ llogari të ofruara nga kompani të ndryshme	Megjithëse kam këkuar, në treg nuk kishte produkte / kredi/polica/ llogari të tjera llogari të ofruara për t'u shqyrtuar	Kam shqyrtuar produkte/ kredi/polica/ llogari të ndryshme të ofruara nga një kompani	Nuk kam marrë në shqyrtim asnjë produkt/kredi /police/ llogari tjetër	Refuzoj të përgjigjem	Nuk e di	Total
Gjinia	Femra 31,3%	0,6%	8,4%	40,7%	5,8%	13,2%	100,0%
	Meshkuj 35,9%	0,5%	9,6%	37,1%	7,5%	9,5%	100,0%
Vendbanimi	Rural 27,0%	1,1%	8,2%	35,6%	7,3%	19,9%	100,0%
	Urban 37,3%	0,1%	9,5%	40,9%	6,3%	5,7%	100,0%
Grupmosha	18-29 41,1%	0,4%	5,4%	39,5%	2,5%	11,1%	100,0%
	30-59 31,6%	0,3%	12,2%	38,8%	6,6%	10,5%	100,0%
	60-79 29,4%	1,3%	4,4%	38,0%	13,0%	13,9%	100,0%
	Asim i lartë 47,3%		11,1%	35,3%	2,6%	3,6%	100,0%
Niveli arsimor	Asim i mesëm i përgjithshëm/ profesional (ose përtej tij) 34,0%	0,5%	8,9%	38,0%	6,2%	12,4%	100,0%
	Asim i ulët ose i mesëm i pjeshtëm 21,8%	1,1%	8,4%	44,3%	10,2%	14,2%	100,0%
	Pa shkollë ose asim i ulët i pjeshtëm 21,6%			31,4%	14,2%	32,8%	100,0%
	I/e vetëpunësuar 37,6%		12,7%	31,0%	6,0%	12,7%	100,0%
	I/e punësuar 34,5%		8,9%	45,9%	3,7%	7,1%	100,0%
	Student/e ose praktikant/e 37,8%		10,2%	38,9%		13,1%	100,0%
Statusi i punësimit	Shënjak/e ose i/e papunë, jo në kërkim të punës 35,5%	0,9%	7,4%	38,4%	3,3%	14,5%	100,0%
	I/e papunë në kërkim të punës 32,7%	2,8%	10,7%	33,3%	12,2%	11,1%	100,0%
	I/e paktë për punë ose në pension 25,9%		3,5%	42,3%	12,4%	13,1%	100,0%
	Tjetër 29,7%		8,2%	55,7%		44,3%	100,0%
Niveli i të ardhurave	Të ulëta 34,8%	0,4%	8,2%	37,9%	9,2%	14,6%	100,0%
	Të mesme 44,2%	1,0%	10,1%	39,6%	4,8%	9,7%	100,0%
	Të larta 33,6%	0,5%	10,3%	45,5%			100,0%
Total			9,0%	38,8%	6,7%	11,3%	100,0%

Burimi: Llogaritje të autorëve.

Tabelë 12. Huamarrja për të përbulluar mosmbulimin e shpenzimeve nga të ardhurat, sipas karakteristikave demografike

		Kam marrë hua	Tjetër	Total
Gjinia	Femra	44,5%	55,5%	100,0%
	Meshkuj	37,5%	62,5%	100,0%
	Rural	42,4%	57,6%	100,0%
Vendbanimi	Urban	39,9%	60,1%	100,0%
	18-29	36,5%	63,5%	100,0%
Grupmosha	30-59	43,2%	56,8%	100,0%
	60-79	40,9%	59,1%	100,0%
	Asim i lartë	27,4%	72,6%	100,0%
Niveli arsimor	Asim i mesëm i përgjithshëm/profesional (ose përtej tij)	36,2%	63,8%	100,0%
	Asim i ulët ose i mesëm i pleshëm	53,2%	46,8%	100,0%
	Pa shkollë ose arsim i ulët i pleshëm	42,8%	57,2%	100,0%
	I/e vetëpunësuar	43,0%	57,0%	100,0%
	I/e punësuar	31,9%	68,1%	100,0%
Statusi i punësimit	Student/i/e ose praktikant/i/e	34,8%	65,2%	100,0%
	Shëpiak/i/e ose i/e papunë, jo në kërkim të punës	44,3%	55,7%	100,0%
	I/e papunë në kërkim të punës	48,4%	51,6%	100,0%
	I/e paafitë për punë ose në pension	42,1%	57,9%	100,0%
	Tjetër	20,5%	79,5%	100,0%
Niveli i të ardhurave	Të ulëta	52,5%	47,5%	100,0%
	Të mesme	27,7%	72,3%	100,0%
	Të larta	20,2%	79,8%	100,0%
Total		41,0%	59,0%	100,0%

Burimi: Llogaritje të autorëve.

Tabelë 13. Qëndrimet ndaj pohimit “Paratë janë bërë për t’u harxhuar”, sipas karakteristikave demografike

Paratë janë bërë për t’u harxhuar	Refuzoj të përgjigjem	Nuk e di	Plotësisht dakord	Dakord	Asnjëherë	Kundër	Plotësisht kundër	Total
Gjinia								
Femra	1,0%	1,2%	14,8%	25,6%	18,7%	23,8%	14,7%	100,0%
Meshkuj	0,7%	1,0%	16,1%	27,1%	22,7%	20,3%	12,1%	100,0%
Vendbanimi								
Rural	1,4%	1,6%	13,0%	24,4%	22,9%	23,4%	13,3%	100,0%
Urban	0,4%	0,7%	17,4%	27,9%	19,1%	21,1%	13,5%	100,0%
Grupmosha								
18-29	0,6%	1,1%	19,2%	35,7%	19,4%	17,8%	7,6%	100,0%
30-59	2,4%	1,9%	13,3%	23,5%	20,2%	25,5%	15,7%	100,0%
60-79	1,1%	0,4%	17,6%	33,8%	20,6%	19,1%	7,4%	100,0%
Niveli i arsimor								
Arsim i mesëm i përgjithshëm/profesional (ose përtej tij)	0,2%	1,0%	15,9%	25,9%	22,5%	23,0%	11,4%	100,0%
Arsim i ulët ose i mesëm i pjeshtëm	0,6%	1,1%	15,3%	22,5%	21,0%	21,3%	18,2%	100,0%
Pa shkollë ose arsim i ulët i pjeshtëm	4,4%	4,0%	7,5%	27,0%	10,5%	29,6%	17,0%	100,0%
I/e velepunësuar								
I/e punësuar	0,5%	1,3%	8,0%	26,2%	23,3%	27,3%	13,8%	100,0%
I/e punësuar								
Student/i ose praktikant/e		1,3%	10,5%	27,0%	24,1%	22,4%	10,6%	100,0%
Statusi i punësimit								
Shtëpiak/e ose i/e papunë, jo në kërkim të punës	0,8%		11,5%	34,8%	23,9%	19,8%	9,6%	100,0%
I/e papunë në kërkim të punës	0,5%	2,0%	26,2%	20,9%	9,5%	24,4%	19,3%	100,0%
I/e paatitë për punë ose në pension	2,8%	1,8%	15,4%	23,5%	21,0%	19,8%	15,8%	100,0%
Tjetër								
Tjetër								
Të ulëta	1,1%	1,6%	40,0%	43,1%	16,9%			100,0%
Të mesme			17,7%	23,9%	18,3%	22,7%	14,7%	100,0%
Të larta	0,6%		11,3%	26,8%	27,3%	23,6%	10,4%	100,0%
Total	0,9%	1,1%	15,5%	26,3%	20,8%	22,2%	13,2%	100,0%

Burimi: Illogaritje të autorëve.

Tabelë 14. Qëndrimet ndaj pohimit “Preferoj t’i harxhoj paratë se sa t’i ruaj ato për të ardhmen”, sipas karakteristikave demografike

Preferoj t’i harxhoj paratë se sa t’i ruaj ato për të ardhmen		Refuzoj të përgjigjem	Nuk e di	Plotësisht dakord	Dakord	Asnjësisht	Kundër	Plotësisht kundër	Total
Gjinia	Femra	1,3%	1,0%	3,0%	10,0%	15,0%	44,5%	25,2%	100,0%
	Meshkuj	0,5%	0,3%	7,5%	11,2%	17,3%	43,0%	20,2%	100,0%
Vendbanimi	Rural	0,4%	1,1%	4,6%	12,2%	16,5%	45,0%	20,2%	100,0%
	Urban	1,2%	0,3%	5,8%	9,3%	15,9%	42,8%	24,6%	100,0%
Grupmosha	18-29			8,2%	12,9%	17,4%	44,0%	17,5%	100,0%
	30-59	0,9%	0,6%	4,2%	9,2%	15,7%	44,2%	25,1%	100,0%
	60-79	1,7%	1,4%	4,4%	11,1%	15,8%	42,6%	22,9%	100,0%
Niveli arsimor	Arsim i lartë	1,1%		5,5%	8,4%	25,6%	42,6%	16,7%	100,0%
	Arsim i mesëm i përgjithshëm/profesional (ose përtej tij)	0,5%	0,1%	5,4%	9,5%	13,9%	49,2%	21,4%	100,0%
	Arsim i ulët ose i mesëm i përshtetshëm	0,7%	0,8%	5,6%	11,8%	12,4%	41,9%	26,8%	100,0%
	Pa shkollë ose arsim i ulët i përshtetshëm	3,0%	5,2%	1,5%	17,3%	19,0%	29,5%	24,5%	100,0%
	I/e vetëpunësuar	0,5%	0,7%	3,0%	9,2%	14,0%	49,2%	23,5%	100,0%
Statusi i punësimit	I/e punësuar	0,9%	0,4%	4,5%	9,0%	18,2%	47,2%	19,8%	100,0%
	Student/i/e ose praktikant/i/e			4,5%	18,7%	10,6%	47,3%	18,9%	100,0%
	Shërbëtor/i/e ose i/e papunë, jo në kërkim të punës	0,8%	1,4%	4,5%	7,0%	15,1%	41,8%	29,5%	100,0%
	I/e papunë në kërkim të punës	0,5%		10,6%	12,4%	20,0%	37,0%	19,5%	100,0%
Niveli i të ardhurave	I/e paqitë për punë ose në pension	2,0%	1,4%	4,0%	11,5%	14,6%	40,3%	26,1%	100,0%
	Tjetër					16,9%	62,4%	20,7%	100,0%
	Të ulëta	0,9%	0,9%	6,7%	11,6%	16,7%	39,6%	23,6%	100,0%
Total	Të mesme	0,5%	0,5%	3,2%	10,9%	14,4%	50,6%	20,0%	100,0%
	Të larta	2,4%		4,3%	4,4%	15,0%	49,5%	24,3%	100,0%
	Total	0,9%	0,7%	5,3%	10,7%	15,8%	44,1%	22,5%	100,0%

Burimi: Illogaritje të autorëve.

Tabëlë 15. Qëndrimet ndaj pohimit “Jam i/e prirur të jetoj momentin, pa u shqetësuar shumë për të nesërmen”, sipas karakteristikave demografike

Jam i/e prirur të jetoj momentin, pa u shqetësuar shumë për të nesërmen	Refuzoj të përgjigjem	Nuk e di	Plotësisht dakord	Dakord	Asnjëses	Kundër	Plotësisht kundër	Total
Gjinia								
Femra	0,7%	0,8%	6,0%	10,5%	15,6%	36,1%	30,3%	100,0%
Meshkuj	0,2%	0,3%	9,4%	17,6%	16,7%	34,8%	21,0%	100,0%
Vendbanimi								
Rural	0,4%	1,0%	6,3%	16,2%	17,8%	37,8%	20,5%	100,0%
Urban	0,5%	0,1%	8,9%	12,4%	14,9%	33,6%	29,6%	100,0%
Grupmosha								
18-29		0,4%	10,5%	20,8%	25,4%	23,1%	19,8%	100,0%
30-59	0,3%	0,1%	6,3%	10,9%	14,7%	40,3%	27,4%	100,0%
60-79	1,3%	1,6%	7,8%	14,0%	9,5%	37,8%	28,0%	100,0%
Asim i lartë	0,6%		9,3%	12,9%	19,8%	37,1%	20,3%	100,0%
Asim i mesëm i përgjithshëm/profesional (ose përtej tij)		0,6%	6,2%	15,7%	15,8%	38,1%	23,6%	100,0%
Asim i ulët ose i mesëm i pjesshëm	0,4%	0,1%	8,4%	12,7%	15,8%	32,2%	30,5%	100,0%
Pa shkollë ose arsim i ulët i pjesshëm	3,0%	4,1%	7,4%	17,7%	8,4%	34,4%	25,1%	100,0%
I/e vetëpunësuar	0,3%	0,4%	5,0%	14,3%	20,4%	33,9%	25,7%	100,0%
I/e punësuar			9,3%	12,3%	15,3%	40,3%	22,8%	100,0%
Studim/e ose praktikant/e			5,1%	11,4%	28,0%	26,4%	29,1%	100,0%
Shëpiak/e ose i/e papunë, jo në kërkim të punës			9,7%	10,1%	13,7%	44,1%	22,4%	100,0%
I/e papunë në kërkim të punës	0,5%	0,7%	9,7%	19,1%	15,4%	29,1%	25,4%	100,0%
I/e paditë për punë ose në pension	1,5%	1,5%	7,1%	13,5%	10,3%	35,8%	30,3%	100,0%
Tjetër				22,4%	16,9%	51,3%	9,4%	100,0%
Niveli i të ardhurave								
Të ulëta	0,6%	0,7%	8,2%	14,0%	15,3%	33,8%	27,5%	100,0%
Të mesme	0,2%	0,2%	6,1%	15,8%	18,1%	38,7%	20,9%	100,0%
Të larta	0,8%		11,3%	7,6%	15,9%	36,4%	28,0%	100,0%
Total	0,5%	0,5%	7,7%	14,1%	16,2%	35,4%	25,6%	100,0%

Burimi: Ilogaritje të autorëve.

CIP Katalogimi në botim BK Tiranë

Isaku, Egnis

Vrojtimi për matjen e kulturës financiare : Analiza e rezultateve për Shqipërinë, 2015 / Egnis Isaku, Kliti Ceca, Arlinda Koleniço. – Tiranë :

Banka e Shqipërisë, 2019

... f. ; ... cm.

ISBN 978-9928-262-22-6

I.Ceca, Kliti etj.

1.Banka e Shqipërisë 2.Financa personale
3.Menaxhimi 4.Shqipëri

336.71(496.5) "2015"

www.bankofalbania.org

ISBN 978-9928-262-22-6



9 789928 262226