

حل تمرين التطبيق حول قياس مؤشرات الشمول المالي

السؤال الأول و الثاني تم حلهم على مستوى التطبيق

التعقيب على درجة الشمول المالي لكل منطقة : سبب إختلاف تصنيف المنطقتين حسب كل مؤشر نظرا لكون مؤشرات الشمول المالي تعتمد على مكونات مختلفة و غير مرتبطة تمام قد تبلغ المنطقة إحداها و لا تبلغ الآخر، و لكي يتم تصنيف المنطقتين تصنيف نهائي لا بد من إعتداد الطرق القياسية الإحصائية التي تدمج كل المؤشرات معا لإستخراج تصنيف واحد إعتمادا عل كل المؤشرات معا (إرجع للطرق المذكورة في المحاضرة)

السؤال الثالث:

الحكم على درجة الشمول المالي لكل منطقة

المنطقة الأولى تظهر في مستوى مقبول من ناحية عدد البالغين الذين يملكون حسابات بالمؤسسات الرسمية رغم أنها تعتبر أقل من المنطقة الأولى بنسبة الثلث تقريبا، درجة شمول مالي مرتفعة من وجهة نظر عدد المدخرين من بين المالكين للحسابات، و عدد المعاملات المرتفع على الحسابات و نسبة المدفوعات عليها رغم ان هذه الأخيرة أقل من المنطقة الأولى نوعا ما، لكن درجة الشمول المالي منخفضة إذا ما كان إعتمادنا على مؤشر نسبة الإقتراضات و ملكية البالغين لعقود التامين.

-أما المنطقة الثانية تظهر في مستوى شمول مالي مرتفع مقارنة بالمنطقة الأولى من ناحية عدد البالغين الذين يملكون حسابات بالمؤسسات الرسمية، درجة شمول مالي مرتفعة إذا ما إعتدنا على نسبة المدفوعات عليها، و كذلك نسبة المقترضين و ملكية البالغين لعقود تامين.

بينما درجة شمول مالي منخفض من وجهة نظر عدد المدخرين ونسبة المعاملات في الحسابات التي رغم أنها مرتفعة لكن اقل من المنطقة الأولى بحوالي الثلث.

من خلال هذا التحليل يمكننا إستنتاج خصائص كل منطقة وعوائق بلوغها الشمول المالي المطلق

- بالنسبة للمنطقة الأولى: تظهر أنها نجحت في فتح المجال امام إمتلاك الحسابات من طرف البالغين (رغم انها في مستوى ينبغي العمل على رفعه أكثر)، وكانت نسبة المعاملات المرتفع على الحساب و التي أساسها المدفوعات و الإدخارات، على عكس التعامل بالإقتراض المنخفض و عزوف البالغين عن إمتلاك عقود تامين، يرجح ان التعامل مع مؤسسات التامين في حدود ما هو إلزامي فقط و هو ما يعكس ان إمتلاك الحسابات لغرض دفع المستحقات و المنح المختلفة، و المدخرات بسبب الميول إلى اللجوء الآمن للإحتفاظ بالمال، نسبة المدفوعات ترتبط بالاجور و المنح المختلفة (طلبة، شيخوخة إعاقة ، بطالة...)، و هو ما يرفع نسبة التعاملات على الحسابات لكن جانب الإقتراض و التامين عليه عزوف الذي يرجح انه بسبب الوازع الديني و ارتفاع التكاليف نظرا لأن متوسط دخل الفرد يسمح بنسبة من المدخرات فهو يسمح بالإقتراض أيضا و ربما التثقيف المالي الذي يترك المتعاملين في حالة عدم فهم و إستعاب مختلف مزايا المعاملات مع المؤسسات المالية و مؤسسات التامين.

- بالنسبة للمنطقة الثانية:

- بالنسبة للمنطقة الثانية: تظهر أنها نجحت في فتح المجال أمام إمتلاك الحسابات من طرف البالغين (رغم انها في مستوى ينبغي العمل على رفعه أكثر)، وكانت نسبة مدفوعات المرتفع على الحساب و التي أساسها المدفوعات رغم أنها أقل من المنطقة الاولى و الإقتراضات الكبيرة و الدرجة العالية من نسبة إمتلاك البالغين لعقود التامين الذي من بين أسبابه القروض الكبيرة التي تفرض معها عقود التامين على الحياة، على عكس التعامل بالإدخار الذي كان منخفض، و هو ما يعكس عوائق متعلقة بمتوسط مستوى الدخل

المنخفض في المنطقة الذي يحول دون الإدخار و يدفع للتعامل المطرد بالإقتراض و عقود التامين كمالاذ لرفع مصادر التمويل لمختلف الإحتياجات يعكس كذلك مستوى تثقيف مالي مرتفع و غياب الميول الديني كحاجز للتعامل مع المؤسسات المالية من أجل الإقتراض.

- أمام قترحات لإستراتيجيات مواجهة عوائق الشمول المالي لكل منطقة:

- بالنسبة للمنطقة الأولى:

- تدعيم البنية التحتية المادية لإيصال الخدمات المالية وفتح باب حيازة الحسابات في المؤسسات الرسمية أمام نسبة البالغين الذين مازالو مستبعدين مع الإستعانة بالتعاملات الرقمية التي قد تكون اكثر سهولة في بلوغها و إستغلالها في هذا الهدف.
- التثقيف المالي حول خدمات المؤسسات المالية و مؤسسات التامين و الوتطبيقات الرقمية المستخدمة في هذه المجالات إن وجدت بالترويج و الإعلان و تنظيم الأيام التحسيسية و الأبواب المفتوحة في شتى المناطق و القطاعات و إستهداف الفئات المحتاجة لذلك.
- ادخال التعاملات المالية الإسلامية ضمن النظام المالي لجلب الفئة الممتنعة بسبب الوازع الديني.

- بالنسبة للمنطقة الثانية:

- تحفيز الإدخار بمنح ميزات على الإقتراض نظرا لان نسبة التعاملات بالإقتراض مرتفعة جدا بطبيعتها.
- يجب اتباع استراتيجية خلق إرادة الإدخار لتقليل تكاليف الإقتراض، العمل أكثر و بإلحاح على إيصال الخدمات المالية للمتعاملين المهنيين للمساهمة في التنمية الاقتصادية و رفع المستوى المعيشي و من ثم رفع المدخرات.