



ALBANIAN ASSOCIATION OF BANKS  
SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE

# Bankieri

Botim Nr. 28  
Korrik 2018



ISSN 2225-2959



9 772225 295004

## Drejt një ekonomie jo cash

Shoqata Shqiptare e Bankave (AAB)  
publikon Raportin Vjetor për vitin 2017.  
Ju ftojmë ta lexoni në në faqen e AAB-së  
nën menunë Publikime.

[www.aab.al](http://www.aab.al)

# RAPORT VJETOR 2017

## ANËTARËT E AAB-së



ALPHA BANK



ABI  
AMERICAN BANK  
OF INVESTMENTS



BKT  
BANKA KOMBËTARE TREGTARE



CREDINS bank



CBA  
CREDIT BANK OF ALBANIA  
BANKA E KREDITIT E SHQIPERISE



Fibank  
First Investment Bank



INTERNATIONAL COMMERCIAL BANK  
rëndësi kanë vlerat



INTESA SANPAOLO BANK  
Albania



NBG Bank



ProCredit Bank



Raiffeisen  
BANK



SOCIETE GENERALE  
ALBANIA



TIRANA  
BANK



UNIONBANK



UBA  
Banka e Bashkuar  
e Shqiperise  
United Bank  
of Albania



VENETO BANKA  
GRUPPO VENETO BANCA

## PËRMBAJTJA

## Bankieri

Nr.28, Korrik 2018

Botim i Shoqatës Shqiptare të Bankave



Drejt një ekonomie jo cash

## REDAKSIA:

Elvin Meka  
**Kryeredaktor**  
 Eftali Peçi  
**Koordinatorë Produksioni**  
 Junida Tafaj (Katrosli)  
**Bashkëpunëtore**  
 Dorina Zarka  
**Fotografe**  
**Design & Layout:** FCB Afirma

Shtypi nga:  Gent-grafik

Bankieri është publikimi zyrtar i Shoqatës Shqiptare të Bankave i cili i dedikohet kryesisht sektorit bankar shqiptar. Bankieri i jep lexuesit një informacion të vlefshëm mbi arritjet e industrisë në përgjithësi dhe të bankave tregtare në veçanti.

## SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE

Rr. Ibrahim Rugova,  
 SKY TOWER, 9/3, Tiranë  
 Tel: +355 4 2280371/2  
 Fax: +355 4 2280 359  
 E-mail: bankieri@aab-al.org;  
 www.aab.al

## Editorial

Ekonomia jo-cash në Shqipëri- Midis Revolucionit të Tretë dhe të Katërt Industrial  
 Prof. Asoc. Dr. Elvin MEKA

5

## Tema e Ditës

Karta Bankare - sfidat dhe hapësirat për ndërhyrje në të ardhmen  
 Elisabeta GJONI

6

Formalizimi i pagesave - koha për ndryshime ligjore  
 Vasilika VJERO

9

Drejt një shoqërie jo-cash  
 Vasilis PANAGIOTIDIS

11

Transformimi i pagesave me karta përballë një ekonomie digjitale  
 Nevila Kovaci

13

Si mund të luftohet ekonomia gri nga konsumatorët dhe qeveria  
 Artur TUREMKA

14

Pagesat elektronike - një shtyllë e rëndësishme për ndërtimin e një ekonomie jo-cash  
 Vladimir DJORDJEVIC

15

Lufta kundër evazionit për një ekonomi pa cash  
 Petrit BALIJA

16

Kartat bankare dhe turizmi - çështje dhe problematika për t'u zgjidhur  
 Zak TOPUZI

18

Përparësitë e pranimit të kartave si mjet pagese  
 Eltion KOÇI

19

**Speciale** - Komiteti Kombëtar i Sistemit të Pagesave zhvillon mbledhjen e katërt vjetore

22

## Intervista

ALPHA BANK ALBANIA - I shërbejmë klientëve tanë me shumë pasion  
 Georgios PAPANASTASIOU

23

## Sistemi Bankar

Auditimi i Brendshëm - profesioni i Keqkuptuar, Profesioni i së Ardhmes  
 Ediola BIÇAKU

25

Dhjetë dimensionet e tranzicionit bankar  
 David GYORI

28

## Forumi i Ekspertëve

Konsolidimi i tregjeve financiare jobankare dhe përfshirja e tyre në proceset integruuese evropiane - drejtimet e zhvillimit të AMF-së

Ervin KOÇI

31

Shërbimet digjitale më tepër eficientë dhe përfitime për klientët

Suada MANSAKU

33

Skema Kombëtare e Pagesave me Kartë SWITCH

Irida HUTA

35

## Këndi i Ekonomistit

Modelet e reja bankare përballë sfidave të epokës digjitale  
 Prof.Dr. Adrian CIVICI

37

## Objektivat për Zhvillim të Qëndrueshëm

39

## AAB: Aktivitete - Trajnime

44 - 45

## BORDI EDITORIAL:

Silvio PEDRAZZI  
 Kryetar i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm, Intesa Sanpaolo Bank Albania

Dritan MUSTAFA  
 Anëtar i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm, Tirana Bank

Ervin KOÇI  
 Drejtor Ekzekutiv i Autoritetit të Mbikqyrjes Financiare

Adela LEKA  
 Nënkryetare e Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtuese e Drejtorisë Ekzekutive, Procredit Bank

Andi BALLTA  
 Anëtar i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm, American Bank of Investments

Adrian CIVICI  
 President i Universitetit European të Tiranës

Martin KORKUTI  
 Anëtar i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm, Credins Bank

Bozhidar TODOROV  
 Anëtar i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm, Fibank Shqipëri

Hysen ÇELA  
 Kryetar i Institutit të Ekspertëve Kontabël të Autorizuar

Spiro BRUMBULLI  
 Sekretar i Përgjithshëm, Shoqata Shqiptare e Bankave

# Alpha Kredi Personale e Siguruar

**PËRFITONI  
MË SHUMË  
NGA SHTËPIA  
JUAJ!**

Mos limitoni më dëshirat tuaja, sepse me **kreditin e re personale të siguruar me hipotekë**, ju përfitoni:

- Kreditim deri në **40.000 Euro** ose 5,200,000 Lekë
- Afat ripagimi deri në **15 vjet**



ALL – 12M Bono Thesari +3.5% / EUR – 12M Euribor + 5%



**ALPHA BANK**

[www.alphabank.al](http://www.alphabank.al)  
042 384 174

# Ekonomia jo-cash në Shqipëri

## Midis Revolucionit të Tretë dhe të Katërt Industrial

*Në rastin e Shqipërisë, ritmi i zhvillimit drejt ekonomisë jo-cash mbetet i moderuar dhe ekonomia gjendet aktualisht midis Revolucionit të Tretë dhe Katërt Industrial. Megjithatë, është thjesht çështje kohe, sigurisht për jo shumë vite, që teknologjia "shpërthyesë" të gjejë hapësirë dhe veprim edhe në Shqipëri.*



**Prof. Asoc. Dr. Elvin MEKA<sup>1</sup>**  
Kryeredaktor

**N**ëse mund ta perifrazojmë me një fjalë Revolucionin e Katërt Industrial, me siguri që ajo do të ishte: SHPËRTHYES! Deri më tani, jemi dëshmitarë të përditshëm të një efekti të tillë shpërthyes të teknologjisë, kryesisht në sistemin financiar global. Për sa kohë që ekonomia dhe sistemi financiar botëror po nixten nga teknologjia dhe po mbështeten gjithnjë e më shumë te teknologjia për të ecur përpara, kjo e fundit pashmangshmërisht që do t'i shtyjë ato përtej qasjeve tradicionale, apo ato që janë përdorur deri më sot.

Sigurisht, ekonomia jo-cash ofron mjaft përfitime dhe përparësi, qofshin ato në aspektin privat apo publik, familjar ose ndërkombëtar, të ekonomisë familjare ose biznesit. Konkretisht, lehtësia e ekzekutimit të transaksioneve (financiare) përbën një nga nxitësit më të rëndësishëm për të ecur drejt ekonomisë jo-cash dhe asaj digjitale. Digjitalizimi na

kursen kohë dhe eliminon radhët e gjata, ul kostot për tarifat e shërbimit dhe shpenzimet e tjera financiare dhe bën që të gjithë të ndihihemi komod e më të sigurt, kur udhëtojnë apo dhe shpenzojmë gjatë blerjeve. Gjithashtu, qeveritë dhe tatimpaguesit mund të shmangin kostot për prodhimin e monedhave dhe kartmonedhave, e në të njëjtën kohë, lehtëson mbledhjen e detyrimeve tatimore dhe taksave, nëse individët dhe bizneset nuk mund të shmangin raportimin e të ardhurave në cash, duke kontribuar kështu në një ekonomi më të formalizuar. Nga ana tjetër, disa kosto do të duhet të paguhen me këtë rast, siç janë: vjedhjet e të dhënave dhe identitetit, krimi kibernetik, pastrimi i parave dhe cënimi i sigurinë së operimit të biznesit, etj.

Pavarësisht sa më lart, ne jetojmë tashmë në epokën e Internetit të Gjërave (Internet of Things), Inteligjencës Artificiale (AI) dhe bankingu është një fushë e preferuar veprimi në këtë drejtim. Për më tepër, disa ekonomi të përparuara dhe të mëdha në botë po përjetojnë sipërmarrje të fuqishme, për të shkuar drejt ekonomisë jo-cash dhe asaj digjitale, si p.sh.: Suedia, që po bëhet një nga shoqëritë më jo-cash në botë dhe Kina ku BAT (Baidu, Alibaba dhe Tencent) po kërcënon seriozisht parimet dhe themelet e sistemit të pagesave nëpërmjet bankave në Kinë dhe, dalngadalë por gjithnjë e më shumë, kudo në botë.

Në rastin e Shqipërisë, ritmi i zhvillimit drejt ekonomisë jo-cash

mbetet i moderuar dhe ekonomia gjendet aktualisht midis Revolucionit të Tretë dhe Katërt Industrial. Megjithatë, është thjesht çështje kohe, sigurisht për jo shumë vite, që teknologjia "shpërthyesë" të gjejë hapësirë dhe veprim edhe në Shqipëri. Momentalisht, ekonomia dhe sistemi bankar në vend ballafaqohen me një nivel modest kulture financiare dhe ku kultura e përdorimit të cash-it ka rrënjë të thella, ndaj kërkohen përpjekje të mëdha nga gjithë aktorët kryesorë, qofshin këta publikë dhe privatë, për të ndryshuar gjendjen thelbësisht. Përveç kësaj, po ndërmerren disa sipërmarrje premtuese në fushën e sistemit të pagesave, nga sistemi bankar dhe qeveria, duke synuar një modernizim të mëtejshëm të tij, për të qenë të aftë të përballemi me sfidat e së ardhmes, për formalizimin dhe digjitalizimin e ekonomisë.

Është e qartë që digjitalizimi i ekonomisë është një përpjekje afatgjatë dhe ai nuk do të pranohet dhe zbatohet lehtësisht në Shqipëri, duke pasur parasysh gjendjen aktuale dhe zhvillimin e ekonomisë e të shoqërisë. Megjithatë, çdo hap përpara drejt ekonomisë jo-cash është një zhvillim pozitiv dhe i mirëpritur, sepse siç ka thënë dhe znj. Chanda Kochhar, drejtore e Bankës ICICI: **"Edhe nëse nuk e bëhemi një ekonomi jo-cash, të paktën do të bëhemi një ekonomi me më pak "cash"!"** Sigurisht që kjo është mirë për të gjithë!

<sup>1</sup>Administrator, Kolegji Universitar "LUARASI".

# Karta Bankare

## Sfidat dhe hapësirat për ndërhyrje në të ardhmen

*Instrumente inovative, të tilla si: instant payment apo e-wallet shumë shpejt do të jenë të pranishme edhe në tregun shqiptar. Për më shumë, kuadri rregullativ mund të konsiderohet favorizues – liberalizimi i tregut të sistemeve të pagesave nëpërmjet ligjit “Për sistemin e pagesave” ka krijuar parakushtet për krijimin e nismave private, të cilat mbështesin klerimin dhe shlyerjen e instrumenteve inovative.*



**Elisabeta GJONI**

Zv.Guvernatore e Parë  
BANKA E SHQIPËRISË

**B**anka e Shqipërisë, në përmbushje të mandatit të saj ligjor në fushën e sistemeve të pagesave, luan një rol pro-aktiv në nxitjen e përdorimit të instrumenteve elektronike, si nëpërmjet rregullimit dhe mbikëqyrjes së tyre, ashtu edhe nga pikëpamja e reformatorit dhe nxitësit, nëpërmjet koordinimit të veprimeve të aktorëve. Një rol qendror në këtë drejtim luan dhe Komiteti Kombëtar i Sistemit të Pagesave, i cili nxit bashkëpunimin ndërinstucional dhe mbështet nismat e aktorëve të ndryshëm, që promovojnë objektivat e Bankës së Shqipërisë në fushën e pagesave.

Në këtë këndvështrim, nxitja e përdorimit të kartave është tejet e rëndësishme dhe përbën një prioritet në fushën e page-

save. Në tregun shqiptar, falë përpjekjeve dhe energjive të kanalizuar nga sistemi bankar, është arritur që sot kartat të jenë një nga instrumentet më familjare të pagesave për shqiptarët. Kartat mund të konsiderohen si instrumenti i dytë më i përdorur nga shqiptarët pas cash-it, në përditshmërinë e blerjeve të tyre. Në këtë këndvështrim, vlen të theksohet që, jo më larg se në fillim të viteve 2000, kartat bankare dhe në përgjithësi instrumentet e pagesave ishin pothuaj të panjohura e nuk përdoreshin në ekonominë shqiptare. Aktualisht, në tregun shqiptar rezultojnë mbi 1 milion karta. Në këtë zhvillim pozitiv, fillimisht kontribuuan përpjekjet për formalizimin e ekonomisë, përmes kanalizimit pranë bankave të pagave të punonjësve të sektorit shtetëror, e në vijim dhe të atij privat. Gjithashtu, aksesit në sistemin AIPS (Sistemi ndërbankar i pagesave me vlerë të madhe) për shlyerje të transaksioneve me karta në lekë ka mundësuar reduktimin e kostove të mbartura nga ky proces.

Megjithatë, duke analizuar tregun shqiptar evidentohen disa fakte të rëndësishme:

- **vetëm 41%**<sup>1</sup> e popullsisë së punësuar shqiptare zotëron një kartë bankare,
- **mbi 90%** janë karta debiti,
- **vetëm 20% të totalit të transaksioneve me karta janë**

**për pagesa**, ndërkohë që pjesa tjetër rezulton të jenë **tërheqje cash nga ATM-të**,

- numri i Pikave të Shitjes (POS) të ofruara nga tregtarët rezulton i ulët, krahasuar me vendet e rajonit dhe me një përqendrim të lartë në zonat urbane, e kryesisht në Tiranë.

Në këto kushte, sfidat për të ardhmen mbeten të mëdha, të tilla si:

- **Depërtimi:** nevojitet një përpjekje e madhe për zgjerimin e popullsisë që zotëron një kartë, e mbështetur kjo njëkohësisht edhe me zgjerimin e bizneseve, të cilët e ofrojnë këtë alternativë pagese.

- **Ndryshimi i raportit në favor të përdorimit të kartave si mjet pagese në POS-e fizike<sup>2</sup> dhe ato virtuale<sup>3</sup> krahasuar me përdorimin thjesht për tërheqjen e cash-it.**

- Zgjerimi i POS-eve fizike si dhe i atyre virtuale në sektorë strategjikë, të tillë si: **turizmi, i cili duket të ketë një zhvillim të lartë kohët e fundit.**

- **Promovimi i produkteve inovative, që ndihmojnë ndjeshëm në përfshirjen financiare veçanërisht të kategorive të popullsisë të cilat nuk kanë akses në një llogari bankare.** Shembulli i

<sup>1</sup> Bazuar në të dhënat e Findex për vitin 2017, Banka Botërore.

një instrumenti të tillë janë **kartat e parapaguara**, të cilat mbështesin reduktimin e përdorimit të parasë fizike.

- **Siguria** është shumë e rëndësishme për çdo lloj transaksioni me kartë. Besimin për sigurinë e kartave e garantojnë bankat dhe industria e kartave, së bashku me rregullatorët. Në rastin e Shqipërisë, siguria bëhet edhe më sfiduese nën dritën e një edukimi financiar dhe familjarizimi disi më të kufizuar.

- Trajtimi i **kostove** të mbartura nga përdorimi i këtij instrumenti vlerësohet gjithashtu tejet i rëndësishëm. Vlerësimet bëhen mbi kostot për ekonominë, kostot e përdoruesit dhe kostot e ofruesve, siç janë bankat, apo institucione të tjera. Një studim i ndërmarrë nga Banka e Shqipërisë në bashkëpunim me Bankën Botërore, i cili vlerëson këto kosto, do të prezantohet së shpejti në Komitetin Kombëtar të Sistemit të Pagesave, me qëllim zgjerimin e njohurive të aktorëve të tregut, si dhe marrjen e masave përkatëse. Nga analizimi i zhvillimeve vlen të theksohet se, në rang botëror, vihet re një prirje gjithnjë e më rritje për reduktimin e këtyre kostove.

Në disa raste, masat për reduktimin e kostove të transfertave janë iniciuar nga vetë tregu, i cili me qëllim zhvillimin dhe nxitjen e përdorimit të kartave si mjet pagese, por shpesh edhe i diktuar nga konkurrenca, ka qenë pro-aktiv në këtë drejtim. Nga ana tjetër, në tregje më të saturuara dhe me një përjasje disi më konservatore, masat për reduktimin e kostove janë iniciuar nga rregullatorët. Shembull përbën ndërhyrja e Bashkimit Evropian, duke vendosur

vlera tavan për komisionet e aplikuara për kartat e debitit në 0.2% dhe për kartat e kreditit në 0.3%, nivele këto minimalisht 10 herë më të ulëta se ato të aplikuara në Shqipëri.

Zhvillimet e shpejta teknologjike po ndryshojnë botën që na rrethon. Metoda të reja pagesash shfaqen vazhdimisht, si për pagesat e individëve në drejtim të bizneseve (P2B), por së fundi dhe për pagesat midis individëve (P2P). Suksesi i këtyre inovacioneve varet nga shumë faktorë. Një nga alternativat më të përdorura për të ndërtuar një shërbim të ri pagesash është të zhvillosh më tej shërbimin ekzistues, duke shfrytëzuar infrastrukturën e ngritur, të ashtuquajtura "*network effects*". Kartat përballen me këto zhvillime dhe/ose kombinojnë zgjidhje të përbashkëta ose konkurrojnë me to. Ndërkohë që në vende të zhvilluara, kartat janë pjesë e jetës të përditshme e përdorimi i tyre është i konsoliduar dhe i reziston konkurrencës, në ekonomi të reja në zhvillim, ato mund të humbasin terren.

Stadi aktual i pagesave në Shqipëri është në favor të kartave. Ky mjedis, i kombinuar me teknologjinë e re, si dhe ofrues shërbimesh apo produkte të reja, duhet shfrytëzuar për t'u zhvilluar më tej. Instrumente inovative, të tilla si: *instant payment apo e-wallet* shumë shpejt do të jenë të pranishme edhe në tregun shqiptar. Për më shumë, kuadri **rregullativ mund të konsiderohet favorizues** – liberalizimi i tregut të sistemeve të pagesave nëpërmjet ligjit "Për sistemin e pagesave" ka krijuar parakushtet për krijimin e nismave private, të cilat mbështesin klerimin dhe shlyerjen e instrumenteve inovative.

Ndërkohë, hartimi i ligjit

"Për shërbimet e pagesave" do të kontribuojë në nxitjen e konkurrencës, inovacionit, transparencës dhe mbrojtjes së konsumatorit. Ky zhvillim pritet të ketë ndikim dhe në reduktimin e kostove të përdorimit të shërbimeve të pagesave.

Përtej zhvillimeve rregullative, të rëndësishme janë dhe **zhvillimet infrastrukurore**. Këto zhvillime duhet të synojnë eliminimin e cikleve të tejkujtura të pagesave, të cilat përfshijnë shumë aktorë në proces, ku në çdo rast kalojnë kufijtë shqiptarë, e si rrjedhojë, mbartin shumë kosto. Në këtë kuadër, Banka e Shqipërisë vlerëson si tejet të nevojshëm krijimin e **një SWITCH-i kombëtar** për pagesat brenda vendit, i cili do të reduktonte ndjeshëm kostot e përpunimit të transaksioneve me karta, të cilat nga studime të Bankës së Shqipërisë zënë një përqindje të lartë të kostove edhe për vetë bankat. Krijimi i një SWITCH-i kombëtar do të ndihmonte jo vetëm procesimin e kartave, por edhe të instrumenteve inovative të pagesave, si: portofolet digjitale dhe pagesat me celular. Për sa më lart, Banka e Shqipërisë kërkon angazhimin e tregut për realizimin e këtij projekti, i cili përbën dhe një nga prioritetet e Komitetit Kombëtar të Sistemit të Pagesave për reformimin e tregut të sistemeve të pagesave me vlerë të vogël.

E fundit, por jo më pak e rëndësishme, është bashkëpunimi dhe mbështetja e objektivave të përbashkët, mënyrë kjo e cila maksimizon efektet e masave të ndërmarra nga secili aktor i tregut. Për sa më sipër, krijimi dhe angazhimi për zbatimin e objektivave të përbashkëta duhet të përbëjë përjasjen e re në kuadër të zhvillimit të tregut.

<sup>2</sup> Është pajisja që bën të mundur përdorimin e kartave bankare në një pikë shitjeje.

<sup>3</sup> Është pajisja e ngjashme në shërbime me terminalin POS, e cila mundëson kryerjen e transaksioneve nëpërmjet internetit ose telefonave, me anë të kartave bankare që punojnë në regjim online.



# SMART

**Connect** with  
the **expertise**  
in **digital touch**





# Formalizimi i pagesave

## Koha për ndryshime ligjore

Në stadin aktual të zhvillimit të ekonomisë dhe rritjes së ndërgjegjësimit për kufizimin e parasë “cash” në ekonomi, gjykojmë se ka ardhur koha që të ndërmerren ndryshime të mëtejshme ligjore, si edhe t’u krijohen lehtësi tatipaguesve për të rritur formalizimin e pagesave, nëpërmjet vendosjes së kufizimeve më të forta në përdorimin e “cash”-it.



### Vasilika VJERO

Drejtoreshë  
DREJTORIA E PËRGJITHSHME E  
TATIMEVE

Lufta kundër informalitetit, ka qenë në fokus të punës së administratës tatimore në tre vitet e fundit dhe vazhdon të jetë e tillë, duke u përqënduar në sektorë dhe tatimpagues me rrezik, apo dhe fenomene shqetësuese, si dhe ka për qëllim nxitjen e përmbushjes vullnetare. Kjo luftë, ka në qendër uljen e informalitetit ose atë që ne të gjithë e njohim me termin “ekonomia gri”, dhe që shfaqet në forma të tilla, si:

- Veprimtaritë e paligjshme, ku palët veprojnë në mënyrë të vullnetshme;
- Veprimtaritë ekonomike, që zhvillohen në mënyrë të fshehtë, ku transaksionet nuk janë të paligjshme, por nuk raportohen, me qëllim shmangien e kontrolleve të

administratës tatimore;

- Veprimtaritë tërësisht informale, ku tatimpaguesit nuk regjistrohen, nuk deklarojnë apo paguajnë e për rrjedhojë nuk mbajnë asnjë të dhënë.

Të gjitha format e “ekomisë gri”, kanë diçka të përbashkët. Ato nxisin pagesat në “cash”, duke i dhënë mundësi shitësit dhe blerësit, të



Legjislacioni fiskal nuk i konsideron si transaksione të kryera me “para në dorë”, pagesat e kryera nëpërmjet institucioneve financiare të parasë elektronike, të licencuara nga Banka e Shqipërisë, ose pagesat e kryera me kartë krediti. Kur një tatimpagues, i cili likuidon një faturë nëpërmjet institucioneve financiare të parasë elektronike edhe kur vlera e transaksionit është më shumë se 150,000 lekë, atëherë për qëllime të zbatimit të kufizimit për transaksionet mbi 150.000 lekë, ky transaksion nuk konsiderohet i kryer me “para në dorë”.



mos e regjistruar një transaksion, ndryshe nga sa do të ndodhte nëse do të kryhej përmes sistemit bankar. “Ekonomia gri”, mund të reduktohet nëpërmjet promovimit të pagesave elektronike, si dhe vendosjes së kufizimeve për shumat, që mund të paguhet në “cash”. Kjo kryesisht në

rastet e transaksioneve mes biznesit dhe konsumatorit (ku konsumatori paguan, por shumë herë nuk kërkon faturë, duke favorizuar në këtë mënyrë pa vetëdije “ekonominë gri”), nga ana tjetër biznesi në mënyrë të vullnetshme nuk e regjistron këtë transaksion.

Bazuar në ligjin “Për Procedurat Tatimore”, personat e tatueshëm nuk mund të kryejnë midis tyre transaksione shitjeje dhe blerjeje me lekë në dorë, kur vlera e çdo transaksioni është më e madhe se 150,000 lekë. Kryerja e veprimeve me “lekë në dorë” dhe jo nëpërmjet kalimit nga llogaria likuiduese e blerësit në llogarinë likuiduese të shitësit, e transaksioneve të shitblerjes që e kalojnë vlerën 150,000 lekë, përbën shkelje, si për shitësin, ashtu dhe për blerësin dhe dënohet me gjobë sa 10% e vlerës së çdo transaksioni të kryer me “lekë në dorë”. Konsiderohet shkelje dhe zbatohen sanksione edhe për rastet kur, me qëllim për të shmangur likuidimin e detyrimeve nëpërmjet kanaleve bankare, personat e tatueshëm/shitës dhe blerës, fraksionojnë ose ndajnë në disa fatura një furnizim apo transaksion të kryer, i cili në kushte normale të personave jo të lidhur, do të realizohej si një transaksion i vetëm. Gjithsesi, ky kufizim nuk zbatohet kur pagesa kryhet për transaksione midis një personi tregtar dhe një individi, pavarësisht se vlera e transaksionit është mbi 150,000 lekë.

Duhet të mbahet në konsideratë

fakti se, legjislacioni fiskal nuk i konsideron si transaksione të kryera me “para në dorë”, pagesat e kryera nëpërmjet institucioneve financiare të parasë elektronike, të licencuara nga Banka e Shqipërisë, ose pagesat e kryera me kartë krediti. Kur një tatimpagues, i cili likuidon një faturë nëpërmjet institucioneve financiare të parasë elektronike edhe kur vlera e transaksionit është më shumë se 150,000 lekë, atëherë për qëllime të zbatimit të kufizimit për transaksionet mbi 150.000 lekë, ky transaksion nuk konsiderohet i kryer me “para në dorë”.

Kontrolli i mënyrës së pagesës së transaksioneve, është pjesë e programeve apo verifikimeve në vend që administrata tatimore kryen ndaj tatimpaguesve, pra në mjedisin ku ai zhvillon veprimtarinë. Në çdo rast konstatimi të përdorimit të pagesave në “cash”, mbi kufirin e lejuar nga ligji për transaksionet biznes-biznes, apo edhe copëzim të transaksioneve, administrata tatimore zbaton penalitetet e përcaktuara në ligj.

Ligji “Për Procedurat Tatimore” penalizon fraksionimin e transaksioneve, me qëllim shmangien e respektimit të kufirit prej 150,000 lekë. Për të verifikuar nëse ndarja në shumë fatura e një transaksioni është bërë me qëllim shmangien e pagesave nëpërmjet llogarive bankare, si dhe për të përcaktuar rastet e ndarjes së një fature, që normalisht duhet të konsiderohet si një e vetme, administrata tatimore, analizon me kujdes formën e transaksionit të kryer, si dhe mundësinë që ai të jetë fraksionuar, me qëllim shmangien e pagesave nëpërmjet llogarive likuiduese bankare, duke marrë në konsideratë faktorë të tillë, si: natyrën dhe funksionet e pjesëve përbërëse të furnizimit, që janë fraksionuar në disa fatura; kapacitetin e mjetit me të cilin janë transportuar furnizimet e

fraksionuara, etj.

Megjithatë, përtej çështjeve të sipërpërmendura, vlerësohet se janë edhe elementë të tjerë që ndikojnë në uljen e përdorimit të parasë “cash” në ekonomi, si:

### **Vendosja e pajisjeve fiskale**

Sistemi aktual i pajisjeve fiskale është instaluar në vitin 2010 dhe ka për qëllim mbikëqyrjen e transaksioneve, si dhe monitorimin e sjelljes së tatimpaguesve. Sot janë më shumë se 143,000 kasa fiskale që përdoren gjerësisht nga tatimpaguesit, përmes së cilave administrata tatimore informohet mbi transaksionet ditore, në numër dhe në vlerë.

### **POS-et**

Vendosja e terminaleve të pagesës pranë njësive të biznesit u jep mundësi individëve, por dhe bizneseve, të kryejnë pagesa me kartë, përmes pajisjeve POS (terminal pikë shitje). Në stadin aktual të zhvillimit të ekonomisë dhe rritjes së ndërgjegjësimit për kufizimin e parasë “cash” në ekonomi, gjykohet se ka ardhur koha që të ndërmerren ndryshime të mëtejshme ligjore, si dhe t’u krijohen lehtësi tatimpaguesve, për të rritur formalizimin e pagesave. Kjo mund të arrihet nëpërmjet vendosjes së kufizimeve më të forta në përdorimin e “cash”-it, si dhe masave të mëposhtme:

### **Zhvillimi i sistemit të pagesave nëpërmjet e-Filing.**

Aktualisht, çdo sipërmarrës apo individ realizon online pagesat e 13 detyrimeve tatimore. Këtë e bën përmes platformës e-Albania, në çdo kohë dhe pa asnjë kosto printimi. Pagesat mund të kryhen nga tatimpaguesi drejtpërdrejt nga vendi i punës, shtëpia apo edhe celulari, nëpërmjet log-imit në portalin e-Albania me

kredencialet e tij. Në këtë mënyrë është e mundur të kryhen pagesat e pjesshme, ose të plota për këto taksa dhe tarifa:

- Tatimi mbi të Ardhurat Personale të Biznesit të Vogël
- Tatim i Lojërave të Fatit
- Tatim mbi të Ardhurat nga Punësimi
- Tatim i Mbajtur në Burim
- Tatim mbi Vlerën e Shtuar
- Tatim i Thjeshtuar mbi Fitimin
- Tatim - Fitimi
- Tatim mbi të Ardhurat Personale
- Taksat Kombëtare
- Tarifat Kombëtare
- Renta minerare
- Kontributet e sigurimeve shoqërore dhe shëndetësore
- Detyrime globale/Penalitetet

**Projekti i ri i fiskalizimit.** Objektivi kryesor i këtij projekti është lufta ndaj mashtrimeve tatimore dhe evazionit fiskal. Kjo mund të arrihet përmes përdorimit të një sistemi për të menaxhuar dhe kontrolluar të gjitha transaksionet “cash” dhe “jo-cash”, në kohë reale. Gjithashtu, me anë të projektit synohet marrja e informacionit, në kohë reale, për transaksionet me “para në dorë” nëpërmjet lëshimit të kuponit tatimor (Biznes me Individë) dhe transaksionet “jo-cash”, lëshimi i faturës elektronike (Biznesi me Biznes).

**Moslejimi i veprimeve me “cash” për transaksione të kryera midis dy bizneseve,** kur vlera e transaksionit kalon shumë prej 50,000 lekë nga 150,000 lekë që është aktualisht.

**Moslejimi i veprimeve në “cash” për transaksione të kryera midis një biznesi dhe një individi,** apo vendosja e një shumë kufizuese e cila nuk duhet tejkaluar.

# Drejt një shoqërie jo-cash

*Në Greqi ka pasur një rritje të theksuar të përdorimit të kanaleve alternative të shërbimit të klientëve të bankës (internet, celular, banking nëpërmjet telefonit, ATM, Sisteme të Pagesave Automatike), kundrejt atyre në degët e bankave, për të kënaqur "oreksin" në rritje të klientelës së tyre.*



**Vasilis PANAGIOTIDIS**

Drejtör  
Departamenti i Sistemeve të Pagesave  
SHOQATA E BANKAVE GREKE

**P**as një periudhe 8-vjeçare recesioni të thellë dhe të zgjatur, me një shkëputje të shkurtër të një rritje anemike në vitin 2014, ekonomia e Greqisë filloi të rritet qëndrueshëm në vitin 2017. Vendi ka përjetuar, për 4 tremujorë, rritje të prodhimit të brendshëm bruto, pas gjithë këtyre viteve rënie ekonomike. PBB-ja reale e Greqisë u rrit me 1,4% në 2017-ën, krahasuar me 2016-ën, të nxitur kryesisht nga një rritje e fortë e eksporteve prej 6,8% dhe një rritje e ndjeshme e investimeve prej 9,6%. Në aspektin fiskal, bilanci i përgjithshëm primar i qeverisë vlerësohet të ketë regjistruar një tepriçë në vitin 2017 - për herë të katërt në pesë vitet e fundit - prej 4% të PBB-së, në terma të ESA 2010, ose 4,2% të PBB-së

në terma të Programit. Papunësia ra më tej, në nivelin 20,8%, ndërsa punësimi u rrit me 2,2%.

Për sa i përket strukturës së sistemit bankar grek, numri i bankave vendase u zvogëluar në mënyrë drastike, nga 35 në vitin 2009 në 17 që është sot, nga të cilat 8 janë tregtare dhe 9 kooperativë. Nga 8 bankat tregtare vetëm 4 prej tyre konsiderohen "të rëndësishme", sipas përkufizimit të Mekanizmit të Përbashkët të Mbikëqyrjes (SSM) dhe, pas konsolidimit, kontrollojnë rreth 95% të aktiveve bankare. Bankat e huaja, megjithëse të pranishme në Greqi, kanë një pjesë jo të konsiderueshme tregu, pasi të gjitha bankat me rrjete të gjera shërbimi janë larguar nga Greqia, me përjashtim të bankës HSBC. Sot, në Greqi operojnë njëzet e një (21) banka të huaja. Përveç kësaj, numri i degëve të bankave (2.168) është zvogëluar me 46% që nga viti 2010 (4.005) dhe, në mënyrë të ngjashme, numri i të punësuarve (41.707) dhe i ATM-ve (5.532) ka rënë respektivisht me 34% (63.408) dhe 22% (8.650).

Në qershor të vitit 2015, në sistemin financiar vendas u vendosën kufizime mbi transferimin e kapitaleve dhe tërheqjen e cash-it, në përgjigje të përpjekjes së dështuar të qeverisë për të arritur një marrëveshje me kreditorët e saj, lidhur me një program të tretë të axhustimit makroekonomik. Në këtë sfond, u vendosën kufizime mbi tërheqjen e cash-it dhe u shtrëngua shumë transferimi i kapitaleve. Që atëherë, kufizimet mbi transferimin

e kapitaleve dhe tërheqjet në cash, edhe pse ende në fuqi, janë lehtësuar dukshëm. Në këtë drejtim, në dhjetor të vitit 2016, u miratuan një ligji ri, sipas të cilit më shumë se 300,000 biznese dhe të vetëpunësuar u detyruan të pranojnë pagesa me kartë, sikundër dhe të deklarojnë numrat e llogarive bankare të biznesit (IBAN) pranë Autoritetit të Pavarur për të Hyrat Publike (IAPR). Konsumatorët kanë përfituar gjithashtu edhe nëpërmjet stimujve për përdorimin e pagesave elektronike, duke përfshirë dhe krijimin e një programi të lotarisë publike (d.m.th. 1,000 konsumatorë marrin në muaj rreth 1,000 euro nëpërmjet këtij programi), si dhe zbritjet tatimore, duke përdorur transaksione pagesash elektronike (d.m.th. pagesa me kartë, transferta, debitime direkte dhe portofole të parasë elektronike).

Për më tepër, ka pasur një rritje të theksuar të përdorimit të kanaleve alternative të shërbimit të klientëve të bankës (internet, celular, banking nëpërmjet telefonit, ATM, Sisteme të Pagesave Automatike), kundrejt atyre në degët e bankave, për të kënaqur "oreksin" në rritje të klientelës së tyre.

Sipas të dhënave të grumbulluara nga bankat anëtare të Shoqatës së Bankave Greke (HBA):

- numri i përgjithshëm i kartave të lëshuara është rritur me 7% gjatë vitit 2017, (krahasuar me totalin respektiv për vitin 2016), për të arritur në 16,1 milionë karta (1,5 karta për banor),

- numri i terminaleve POS, për periudhën 2015 – 2017, është rritur në mënyrë të konsiderueshme me 215% (690,575 në vitin 2017 në krahasim me 219,070 në vitin 2015),
- numri i transaksioneve me karta është rritur me 285%, midis viteve 2015 dhe 2017, ku 77% e tyre janë iniciuar përmes përdorimit të kartave të debitit.
- vlera e transaksioneve të kartave të pagesave është rritur me 157%, midis viteve 2015 dhe 2017. Rreth 73% e tyre lidhet me transaksionet me karta debiti,
- vlera mesatare e transaksionit, nëpërmjet përdorimit të kartave, në vitin 2017 ishte 41 Euro (- 33% në terma vjetorë). Vlera mesatare e transaksioneve me kartë debiti ishte 38 Euro.
- numri dhe vlera e transaksioneve bankare nëpërmjet internetit është rritur, me bazë vjetore, përkatësisht me 40% dhe 29%,
- numri dhe vlera e transaksioneve bankare nëpërmjet celularit është rritur, me bazë vjetore, respektivisht me 142% dhe 82%,
- rastet e mashtrimeve në karta ishin të papërfillshme (d.m.th. 1 nga 8,000 transaksione, në terma numrash, dhe 1 Euro nga 9,000 Euro, në terma të vlerës).

Pavarësisht progresit spektakolar të dy viteve të kaluara, përdorimi i instrumenteve të pagesave elektronike është ende shumë më i ulët se sa në shumë vende të tjera

europiane. Aktualisht në Greqi realizojmë 100 transaksione të pagesave elektronike për banor, në krahasim me mesataren e BE-së, prej 240 transaksionesh për banor. Megjithatë, bankat vendase ofrojnë një sërë produktesh dhe shërbimesh inovatore të pagesave elektronike, si:

- transferta të menjëhershme,
- pagesa të menjëhershme nëpërmjet një aplikacioni për celular, duke përdorur si përdorues numrin e telefonit për pagesat Person-to-Person (P2P), ose numrin e identifikimit të personit tatimor (TIN), për pagesat Person-to-Business (P2B),
- aplikacionin e pagesave të tregtisë elektronike MyBank, dhe
- pagesa të faturave dhe pagesa në POS-et e tregtarëve, duke përdorur Kodet e Reagimit të Shpejtë (QR), Near Field Communication (NFC) dhe Bluetooth Low Energy (BLE).

Veçanërisht, në prill të vitit 2016, bankat anëtare të HBA-së lançuan aplikacionin e pagesave të tregtisë elektronike MyBank për individët dhe korporatat. Nga marsi 2017 deri në mars 2018, MyBank ka regjistruar një rritje të dukshme prej rreth 350%, në terma të transaksioneve, 232% në terma të vlerës dhe një rritje të vazhdueshme të pranimit të tij nga bizneset që ushtrojnë veprimtari në Greqi. Me një normë autorizimi të transaksioneve prej 78%, vlera mesatare e pagesës që bëhet nëpërmjet MyBank është 199 Euro, ndërsa pagesa me vlerën më të lartë ishte mbi 15,686 Euro. Përveç kësaj, në maj të vitit 2017

bankat anëtare të HBA-së lançuan dhe aplikacionin IRIS për pagesat online, i cili është një mjet efikas për pagesa të menjëhershme (i ngjashëm me skemën e Transferimit të Menjëhershëm SEPA (SEPA Inst), që menaxhohet nga Këshilli Europian i Pagesave (EPC), për individët dhe korporatat dhe aplikacioni IRIS për pagesat nëpërmjet celularit, një aplikacion ky për pagesa të menjëhershme P2P dhe P2B deri në 500 Euro në ditë për paguesin e regjistruar.

Duke qenë se cash-i është ende mjeti kryesor i pagesave në Greqi, synimet kryesore të sistemit bankar grek janë si më poshtë:

- reduktimi i mëtejshëm i përdorimit të cash-it nga konsumatorët dhe bizneset, nëpërmjet ofrimit të stimujve për përdorimin e aplikacioneve të pagesave elektronike (p.sh.: përmes zgjerimit të programeve të besnikërisë për pagesat elektronike),
- përputhja me kuadrin e ri rregullator të BE-së, që ka të bëjë me pagesat dhe transformimin digjital (p.sh.: Direktiva e Shërbimeve të Pagesave 2),
- sigurimin e një përfitueshmërie të qëndrueshme për shërbimet e pagesave, dhe
- investimi në siguri, infrastruktura teknike, metodat e thjeshta dhe të kuptueshme të pagesave, shpejtësinë e ekzekutimit të urdhërpaguesave, të shoqëruara me çmime tërheqëse për përdoruesit e shërbimeve të pagesave (paguesit dhe përfituesit).

# Transformimi pagesave me karta përballë një ekonomie digjitale

*Forumi e përmbushi me sukses qëllimin kryesor, të nxitjes së një dialogu të hapur mbi rëndësinë e rritjes së përdorimit dhe pranimit të kartave si një ndikim të fuqishëm në reduktimin e cash-it në ekonomi si dhe zhvillimin e inovacionit dhe ekonomisë digjitale në Shqipëri.*



**Nevila Kovaci**

Kryetare e Komitetit të Kartave  
SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE

**N**ë fillim të Majit 2018, AAB dhe Komiteti i saj i Kartave organizuan forumin mbi transformimin e pagesave me karta përballë një ekonomie digjitale. Ky forum ishte një mundësi e mirë ku aktorë të ndryshëm u mbledhën dhe diskutuan se si mund të reduktohet paraja e gatshme në ekonomi, nëpërmjet zgjerimit të përdorimit të kartave në Shqipëri. Si veprimtari e parë e këtij lloji ajo mbledhi së bashku përfaqësues të qeverisë, ekspertë nga organizatat e pagesave me karta Visa dhe MasterCard, drejtues të bankave, tregtarëve si dhe përfaqësues nga FinTechs.

Aktorët kryesorë paraqitën përvoja thelbësore nga sektori publik dhe privat si dhe u thelluan në trajtimin e faktit se si edukimi financiar, politikat, prirjet dhe teknologjitë në zhvillim po ndikojnë

në industrinë shqiptare të pagesave me karta.

Shërbimet financiare digjitale po bëhen një pjesë e rëndësishme e bankingut dhe brezi i ardhshëm i produkteve bankare dhe zgjidhjeve digjitale po ndikojnë fuqishëm në jetën tonë të përditshme. Megjithatë Shqipëria ofron ende mundësi shumë të mëdha lidhur me rritjen e nivelit të përdorimit të kartave, të krahasueshëm me vendet e rajonit.

Zgjerimi i përdorimit të kartave të kreditit ose debitit, si instrument pagese, është një kontribut i pazëvendësueshëm në luftën kundër informalitetit. Nga ana tjetër, kjo kërkon nga të gjithë aktorët përpjekje të bashkërenduara, për të siguruar që kartat të jenë një nga instrumentet më miqësore të pagesave për konsumatorin shqiptar, në jetën e tij të përditshme. Shumë projekte dhe plane të ardhshme nga rregullatorët, lidhur me zhvillimin e pagesave dhe veçanërisht në sektorin e kartave, mund të jenë një pikë kthese në transformimin e ekonomisë shqiptare në një ekonomi inovatore dhe digjitale.

Konceptimi i forumit në formën e një diskutimi të madh të hapur në dy panele, u dha folësve dhe audiencës mundësinë e veçantë për të identifikuar disa nga arsyet kryesore që qëndrojnë pas vëllimit të ulët aktual të pagesave me karta si edhe dhe të pranimit të kufizuar të tyre në Shqipëri. Sikundër edhe u analizuan disa prej sfidave e pengesave me të cilat përballen aktorët kryesorë, të përfshirë në

pranimin dhe përdorimin e kartave si mjet pagese. Paneli i dytë hodhi dritë rreth mundësive konkrete për një bashkëpunim të frytshëm midis bankave dhe FinTech, si dhe rreth mundësive për ndryshime pozitive në sjelljen e kartëmbajtësve.

Gjithashtu, në forum u ndanë dhe disa prej praktikave më të mira nga vendet e tjera në rajon, të cilat kanë pasur arritje të mëdha në rritjen e përdorimit të kartave dhe rrjedhimisht në reduktimin e parasë së gatshme. Kjo e realizuar nëpërmjet ndryshimeve ligjore si edhe bashkëpunimit midis aktorëve kryesorë. Nisma më inovatore ishte teknologjia e fjalës së fundit, që mundëson transformimin e jetës urbane drejt konceptit Smart City dhe qytetarit digjital. Gjatë forumit në "dhomën e inovacionit" ofrues të ndryshëm dhe FinTech paraqitën disa prej produkteve më të fundit, duke iu dhënë pjesëmarrësve mundësinë të konsultohen me disa demonstrime dhe raste praktike.

Pavarësisht kësaj, nisma nuk ndalon këtu, aktorët në treg u ftuan të bashkëpunojnë ngushtë mes tyre dhe rregullatorëve, si e vetmja mënyrë e suksesshme për të përparuar në rrugën drejt ndjekjes së modeleve më të mirë në rajon. Kjo përfshin dhe realizimin e një fushatë të orientuar edukimi, që synon rritjen e përdorimit të kartave si instrument pagese, si dhe marrjen së angazhimit që çështjet e identifikuar në këtë forum të ndiqen gjatë periudhës në vijim.

# Si mund të luftohet ekonomia gri nga konsumatorët dhe qeveria

*Ndoshta shpjegimi është në emrin e saj, por dëmi që ekonomia hije i bën rritjes ekonomike dhe financave publike mund të jetë i vështirë të kuptohet. Për fat të keq, konsumatorët shpesh mund të kontribuojnë pa dashje në rritjen e saj. Kjo nuk duhet të ndodhë.*



## Artur TUREMKA

Drejtor i Përgjithshëm për Ballkanin  
MASTERCARD

**E**konomia hije, ose e padeklaruar, i kushton qeverie kombëtare miliarda në të ardhura tatimore, e me një ndikim të madh në buxhetin publik. Rekomandimet specifike për vendet e BE-së (të cilat përveç të tjerash u japin shteteve anëtare udhëzime për menaxhimin ekonomik), që do të miratohen zyrtarisht, theksojnë rëndësinë e menaxhimit më të mirë fiskal, si dhe nevojën për të luftuar ekonominë hije, për shkak të barrës së saj ndaj sistemit tatimor dhe financave publike. Në të vërtetë, studimi më i fundit i Komisionit Evropian për Hendekun e TVSH-së vuri në pah madhësinë e këtij problemi, që shkon në rreth 160 miliardë Euro të humbura në BE, në vitin 2014.

Sidoqoftë, ndërgjegjësimi i publikut se si të luftohet ekonomia hije nuk është shumë i madh. Një

sondazh i fundit, i kryer nga IPSOS për llogari të MasterCard në dhjetë vende të Europës Qendrore dhe Lindore<sup>1</sup>, gjeti se ndërsa 81% e njerëzve dëshirojnë që qeveritë e tyre të luftojnë ekonominë hije, shumë nuk e kuptojnë se zakonet e tyre të blerjes mund të sjellin një ndryshim të madh dhe se një nga faktorët më të mëdhenj që kontribuojnë në këtë drejtim është ekonomia hije pasive, ku konsumatorët angazhohen në një transaksion të ligjshëm me shitësit, të cilët më tej nuk e raportojnë atë, në mënyrë që të shmangin tatimet.

Por si mund ta frenojmë këtë gjë? Mënyrat më efektive janë që gjithmonë të kërkohet faturë dhe/ose të paguhet në rrugë elektronike. Cash-i është një nga fajtorët kryesorë në ekonominë hije, pasi ai zvogëlon transaksionet e regjistruara, duke bërë të mundur shmangien e tatimeve. Pagesat elektronike mund ta luftojnë këtë situatë, duke garantuar regjistrimin e transaksionit, por konsumatorët shpesh nuk janë të vetëdijshëm se pagesat jo-cash mund të zvogëlojnë ekonominë hije. Ndërkohë që 75% e personave të identifikuar kërkonin fatura, si një mënyrë për të luftuar ekonominë hije, vetëm 37% e tyre i kryenin pagesat me kartë.

Në këtë drejtim kërkohet vërtet veprim ai duhet të jetë në formën e edukimit dhe veprimtarive që rrisin ndërgjegjësimin për konsumatorët rreth faktit se: (1) sa ndikon ekonomia hije në rritjen ekonomike dhe shpenzimet për shërbimet publike; dhe (2) si mund të ndërmarrim hapa

ne si konsumatorë që të përballemi me të. Ndryshimi bëhet edhe duke kërkuar thjesht një faturë, por ne shpesh nuk e bëjmë këtë. Duke kombinuar të dy këto mënyra të ndryshimit të sjelljes e duke lëvizur drejt një shoqërie jo-cash, mund t'i luftojmë me efektivitet transaksionet e padeklaruar.

Për të mundësuar një ndryshim të tillë, nevojiten investim dhe zhvillim në infrastrukturën e pagesave, si në nivelin privat ashtu edhe në atë publik. Kjo mund të lehtësojë jo vetëm regjistrimin e transaksioneve, por edhe shpejtësinë, besueshmërinë dhe sigurinë e kryerjes së pagesave dhe mbledhjen e tatimeve. Pavarësisht nëse paguajnë faturat e shërbimeve, apo tatim/taksat online, ose blerjen e sendeve ushqimore në supermarket, konsumatorët kanë treguar gatishmëri ndaj këtyre lloj transaksionesh jo-cash. Rreth 80% e të anketuarve në të gjithë rajonin e EQL kërkojnë të paguajnë më shpesh në rrugë elektronike dhe 86% do të donin të kërkonin faturë për çdo transaksion.

Duke rritur ndërgjegjësimin mbi mënyrën se si cikli i ekonomisë hije ndikon në ekonominë e përgjithshme dhe shërbimet tona publike, si dhe duke punuar për të fuqizuar dhe për t'i mundësuar konsumatorëve të zvogëlojnë numrin e transaksioneve të padeklaruar, BE dhe qeveritë kombëtare mund të punojnë së bashku me qytetarët, për të përmirësuar rritjen ekonomike, konkurrencën e ndershme dhe shërbimet publike.

<sup>1</sup> Bosnja & Hercegovina, Bullgaria, Kroacia, Republika Çeke, Hungaria, Polonia, Serbia, Sllovakia, Sllovenia dhe Rumania.

# Pagesat elektronike – një shtyllë e rëndësishme për ndërtimin e një ekonomie jo-cash

VISA mbështet të gjitha nismat që synojnë të lehtësojnë përdorimin, të mundësojnë inovacionin dhe të garantojnë sigurinë e pagesave elektronike. Përvoja jonë mbarëbotërore tregon se rezultatet më të mira vijnë kur e gjithë industria punon së bashku dhe kur ka bashkëpunim mes sektorit privat dhe atij publik.



**Vladimir DJORDJEVIC**

Drejtues vendor, Evropa Juglindore  
VISA

**P**araja e gatshme (cash) është ende mjeti mbizotërues i pagesës kudo në Europën Juglindore, që nënkupton se ka ende shumë punë për të bërë në rrugën tonë drejt një ekonomie jo-cash në rajon. Shqipëria ka lidhje tradicionalisht të forta me cash-in, ku klientët parapëlqejnë të paguajnë me valutë. Kohë pas kohe ne i pyesim konsumatorët rreth zakonit dhe traditës së tyre të pagesave, për të kuptuar më mirë se çfarë i pengon pagesat jo në para të gatshme. Arsyeja që qëndron pas saj është zakonisht mungesa e njohurive, disa keqkuptime rreth pagesave jo-cash, ose thjesht parapëlqimi i parasë së gatshme për pagesa. Kjo është arsyeja pse ne besojmë se edukimi është themeli për një përparim të mëtejshëm dhe lëvizje drejt pagesave jo-cash. Kur qytetarët i kuptojnë qartë përfitimet e pagesave elektronike të

shpejta, të lehta dhe të sigurta, si dhe kur kanë mundësinë që të përdorin kartat e tyre në mjediset e ndryshme tregtare, ata i ndryshojnë zakonet dhe sjelljet e tyre.

VISA mbështet të gjitha nismat që synojnë të lehtësojnë përdorimin, të mundësojnë inovacionin dhe të garantojnë sigurinë e pagesave elektronike. Përvoja jonë mbarëbotërore tregon se rezultatet më të mira vijnë kur e gjithë industria punon së bashku dhe kur ka bashkëpunim mes sektorit privat dhe atij publik. Zgjerimi i pranueshmërisë së pagesave jo-cash është elementi kyç për tregun shqiptar. VISA përmes partnerëve – bankave – është e gatshme të mbështesë tregtarët në rritjen e biznesit të tyre nëpërmjet pagesave jo-cash dhe kanaleve të reja të tregtisë. Në secilin treg ke ne veprojmë, jemi të gatshëm të ndër marrim fushata, t'u bashkohemi nismave të ndryshme, të sjellim stimuj, ose modele besnikërie.

Ekspertët e fushave përkatëse duhet të punojnë së bashku për të siguruar orientimin drejt ekonomisë që do të maksimizonte rritjen e vëllimit të sistemit të pagesave elektronike, duke krijuar një kërkesë të përbashkët të kartëmbajtësve dhe tregtarëve. Një format i tillë mund të kontribuojë në rritjen e pagesave elektronike dhe mbajtjen e një ekosistemi të balancuar, që siguron përfitime për të gjitha palët e përfshira.

Si një shoqëri globale e teknologjisë së pagesave, vlerësojmë se një nga kontributet më të vlefshme që mund të japim është futja e sa më

shumë njerëzve në sistemin financiar formal. Në rang global, këtë gjë e realizojmë nëpërmjet bashkëpunimit me bankat, shoqëritë e teknologjike, qeveritë dhe organizatat jo-qeveritare (OJQ), me synim zgjerimin e pagesave elektronike, shërbimeve financiare dhe edukimin financiar për komunitetet që janë larg këtyre shërbimeve, në mbarë botën. Për VISA-n, sukcesi nuk qëndron vetëm te hapja e llogarive. Ai ka të bëjë me pagesat dhe shërbimet financiare të përshtatshme për konsumatorët, në mënyrë që të rrisim numrin e njerëzve që angazhohen në sistemin financiar formal.

Ajo që është e rëndësishme të kuptohet është se edukimi financiar lidhet me përfshirjen financiare. Dijet financiare i ndihmojnë njerëzit të bëhen të pavarur dhe të arrijnë stabilitetin financiar. Kjo përfshin dhe aftësinë për të kursyer para, për të dalluar ndryshimin midis nevojave dhe dëshirave, për të menaxhuar një buxhet, për të paguar detyrimet mujore, për të blerë një shtëpi, për të paguar shkollimin, si dhe planin e daljes në pension. Dijet financiare i ndihmojnë ata të hartojnë një plan realist që do t'i drejtojë ata në jetën e tyre të përditshme, për të marrë vendime të bazuara financiare. VISA është një lider rajonal në nxitjen e programeve të edukimit financiar. Në shumë vende të rajonit CISSEE, VISA është një partner i besueshëm për projektet e edukimit financiar dhe ne jemi të hapur për të diskutuar rreth nismave për projekte të edukimit financiar edhe në Shqipëri.

# Lufta kundër evazionit për një ekonomi pa cash

Reduktimi i përdorimit të parasë së gatshme sjell përfitime të shumëfishta në ekonomi dhe mirëqenie sociale, duke parandaluar evazionin fiskal dhe duke prodhuar përfitime të rëndësishme për shoqërinë.



**Petrit BALIJA**

Drejtor Ekzekutiv  
SHQQATA E BANKAVE TË KOSOVËS

Si në shumë vende të botës edhe në rajonin e Ballkanit Perëndimor paraja e gatshme konsiderohet si mjet kryesor pagese. Në nivel global, paraja e gatshme përbën rreth 85% të transaksioneve të përgjithshme, ndërsa në vendet e Bashkimit Monetar European kjo pjesëmarrje është më e ulët, në rreth 79%. Supozohet që kjo përqindje të jetë edhe më e lartë në vendet e Ballkanit Perëndimor, në rreth 90%. Këto të dhëna tregojnë se paraja e gatshme (cash) ende dominon bindshëm në përdorimin e tij si mjet pagese nga konsumatorët.

Megjithatë, ka dallime në mes shteteve të ndryshme, sa i përket nivelit të përdorimit të parasë së gatshme. Madje, ka dallime edhe në mes të gjinive dhe grup - moshave të cilat janë identifikuar në studime të kryera nga Banka Qendrore

Evropiane. Sipas këtyre studimeve rezultojnë se, vendet nordike, si: Suedia dhe Finlanda, kanë nivelin më të ulët të përdorimit të cash-it, në më pak se 45%. Në një prizëm interesant, studimet tregojnë se meshkujt përdorin cash si mjet pagese më shpesh se femrat, si dhe është e evidente që moshat më të vjetra përdorin cash në frekuencë më të shpeshtë se të rinjtë.

Sjellja dhe kultura financiare e një shoqërie ka ndikim të madh në përdorimin e mjeteve të pagesave, por një faktor tjetër i rëndësishëm është edhe qasja në terminale të pagesave elektronike, si dhe siguria dhe kostoja e tyre. Në Ballkanin Perëndimor numri i kartave bankare dhe llogarive e-banking nuk dallon shumë nëse merret parasysh madhësia e popullsisë, siç shihet nga

figura 1. Dallimi më i madh shihet në kartat e debitit dhe POS-et ku Kroacia dhe Serbia kanë një numër dukshëm më të lartë, ndërsa vendet e tjera të rajonit janë të përafërta.

Një nga dukuritë negative në Ballkanin Perëndimor, që funksionon dhe rritet përmes përdorimit të cash-it, është evazoni fiskal, apo ekonomia gri. Të dhënat e Bankës Botërore për këtë tregues tregojnë një mesatare të lartë në rreth 20-30%. Informaliteti ekonomik i lartë paraqet një të metë të madhe në mundësitë e një vendi për të zhvilluar një treg të lirë dhe të barabartë, si dhe redukton mundësitë e shtetit për të ofruar shërbime cilësore dhe transformuese për shoqërinë. Evazoni fiskal nga operatorë të papërgjegjshëm ekonomik e

	ATM	POS	e-banking	kartela krediti	kartela debiti
<b>Kosova</b>	522	10,589	230,905	156,437	856,718
<b>Shqipëria</b>	800	7,111	209,157	85,937	871,611
<b>Serbia</b>	2,933	84,412	-	991,522	5,806,688
<b>Bosnja</b>	1,512	26,324	383,761	-	-
<b>Mali i Zi</b>	388	12,289	109,988	39,633	421,666
<b>Kroacia</b>	4,543	106,081	-	141,119	6,872,982
<b>Maqedonia</b>	1,039	34,974	695,220	375,654	1,443,022

Figura 1. Mjetet e pagesave elektronike në Ballkanin Perëndimor

<sup>1</sup> 2013 studime nga Tufts University, Fletcher School and Steinbeis University Research Center for Financial Services.

<sup>2</sup> 2017 Artikuj të ndryshëm nga BQE, Esselink dhe Hernandez.



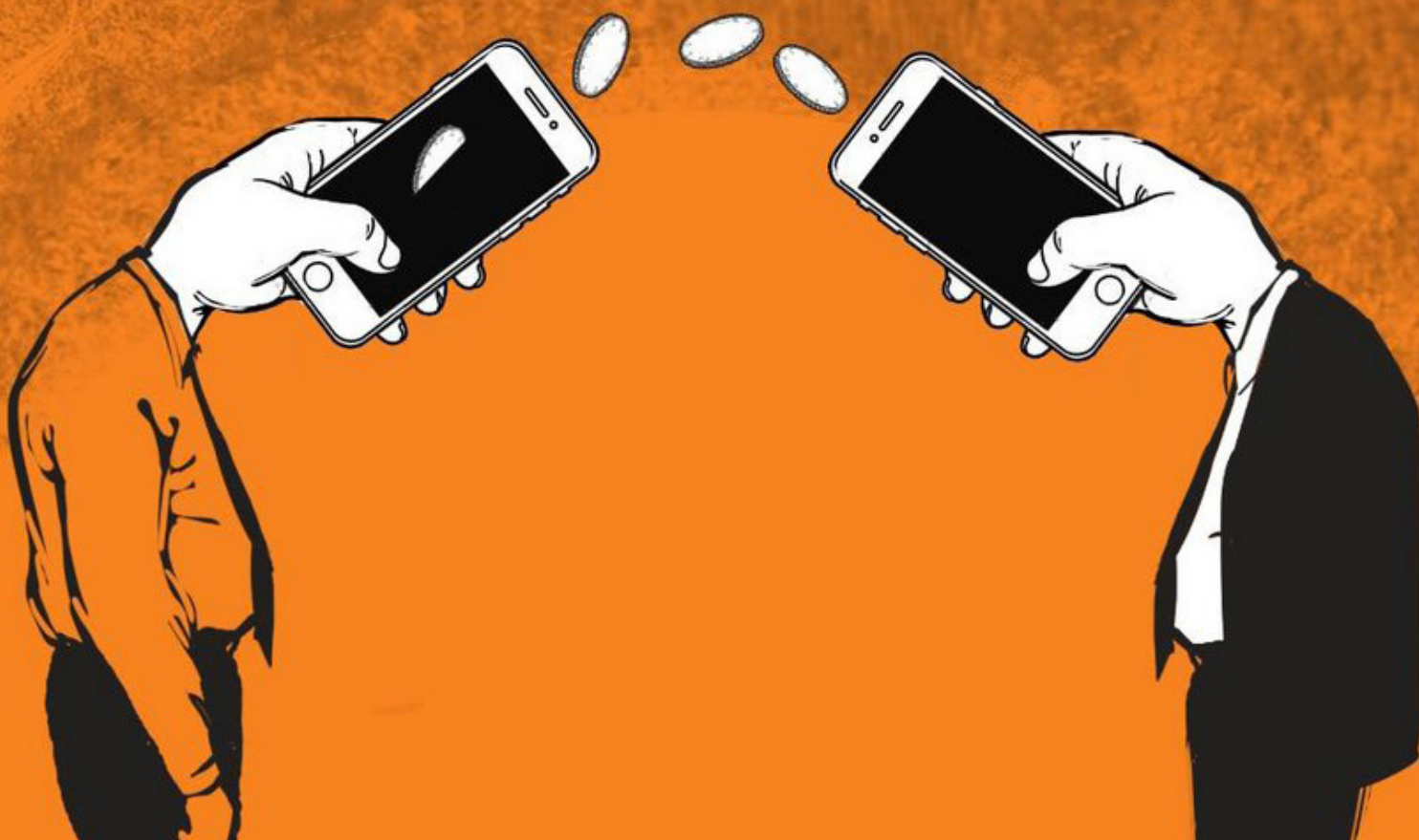
shtrembëron tregun e lirë, duke i pamundësuar bizneseve të ndershme që të rrisin pozitën e tyre në treg. Gjithashtu, evazoni fiskal i mohon mundësinë banorëve të një vendi që të kenë infrastrukturë më të mirë, arsim dhe shëndetësi më cilësore, pasi qeveria qendrore apo pushteti vendor nuk e vjel tatimin legjitim nga këto biznese.

Një prej mundësive më të mira për të parandaluar dhe luftuar këtë dukuri është promovimi i përdorimit të mjeteve elektronike të pagesave, si: kartat bankare, transaksionet me e-banking, si dhe mobile banking. Në bazë të të dhënave të lartpërmendura është evidente që institucionet bankare kanë pajisur në masë të madhe klientët e tyre me karta bankare dhe llogari e-banking. Megjithatë, është me rëndësi të analizohet se cili është përdorimi i këtyre mjeteve. Statistikat tregojnë për një përdorim

jo të mjaftueshëm, ku në mesatare rreth 90% të transaksioneve me karta bankare janë tërheqje të parave të gatshme nga bankomati. Kjo shpjegon paradoksin ku numri i kartave bankare të lëshuara nga institucionet bankare është shumë i lartë, kur edhe përdorimi i cash-it mbetet në nivele shumë të larta. Përdorimi i mjeteve elektronike të pagesave e parandalon këtë dukuri, pasi që e detyron operatorin ekonomik që të evidentojë shitjen përmes transaksionit elektronik. Megjithatë, për të funksionuar mirë ky sistem, duhet që të ketë patjetër një koordinim të mirë me Autoritetin Tatimor të një vendi, në mënyrë që në momentin që ndodh shitja/blerja, transaksioni të regjistrohet përmes arkave fiskale, që janë të lidhura me bazën e të dhënave të Autoritetit Tatimor, në mënyrë që dëshmia e pageses me kartë bankare të korrespondojë me dëshminë

e regjistrimit të arkës fiskale. Prandaj ky koordinim i veprimeve midis institucioneve financiare dhe Autoritetit Tatimor është parakusht për të qenë efektiv në shfrytëzimin e mjeteve elektronike të pagesave për të parandaluar evazonin fiskal.

Sektori bankar duhet të vazhdojë të jetë pro-aktiv në zhvillimin dhe ofrimin sa më të madh të mundësive të pagesave elektronike, për të reduktuar transaksionet me para të gatshme, pasi përveç se kontribuon në parandalimin e evazonit fiskal, gjithashtu redukton koston e menaxhimit të parasë së gatshme edhe për vet institucionin bankar, por edhe për ekonominë në përgjithësi. Për të arritur rezultate më të shpejta dhe më domethënëse, është e domosdoshme që edhe bankat qendrore të këtyre vendeve të mbështesin këto zhvillime dhe të ofrojnë rregulla dhe sisteme pagesash të përparuar.



# Kartat bankare dhe turizmi

## Çështje dhe problematika për t'u zgjidhur



### Zak TOPUZI

SHOQATA SHQIPTARE E TURIZMIT, ATA

Industria hoteliere në Shqipëri është e re, e zhvilluar në mënyrë kaotike, pa marka e brand-e të huaj, por dhe të vendit. Tashmë janë funksionale rreth 4,000 njësi akomoduese, nga të cilat 1,300 prej tyre janë hotele, ku numri total i shtretërve është rreth 68,000. Kjo e bën vendin tonë jo konkurrues në rajon, ku industria turistike është kontribuesi kryesor në PPB. Gjithashtu, këtu vërehet se pjesa më e madhe janë me kapacitete të vogla dhe kryesisht pranojnë menaxhim familjar, si vijon:

- 80% hoteleve janë me 5 – 20 dhoma
- 13% hoteleve janë me 20 – 40 dhoma
- 7% hoteleve janë me mbi 40 dhoma
- Vetëm 7 hotele janë me mbi 100 dhoma

Vitet e fundit rreth 3,500 njësi akomoduese në Shqipëri (ku përfshihen

dhe ato që veprojnë në mënyrë informale), janë përfshirë në shitjet online, e kjo falë bashkëpunimit dhe marrëveshjes që dy shoqatat arritën, ku bankat morën përsipër detyrën më të vështirë, pikërisht garancinë e mbrojtjes së klientëve që do të kryenin veprimet. Motorët ndërkombëtarë të shitjeve online janë kryesisht: Booking, Expedia, HRS, Airbnb, etj., të cilët aplikojnë komisione të larta shitjeje, pasi sigurojnë garancinë ndaj klientit. Këto komisione luhaten nga 15 – 25% të çmimit të shitjes, duke pasur parasysh dhe uljen minimale prej 10% (nga çmimi bazë që aplikon subjekti në faqen e tij të internetit). Kjo e bën të vështirë mbijetesën, në një treg me rrezik dhe kosto të lartë (ku mbi 34% është kosto e fuqisë punëtore). Një hotel fillon shitjet me kosto të drejtpërdrejta prej minus 59 – 69% e kjo e kthen bashkëpunimin me bankat në një marrëdhënie tepër të rëndësishme, për mbarëvajtjen e suksesshme të biznesit akomodues.

Nga analiza që ATA ka bërë në lidhje me këtë bashkëpunim, mendoj që disa raporte midis bankës dhe biznesit duhet të rishikohen, kryesisht në drejtimet e mëposhtme:

### 1. Komisionet bankare tepër të larta për transfertat me operatorë të huaj, si: Booking, Expedia, HRS, etj.

Në qoftë se një biznes i vogël me 10 – 12 dhoma paguan 30 Euro komision për transferim drejt Booking për 200 Euro, duhet të mendohet mirë. Këtu duhet të kuptohet që industria e akomodimit nuk mund të funksionojë pa marrëveshjet me këta operatorë, që janë një domosdoshmëri për qëndrimin në treg.

### 2. Komisioni e POS-eve janë të larta, në masën 1,8 - 3,5%. Subjektet të cilat

operojnë në fushën e turizmit nuk duhet të trajtohen nga bankat njëjloj si subjektet e tjera të angazhuara në fushat e shërbimeve tregtare, ndërtimit, karburanteve, etj.

### 3. Përdorimi vetëm i një POS-i për të gjitha bankat.

Mendoj që edhe vet bankat mund ta konsiderojnë një alternativë të tillë, pasi kështu mund të ulin kostot e shërbimeve, duke ngritur një infrastrukturë bashkërenduese.

### 4. Njoftimi pas një transaksioni bankar.

Mjaft banka kanë sofistikuar dhe përmirësuar ndjeshëm shërbimin e pagesave, nëpërmjet programeve smart, si: blerje online, pagesa shërbimesh apo taksash, bileta, hotele jashtë vendit, etj. Disa banka kërkojnë komunikim të drejtpërdrejt me telefon, për të konfirmuar veprimin. Kjo më duket zgjidhje e gabuar, pasi në disa raste është i pamundur ky komunikim, jo për faj të klientit. Kjo ndodh kryesisht kur blerja bëhet në aeroporte, apo në orët e udhëtimit (kur mbyllja e aparateve celulare është e detyrueshme). Në këto raste banka bllokon kartën, duke e vënë në vështirësi klientin, e bëhet dhe më problematike sidomos gjatë fundjavave, kur klientët dalin dhe jashtë vendit e iu duhet të kryejnë shpenzime.

### 5. Pajisja e punonjësve me kartë debiti për pagën.

Në rastin e tërheqjeve cash pranë ATM-ve, disa nga bankat mbajnë komision, që për pagat e vogla është i ndjeshëm dhe prirja e punonjësve është të kalojnë pagat drejt bankave që nuk aplikojnë komisione me këtë rast.

Këto janë disa nga problemet të cilat mund të zgjidhen lehtësisht dhe shpejt, nëse sigurohet një bashkëpunim më i ngushtë mes bankave dhe shoqatave të turizmit.

# Përparësitë e pranimit të kartave si mjet pagese

Bazuar në eksperiencën tonë të gjatë në treg, në partneritetin dhe bashkëpunimin me aktorët kryesorë të tregut në fushën e kartave të debitit dhe të kreditit, vlerësojmë se, pavarësisht kostove biznesi vendas i shitjeve me pakicë duhet të orientohet më shumë drejt pranimit të kartave si mjet pagese. Ky është një bashkëpunim që sjell përfitim për të gjitha palët e përfshira: klientin, bankën dhe biznesin.



## Eltion KOÇI

Menaxher i Thesarit  
GRUPI BALFIN

Grupi Balfin, si grupi më i madh në Shqipëri, i pranishëm në shumë vende të rajonit dhe më gjerë, me një qarkullim vjetor prej më shumë se 600 milionë Euro dhe një vlerë totale mjetesh mbi 500 milionë Euro, ka një portofol të diversifikuar investimesh. Një ndër sektorët kryesorë në të cilët operon grupi, që nga 1993, është ai i shitjeve me pakicë. Grupi, prej një kohe shumë të gjatë, ruan pozicionin e liderit në këtë sektor, falë shoqërive tona, si: Neptun, rrjeti më i madh në vend i pajisjeve elektronike dhe teknologjike, SPAR, rrjeti më i madh ndërkombëtar i prodhimeve ushqimore, Fashion Group, shoqëri që menaxhon markat më të njohura ndërkombëtare të veshjeve, dhe Kid Zone (Jumbo), rrjeti më i madh

dhe më i suksesshëm i lodrave, i produkteve të kancelarisë dhe atyre sezonale e dekorative në Shqipëri dhe Ballkan.

Prania në treg që në fillimet e tranzicionit dhe zhvillimi i grupit paralelisht me zhvillimin e tregjeve dhe produkteve financiare në vend, kanë bërë që në shumë raste grupi ynë të krijojë një marrëdhënie partneriteti me sektorin bankar, ku ndër bashkëpunimet më frytdhënëse mund të përmendet ai i pranimit të kartave si mjet pagese, nga shoqëritë tona të shitjes me



Grupi Balfin, bashkë me biznese të tjera vendase dhe të huaja, prej kohësh vazhdon përpjekjet për ndërgjegjësimin e të gjithë aktorëve për reduktimi i informalitetit, me të cilin përballet veçanërisht sektori i shitjeve me pakicë. Ulja e informalitetit do të shoqërohet rrjedhimisht me rritjen e konkurrencës së ndershme, proces nga i cili do të përfitonin të gjithë agjentët ekonomikë.

pakicë.

Ne kemi një raport shumë të kënaqshëm të pagesave me kartë kundrejt pagesave me para në dorë, duke i futur shoqëritë e grupit tonë mes shoqërive kryesore në vend, që kanë një raport të tillë në favor të pagesave me kartë. Shoqëritë

e grupit tonë nuk kryejnë asnjë diskriminim, lidhur me pagesat me kartë, qoftë sa i takon shumës, pra duke mos refuzuar pagesa me kartë edhe për blerje të vogla siç ndodh rëndom, qoftë sa i takon bankës lëshuese të POS-eve, por duke kryer pagesat te ato POS që kërkohen nga klienti. Kjo praktikë ka bërë që sot të gëzojmë raporte të kënaqshme të pagesave në POS-e kundrejt pagesave me para në dorë, të cilat edhe pse janë ndjeshëm më të larta se mesatarja e tregut në vend, në gjykimin tonë, kanë ende hapësirë për përmirësim, veçanërisht po të kemi parasysh shkallën e përdorimit të kartave si mjete pagese në vende të tjera të rajonit, ku grupi është i pranishëm me rrjetin e tij të shoqërive, si: Maqedoni, Kosovë e Bosnje. Kjo vjen jo vetëm si rezultat i nivelit më të lartë të informalitetit në Shqipëri, por edhe si rrjedhojë e faktit që në vendet e sipërpërmendura, pagesat me kartë njihen prej një kohe më të gjatë dhe kultura e përdorimit të tyre si mjet pagese është e ndryshme nga e jona.

Sigurisht që, pranimi i kartave si mjet pagese sjell shumë përfitime për bizneset, ku shkurtimisht do të përmendja tre më kryesorët:

## 1. Përmirësim i menaxhimit të cash-it

Pranimi i pagesave me POS, ndikon pozitivisht bizneset, duke reduktuar një pjesë të problemeve që shoqërojnë pagesat me para në

# CREDINS Online



Mirësevini në eksperiencën e re dixhitale të Credins ONLINE.  
Zbuloni praktikitetin dhe sigurinë për përdoruesit individë dhe biznese.

- Identifikim Biometrik ose PIN
- Transferta
- Pagesa utilitare
- Aplikacion për smartphone

Shkarko Aplikacionin



dorë, të tilla si:

- rreziku i pranimit të parave false,
- rreziku i vjedhjes, qoftë në mjediset e punës, qoftë gjatë transportit të vlerave monetare për në bankë,
- shpenzimet për transportin e këtyre fondeve në bankë,
- vështirësitë për të siguruar monedha për t'i pasur gjendje për kusur për klientët, etj.

## 2. Cilësia e shërbimit dhe kënaqësia e klientit

- Për të gjitha shoqëritë e grupit tonë, cilësia e lartë e shërbimit dhe kënaqësia e klientit janë parësore. Kur klientët realizojnë blerje në shoqëritë tona të shitjeve me pakicë me kartë, kjo jo vetëm rrit cilësinë e shërbimit, por duke pasur parasysh edhe përfitimet që mund të marrë vetë klienti nga përdorimi i kartës, i jep shërbimit tonë një vlerë të shtuar. Për të mos përmendur më pas edhe faktin që pranimi i pagesave me kartë, shton përgjegjësinë e biznesit ndaj klientit dhe e bën atë shumë më të besuar në sytë e tij.
- Siç u përmend më lart, mundësia për të paguar me kartë sjell përfitim edhe për vetë klientin, sepse falë ofertave të ndryshme që mund të bëjnë bankat lëshuese,

klientët mund të grumbullojnë pikë, të përfitojnë nga programe “cash-back” nga banka, duke bërë që ata të preferojnë të kryejnë blerje në dyqanet që e pranojnë kartën si mjet pagese. Për më tepër, pagesat me kartë janë një lehtësi e madhe dhe alternativë e pëlqyeshme nga klientët, të cilët mund të paguajnë me këste, mund të përfitojnë nga programet e besnikërisë që mund të ofrojnë bankat lëshuese të kartave, ose të përfitojnë nga stimuj të tjerë.

- Transaksioni me POS zgjat pak, është i shpejtë dhe i verifikueshëm në pagesën e kryer. Në rast se bëhet pagesë në vlerën e gabuar, ajo verifikohet lehtësisht dhe mund të kryhet kthimi i saj në llogarinë e klientit.

## 3. Rritje e shitjeve

- Përveç klientëve, edhe bizneset kanë përfitime nga pranimi i kartave si mjet pagese. Kjo pasi klientët janë në gjendje të blejnë më shumë me kartë se sa me para në dorë. Në rastin e pagesës me para në dorë, vlera e blerjeve të tyre do të jetë e kufizuar nga sasia e parave që kanë në portofol. Studimet kanë treguar që klientët shpenzojnë më shumë kur paguajnë me kartë, sepse nxiten veçanërisht të kryejnë blerje impulsive, të momentit,

duke mos qenë të kufizuar nga sasia e parave që disponojnë në portofol.

Gjithsesi, gjëja më e rëndësishme në nivel kombëtar është pranimi i kartave si një mjet pagese, çka do të sillte mbi të gjitha uljen e nivelit të informalitetit që ekziston në Shqipëri. Grupi Balfin, bashkë me biznese të tjera vendase dhe të huaja, prej kohësh vazhdon përpjekjet për ndërgjegjësimin e të gjithë aktorëve për reduktimi i informalitetit, me të cilin përballet veçanërisht sektori i shitjeve me pakicë. Ulja e informalitetit do të shoqërohej rrjedhimisht me rritjen e konkurrencës së ndershme, proces nga i cili do të përfitonin të gjithë agjentët ekonomikë.

Në përfundim duhet thënë se, bazuar në eksperiencën tonë të gjatë në treg, në partneritetin dhe bashkëpunimin me aktorët kryesorë të tregut në fushën e kartave të debitit dhe të kreditit, vlerësojmë se, pavarësisht kostove biznesi vendas i shitjeve me pakicë duhet të orientohet më shumë drejt pranimit të kartave si mjet pagese. Ky është një bashkëpunim që sjell përfitim për të gjitha palët e përfshira: klientin, bankën dhe biznesin. Ne si grup përpiqemi në mënyrë të vazhdueshme të zgjerojmë bashkëpunime të tilla me të gjithë bankat e pranishme në treg, jo vetëm duke përmirësuar programet ekzistuese, por edhe duke u përpjekur të sjellim praktikat më të mira vendase dhe të huaj.



# Komiteti Kombëtar i Sistemit të Pagesave zhvillon mbledhjen e katërt vjetore

*Komiteti miratoi strategjinë: “Për zhvillimin e pagesave me vlerë të vogël” dhe paraqiti projektet e realizuara deri tani në lidhje me këtë strategji, në kuadër të modernizimit të sistemeve të pagesave.*

Në datën 20 qershor 2018, u zhvillua mbledhja e katërt vjetore e Komitetit Kombëtar të Sistemit të Pagesave (KKSP). Mbledhja u drejtua nga Kryetarja e këtij Komiteti, zj. Elisabeta Gjoni, Zëvendësguvernatore e Parë e Bankës së Shqipërisë. Në këtë mbledhje, Shoqata e Shqiptare e Bankave (AAB) u përfaqësua nga z. Silvio Pedrazzi, Kryetar i AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm i Intesa Sanpaolo Bank Shqipëri dhe znj. Najada Xhaxha, Kryetare e Komitetit të Pagesave në AAB, të cilët janë anëtarë të KKSP, si dhe z. Spiro Brumbulli, Sekretar i Përgjithshëm i AAB-së.



Projektligji “Për shërbimet e pagesave” pritet të nxisë konkurrencën dhe inovacionin në fushën e pagesave me vlerë të vogël dhe të balancojë hapësirat për ofrimin e shërbimeve të pagesave, midis bankave dhe institucioneve financiare jobanka.



Të pranishmit në mbledhje u prezantuan me zgjerimin e Komitetit me anëtarë të rinj, përfaqësues nga institucione financiare jo-banka dhe operatorë të sistemeve të pagesave, me qëllim gjithëpërfshirjen e aktorëve në treg.

Komiteti miratoi strategjinë: “Për zhvillimin e pagesave me vlerë të vogël” dhe paraqiti projektet e realizuara deri tani në

lidhje me këtë strategji, në kuadër të modernizimit të sistemeve të pagesave. Strategjia e miratuar do të përbëjë udhërrëfyesin për angazhimet e përbashkëta në periudhën afatshkurtër e afatmesme. Strategjia është bazuar në një sërë analizash e raportesh të hartuara nga Banka e Shqipërisë me mbështetjen e Bankës Botërore, të cilat u prezantuan gjatë mbledhjes. Konkretisht u prezantuan:

- Rezultatet e analizës së tregut të dërgesave të emigrantëve, me qëllim identifikimin e nevojave për ndërhyrje, të cilat janë adresuar në planin e veprimit të strategjisë;
- Rezultatet e studimit mbi matjen e kostove të instrumenteve të pagesave;
- Gjetjet e analizës së tregut shqiptar, nga pikëpamja e përfshirjes financiare.

Vizioni i strategjisë është: “krijimi i një tregu bashkëkohor dhe gjithëpërfshirës për pagesat me vlerë të vogël, i mbështetur nga infrastruktura të sigurt dhe eficiente dhe nga një gamë e gjerë instrumentesh e shërbimesh që përmbushin nevojat e përdoruesve”. Vëmendje e veçantë iu kushtua masave për përmbushjen e këtij vizioni, nëpërmjet një plani veprimi të detajuar, ku janë identifikuar hapat që duhen ndërmarrë nga secili aktor.

Strategjia synon edhe përmirësimin e kuadrit ligjor dhe rregullativ, ku si nismë konkrete

Komiteti diskutoi projektligjin: “Për shërbimet e pagesave”, i cili transponon direktivën përkatëse të rishikuar të Bashkimit Evropian. Ky projektligj është përgatitur nga Banka e Shqipërisë, me mbështetjen e Bankës Botërore dhe financimin e SECO-s. Miratimi dhe zbatimi i tij pritet të nxisë konkurrencën dhe inovacionin në fushën e pagesave me vlerë të vogël dhe të balancojë hapësirat për ofrimin e shërbimeve të pagesave, midis bankave dhe institucioneve financiare jobanka.

Përfundimet e dala gjatë diskutimeve në mbledhje Komiteti Kombëtar i Sistemit të Pagesave i pasqyrojnë në rekomandimet e mëposhtme:

Krijimi dhe zbatimi i objektivave të parashikuara në strategji, në lidhje me:

- Task Force-n për monitorimin e zbatimit të: “Strategjisë Kombëtare për reformimin e Sistemeve të Pagesave me Vlerë të Vogël në Shqipëri”.
- Grupin e punës për krijimin e infrastrukturave kombëtare, në mbështetje të sigurisë dhe efikasitetit të instrumenteve të pagesave (si ato me kartë dhe transfertave të kreditit në formë elektronike), sipas parashikimeve të strategjisë.
- Grupin e Punës për krijimin e llogarisë bankare bazike (përfshirja financiare).
- Grupin e Punës për procesimin e pagesave në euro me vlerë të vogël, brenda vendit.

## INTERVISTA

## ALPHA BANK ALBANIA

## I shërbejmë klientëve tanë me shumë pasion

*Në ditët e sotme është e lehtë të kopjosh një ofertë, një produkt ose shërbim, por ajo që me të vërtetë na dallon është se ne i shërbejmë klientëve tanë me shumë pasion.*



**Georgios PAPANASTASIOU**

Drejtor i Përgjithshëm  
ALPHA BANK ALBANIA

**Së pari, ju urojmë për pozicionin tuaj të ri në bankë. Cilat janë përshtypjet tuaja të para për sistemin bankar shqiptar, lidhur me zhvillimin, konkurrencën dhe produktet?**

Faleminderit! Para së gjithash, dua të shpreh konsideratat e mia më të mira për Shqipërinë. Megjithatë kam vetëm pak kohë këtu, mund të them se u ndjeva menjëherë shumë i mirëpritur, e jo vetëm nga kolegët e mi në Alpha Bank. Ekonomia shqiptare ka përparuar gjatë 25 viteve të fundit. Kjo i atribuohet pjesërisht edhe qëndrueshmërisë dhe konkurrueshmërisë së sistemit financiar të saj. Të dy këta faktorë kanë kontribuar në përmirësimin e mirëqenies së konsumatorit shqiptar. Duke pasur parasysh këtë, përshtypja ime e parë është se sistemi bankar shqiptar,

nën mbikëqyrjen e Bankës së Shqipërisë, është i qëndrueshëm dhe shumë likuid. Pas krizës financiare të vitit 2008, të gjithë ekonomitë u prekën, e kjo – për ekonominë shqiptare në përgjithësi – u përkthye në nivele të ulëta të dërgesave të emigrantëve nga vendet fqinje (Greqia dhe Italia), rënie të bilancit tregtar, etj. Masat



Ne gjenerojmë një vlerë të shtuar për aksionarët, klientët, punonjësit tanë dhe shoqërinë në përgjithësi, duke ruajtur rreptësisht normat mjedisore dhe shoqërore, për të mbështetur një të ardhme të qëndrueshme të vendit ku veprojmë. Ne vazhdimisht synojmë të përmirësojmë kulturën dhe ecurinë tonë mjedisore; inkurajojmë përfshirjen e punonjësve tanë; mbështesim talentet dhe u ofrojmë atyre një mjedis pune tërheqës, që promovon ekuilibrin më të mirë të mundshëm mes punës dhe të jetës.



e menjëhershme të ndërmarra nga Banka e Shqipërisë, me synim stabilitetin e tregut dhe forcimin e pacënueshmërisë së sistemit, dhanë një rezultat shumë pozitiv.

Shifrat aktuale tregojnë se huaja për sektorin privat, në vitin 2017, u rrit me 3.3% në terma vjetorë (duke përjashtuar ndikimin

e fshirjes së huave), krahasuar me 3.1% gjatë vitit të mëparshëm. Politika monetare lehtësuese, e zbatuar gjatë viteve të fundit, mbështeti fuqimisht rritjen e kërkesës së brendshme dhe rritjen e besimit të klientëve - një shtysë kjo shumë e nevojshme në situatën ekonomike aktuale. Sistemi bankar vazhdoi të jetë stabil – në aspektin e likuiditetit dhe kapitalizimit – dhe huatë me probleme u zvogëluan në 13.2%, nga 25% që ishin disa vite më parë. Konkurrenca në sistemin bankar shqiptar është e pranishme dhe po nxit efikasitetin, po ul çmimet dhe po inkurajon inovacionin, duke ofruar një sërë zgjedhjesh. Bankat në Shqipëri kanë ofruar dhe vazhdimisht ofrojnë produkte novatore me çmime relativisht të volitshme, duke shfrytëzuar optimalisht kanalet e ndryshme të shpërndarjes, burimet e ndryshme të fondeve dhe teknologjitë më të fundit, si ato në tregjet më të zhvilluara.

**Si një nga bankat kryesore në Greqi dhe në kuadër të lëvizjeve të mëdha rregullatore në Eurozonë dhe Greqi, a ka ndonjë ndryshim, për vitet që vijnë, në strategjinë e biznesit të bankës në Shqipëri?**

Greqia ka luajtur një rol të rëndësishëm në zhvillimin e ekonomisë shqiptare, kur kjo e fundit u hap ndaj sipërmarrjes private. Ai mbetet partneri i dytë më i madh tregtar i Shqipërisë dhe investuesi i huaj kryesor në vend, me mbi 20% të totalit të stokut të IHD-ve në Shqipëri, sipas Bankës

së Shqipërisë. Bizneset greke në Shqipëri janë të pranishme prej më shumë se 20 vjet në fusha strategjike dhe të rëndësishme, si: telekomunikacioni, ndërtimi dhe lëndët e para (ndërtim, infrastrukturë, industri dhe miniera), financë dhe banka, tregti (import – eksport, prodhim, shpërndarje dhe investime), akuakulturë dhe produkte ushqimore, arsim, si dhe në sektorin e shëndetësisë dhe bukurisë. Bizneset greke kanë investuar më shumë se 1.5 miliardë euro në Shqipëri, duke krijuar dhe mbajtur marrëdhënie biznesi të forta, afatgjata dhe të shëndetshme midis komunitetit të biznesit grek dhe bizneseve vendase. Për më tepër, ky komunitet ka lehtësuar dhe zgjeruar marrëdhëniet midis dy vendeve, ka nxitur tregtinë e ndërsjellë dhe investimet, ka diversifikuar bashkëpunimin ekonomik dhe më e rëndësishmja, nuk ka shërbyer si transmetues i krizës greke në ekonominë shqiptare; përkundrazi, ka kontribuar në zbutjen e goditjeve të jashtme ekonomike dhe financiare. Siç e përmenda dhe më lart, pasojat e krizës financiare ishin ri-formatimi global i institucioneve financiare dhe rregullave që ato zbatojnë; Greqia, Italia dhe partnerët e tjerë të rëndësishëm të biznesit të Shqipërisë hynë në një proces reformimi, që ndikoi në mënyrë të pashmangshme në filialet e tyre. Megjithatë, Greqia vazhdon të jetë një partner strategjik ekonomik për Shqipërinë dhe komuniteti i biznesit grek në Shqipëri vazhdon të jetë një nga lojtarët kryesorë në komunitetin e biznesit të huaj në vend.

Përsa i përket Alpha Bank Albania, jemi të sigurt se ne do të luajmë patjetër një rol të rëndësishëm në tregun bankar vendas, e ky mund të ketë vlerë për

klientët dhe aksionarët tanë.

### **Cilat janë disa prej arritjeve kryesore të Alpha Bank Albania për 2017-ën dhe disa prioritete kryesore për 2018-ën?**

Puna jonë gjatë vitit 2017 pati rezultate të dukshme në të gjitha fushat e veprimtarisë sonë. Ne vijojmë të jemi në radhët e para të bankave për huadhënie, me një pjesë tregu për huatë prej 5.6%. Depozitat vazhdojnë të regjistrojnë rritje, që aktualisht llogaritet në 5.4% të tregut të tyre. Raporti i mjaftueshmërisë së kapitalit mbi 22% dhe raporti i likuiditetit prej 49% tregon për një pozicion të fortë kapitalizimi dhe likuiditeti; raporti hua (bruto) - depozita, në dhjetor 2017, ishte nën 55%. Më shumë se 250 000 klientë kanë në dispozicion një rrjet kombëtar prej 34 degësh, 50 ATM dhe më shumë se 800 POS-e, për të përmbushur nevojat e tyre. Të gjitha këto shifra tregojnë për një bankë të fortë dhe të qëndrueshme.

Prioritetet tona për vitin 2018 përfshijnë, por nuk kufizohen në: sigurimin e një kënaqësie të lartë për klientët, ofrimin e shërbimeve më novatore dhe të dobishme për klientët tanë, përmirësimin e mëtejshëm të renditjes tonë në 5 bankat e huaja në vend, rritjen e vlerës për aksionarët dhe rritjen e mëtejshme të njohjes së markës, shpërblimin e besnikërisë (që ka filluar tashmë me programin Alpha Bonus); më shumë lehtësi në aksesimin dhe menaxhimin e fondeve (duke përmirësuar aplikacionin tonë të e-banking); personalizimin e eksperiencës bankare (shërbime financiare të personalizuar); shfrytëzimin e njohurive tona bankare në përfitim të klientëve tanë dhe duke u ofruar këshilla se si ata mund të kenë sukses në jetën e tyre financiare (këshillim financiar nga punonjësit

tanë).

### **Cila është tipari më dallues i Alpha Bank Albania?**

Gjatë 20 viteve që ne veprojmë në Shqipëri, fokusi kryesor ka qenë gjithmonë klienti. Kjo mund të tingëllojë si një thënie "klishe" nga një Drejtor i Përgjithshëm, por nuk është e tillë. Në ditët e sotme është e lehtë të kopjosh një ofertë, një produkt ose shërbim, por ajo që me të vërtetë na dallon është se ne i shërbejmë klientëve tanë me shumë pasion. Pa dyshim, një tipar i dytë kryesor është punonjësi ynë dhe fakti që ne ndajmë me njëri-tjetrin të njëjtat vlera. Faktori i tretë i rëndësishëm është përgjegjësia jonë sociale, pjesë e kulturës dhe qeverisjes së korporatës sonë, e zhvilluar nëpërmjet një sistemi vlerash, objektivash dhe veprimtarish.

Ne gjenerojmë një vlerë të shtuar për aksionarët, klientët, punonjësit tanë dhe shoqërinë në përgjithësi, duke ruajtur norma rigorozë mjedisore dhe shoqërore, për të mbështetur një të ardhme të qëndrueshme të vendit ku veprojmë. Ne vazhdimisht synojmë të përmirësojmë kulturën dhe performancën tonë mjedisore; inkurajojmë përfshirjen e punonjësve tanë; mbështesim talentet dhe u ofrojmë atyre një mjedis pune tërheqës, që promovon ekuilibrin më të mirë të mundshëm mes punës dhe jetës. Standardet tona të larta të etikës dhe integritetit dhe vullneti për të qenë një partner i besueshëm dhe kontribues krenar për ekonominë dhe shoqërinë vendase, na bën të besojmë fuqishëm se përgjegjësia jonë shkon përtej biznesit tonë kryesor. Për këtë arsye, ne investojmë seriozisht në shoqërinë që jetojmë dhe veprojmë – e për pasojë investojmë në të ardhmen tonë.



# Auditimi i Brendshëm

## Profesioni i keqkuptuar, profesioni i së ardhmes

*Kërkesa e tregut botëror për auditues të brendshëm e tejkalon mundësinë reale të ofertës së tyre. Kjo kërkesë pritet të rritet çdo vit, pasi si shoqëritë publike dhe ato private vazhdojnë të zgjerojnë nevojat e tyre të auditimit, për t'iu përgjigjur mjedisit të sotëm dinamik dhe shpërthyes të biznesit, si dhe reformave rregullatore dhe korporative.*



### Ediola BIÇAKU

Drejtuuese e Departamentit të Auditimit të Brendshëm  
BANKA INTESA SANPAOLO SHQIPËRI

**M**uaji Maj është Muaji Ndërkombëtar i Ndërgjegjësimit të Auditimit të Brendshëm. Kjo është një mundësi e veçantë për të vlerësuar këtë profesion, duke rritur ndërgjegjësimin dhe dukshmërinë e tij në komunitetin e biznesit, sa i përket rolit të Auditimit të Brendshëm në qeverisjen organizative, menaxhimin e rrezikut, efektivitetin e kontrollit të brendshëm dhe efikasitetin e operacioneve.

### Profesioni i keqkuptuar

"Është një e keqe e domosdoshme ... kur ata vijnë për auditim, na shpërqendrojnë dhe nuk na lejojnë të bëjmë punët ... ata janë të etur të raportojnë dy ose tre gabime, pa

përmendur asgjë për qindra gjëra të bëra mirë ... raportet e tyre mund të shkatërrojnë reputacionin e njerëzve që bëjnë punën e vërtetë ..." Ndërkohë që, këto deklarata janë thjesht "mite" dhe në përgjithësi të pavërteta, fakti që ato vijojnë të qëndrojnë të tilla në kohë është një tregues për të reflektuar se si auditimi i brendshëm perceptohet në organizatë dhe çfarë duhet të bëjnë profesionistët e auditimit të brendshëm për të rrëzuar këto mite.

Ditët e sotme lexojmë pothuajse rregullisht lajme mbi skandalet e korporatave dhe mashtrimet, shkeljet e privatësisë, etikën e kompromentuar dhe gabimet në qeverisje. Këto dhe niveli legjislativ e rregullator në rritje nënkuptojnë ekzistencën e problemeve të rëndësishme me pajtueshmërinë. Ndërveprimi në rritje me shoqëritë ndërkombëtare në vend po rrit kompleksitetin e parimeve, rregulloreve dhe kulturave në të cilat veprojnë organizatat tona. Sot, më shumë se kurrë, ekzistenca e auditimit të brendshëm është kritik për qeverisjen e fortë të korporatave, menaxhimin e rrezikut, sistemin efektiv të kontrollit të brendshëm dhe operacioneve efikase.

Me fjalë të thjeshta, roli thelbësor i auditimit të brendshëm është identifikimi i rreziqeve, që pengojnë një organizatë të arrijë qëllimet e saj, duke u siguruar që drejtuesit e organizatës/vendimmarrësit të

marrin dijeni për këto rreziqe dhe të rekomandojnë përmirësime, në mënyrë që të ndihmojnë në uljen e rreziqeve. Audituesit e brendshëm janë vigjilentë ndaj klimës së korporatës dhe kryejnë një sërë veprimtarish, të tilla si: vlerësimi i rreziqeve, analizimi i mundësive, sugjerimi i përmirësimeve, promovimi i etikës, sigurimi i saktësisë së të dhënave dhe pasqyrave financiare, këshillimi i drejtuesve të lartë për çështje kritike, duke dhënë sinjale paralajmëruese, duke rekomanduar kontrolle më të forta, duke monitoruar pajtueshmërinë me rregullat dhe rregulloret, e shumë më tepër se këto! Sigurisht që kjo nuk është e lehtë, por për profesionistët e kualifikuar dhe kompetentë të auditimit të brendshëm, "është e gjitha në një ditë pune"! (Instituti i Audituesve të Brendshëm, "Broshura - Të gjitha në një Ditë Pune", 2016).

Në rastin më të mirë, auditimi i brendshëm vepron si një "pasqyrë" ku palët në organizatë paraqiten dhe kontrollojnë veten se si duken. Pasqyra të tregojn aspektet e pakëndshme, duke sugjeruar një paraqitje më të mirë të tipareve. Pastaj palët mund të vënë në punë ato që ata i konsiderojnë përshtatjet/përmirësimet e duhura për veten e tyre.

Audituesit e brendshëm janë hulumtues, analistë, raportues dhe këshilltarë të besuar. Ata i sjellin organizatës objektivitet dhe

# Depozita Fibank



**Tërheq & shton kurdo, pa humbur Interesat!**

Normë Interesi deri në:

- **6.5% në LEK**
- **3.5% në EUR**



**Fibank**

First Investment Bank

Cilësia vjen e para

TELEFONO NE  
**+355 4 2276 702**

[www.fibank.al](http://www.fibank.al)



një mori aftësish dhe ekspertizash të tjera. Ata vlerësohen për aftësitë e tyre të të menduarit kritik dhe të komunikimit, si dhe për njohuritë e tyre të përgjithshme në fushën e teknologjisë së informacionit dhe ato që janë specifike për industrinë e biznesit ku ata veprojnë. Ata janë profesionistë të mirë-disiplinuar dhe metodikë, si dhe janë të përkushtuar për të rritur aftësitë e tyre, përmes edukimit profesional të vazhdueshëm. Ata janë trajnues dhe specialistë të rrezikut dhe kontrollit, specialistë të efikasitetit, kontrollues të fakteve dhe zgjidhës të mirë të problemeve. Qëllimi i tyre kryesor është identifikimi i rreziqeve dhe i mundësive dhe janë të detyruar ta tregojnë tablonë ashtu siç është.

Audituesit e brendshëm janë në një sfidë të vazhdueshme për të parashikuar problematikat e reja dhe të japin zgjidhje. Ata zotërojnë aftësi gjykimi të biznesit dhe injektojnë në mjedisin e punës objektivitet, integritet dhe ekspertizë në komunikim. Duke qenë se profesioni kërkon shumë punë në terren dhe bashkëveprim me shumë njerëz në të gjithë biznesin, audituesit e brendshëm janë të pajisur edhe me një nivel protagonizmi (*extroversion*).

### **Profesioni i së ardhmes**

Kërkesa e tregut botëror për auditues të brendshëm e tejkalon

mundësinë reale të ofertës së tyre. Kjo kërkesë pritet të rritet çdo vit, pasi si shoqëritë publike dhe ato private vazhdojnë të zgjerojnë nevojat e tyre të auditimit, për t'iu përgjigjur mjedisit të sotëm dinamik dhe shpërthyes të biznesit, si dhe reformave rregullore dhe korporative.

Bordet e shoqërive kanë nevojë të kenë sigurinë që, kur ndërmarrin hapat e tyre të ardhshëm, të jenë në gjendje të shohin pengesat e mundshme dhe të kuptojnë se çfarë duhet të bëjnë, për t'i shmangur ato. Në këtë kuptim, ata e konsiderojnë auditimin e brendshëm me një rol parësor në përpjekjet e tyre për të ecur në mënyrë të sigurt përmes një mjedisi biznesi që lëviz me shpejtësi. Shoqëritë e sotme janë në kërkim të kandidatëve që kanë studiuar, ose janë specializuar, në një larmi lëndësh, si: inxhinieri, ekonomi, marketing, shkenca kompjuterike, sisteme të menaxhimit të informacionit, financave apo biznesit. Përveç kërkesave formale të edukimit, audituesit e brendshëm duhet të jenë profesionistë të realizuar, logjikë dhe të orientuar drejt biznesit.

Ky është një lajm shumë i mirë për audituesit e brendshëm dhe ata të ardhshëm, por kjo është gjithashtu edhe një sfidë, që profesionistët e auditimit të brendshëm duhet ta njohin dhe ta

përqafojnë. Audituesit e brendshëm duhet të ndezin motorët e tyre të inovacionit dhe të kenë guximin të drejtojnë erën e ndryshimit dhe të përfshihen aty ku ata mendojnë se mund të shtojnë vlerë. Audituesit e brendshëm duhet të vetë-promovohen, duke shpalosur cilësi në shërbimin që ofrojnë dhe të mbështesin organizatën për të siguruar një qeverisje dhe ecuri të mirë të biznesit. Ata kanë një pozitë të privilegjuar brenda organizatës, të aftë për të bashkuar pikat që të tjerët nuk i shohin në tërësinë e tyre, të aftë të lidhin njerëzit, e në këtë mënyrë, të bëhen katalizatorë të ndryshimit në organizatat ku veprojnë.

Ndryshimi i perceptimeve është sfidues dhe kërkon kohë, shpesh kjo kërkon përpjekje të gërshetuara të aktorëve të shumtë në komunitetin e biznesit, për të rrëzuar një mit/stereotip. Megjithatë, tashmë është fakt që imazhi i profesionit të auditimit të brendshëm po përmirësohet me shpejtësi, duke u konsideruar një përbërës jetësor i modeleve bashkëkohore të biznesit. Me pak kërkime, do mund të zbulohet se, auditimi i brendshëm është një rrugëtim unik karriere për profesionistët, jo vetëm financiarë, që mund t'i drejtojë ata në detyra dhe fusha që ata kurrë nuk mund t'i kishin ëndërruar të ishin pjesë e punës së tyre.

# Dhjetë dimensionet e tranzicionit bankar

Dimensione të tjera të reja po dalin në pah, duke e bërë bankën një industri edhe më komplekse dhe më të sofistikuar. Kurrë më parë se sa sot nuk ka qenë një kohë kaq sfiduese për të qenë një bankier i shkëlqyer.



**David GYORI<sup>1</sup>**

CEO  
BANKING REPORTS LTD LONDËR

**B**ankat po kalojnë përmes një shpërthimi digjital që zhvillohet me një ritëm të pashembullt. Kjo është një sfidë e jashtëzakonshme për ofruesit aktualë të shërbimeve financiare tradicionale. Megjithatë organizatat e mëdha janë ende të shkëlqyera në zhvillimin e tyre, tashmë ato po përballen me një revolucion potencial, të nxitur nga tranzicioni digjital. Këtu paraqiten shkurtimisht disa aspekte të 10 dimensioneve kryesore të tranzicionit digjital në fushën e bankingut:

## Klientë të rinj: "Mijëvjeçarasi"

"Mijëvjeçarasi", po arrijnë, hap pas hapi, pozicionin më të lartë të përfitueshmërisë, duke lënë prapa Brezin (Generation) X, dhe "Baby Boomers". "Mijëvjeçarasi" janë persona që arrijnë moshën e pjekurisë në mijëvjeçarin e ri – d.m.th. janë klientë të lindur në

dhe pas vitit 1982. Ky segment i ri klientësh parapëlqen bankën digjitale, kundrejt kanaleve tradicionale fizike.

## Konkurrentët e rinj: GAF

GAF është shkurtesa për Google, Apple, Facebook dhe Amazon. BAT nënkupton BaiDu, Alibaba dhe Tencent. Gjigantët e teknologjisë tashmë po u afrohen ndjeshëm bankave. Ata janë të rrezikshëm, pasi kanë aftësi të shkëlqyera teknologjike, si dhe një bazë të jashtëzakonshme klientele ekzistuese – për shembull Facebook aktualisht ka 2.2 miliardë përdorues aktiv.

## Produkte të reja: Portofoli digjital

Produktet e reja financiare me orientim digjital po nxiten drejt tregut me një sukses të madh. Kategoria më "shkatërruese" është "portofoli digjital". PayPal është portofoli më i madh digjital në botën perëndimore, me 220 milionë klientë, ndërsa WeChat Pay në Kinë kohët e fundit ka arritur në 800 milionë përdorues aktivë në muaj.

## Kanalet e reja: Media Sociale

Kanalet e reja bankare digjitale po shfaqen me shpejtësi të madhe, ndërsa kanalet tradicionale vijojnë të mbeten ende aktive. Kjo i vendos bankat në një situatë të vështirë: numri i kanaleve po zgjerohet dhe kompleksiteti i një strategjie omnichannel po rritet në mënyrë eksponenciale. Një paradigmë e re e quajtur "optichannel" duket se po ngrihet në horizont. Optichannel kufizon me vetëdije

numrin e kanaleve ku banka zgjedh të përqendrohet. Një shembull i zgjerimit të kanaleve është media sociale, një terren problematik, veçanërisht për bankat, pasi kultivon një komunikim të dyanshëm, në krahasim me natyrën asimetrike të kanaleve tradicionale të marketingut.

## Rreziqet e reja: Siguria kibernetike

Siguria kibernetike është tashmë një çështje kyçe brenda bankave. Zakonisht bankat mbrohen dhe i menaxhojnë mirë rreziqet kibernetike, në mënyrë programore dhe të organizuar, por gjithsesi ato mbeten objektivi kryesor i sulmeve. Ndërkohë që rreziqet e sulmeve fizike ndaj bankave po pakësohen me zvogëlimin gradual të përdorimit të parave të gatshme, pasiguritë digjitale janë në rritje.

## Struktura e re e brendshme: Zhdërvjelltësia

Bankat përpiqen të përshtaten me ritmin e përshpejtuar të risive që shfaqen rreth tyre. Kjo çon në marrjen e vendimeve strategjike, shpesh duke ndikuar në strukturën organizative. Një nga mënyrat bazë se si po ndryshojnë bankat është paradigma e "organizatës së zhdërvjellët". Koncepti i "organizatës së zhdërvjellët" është parashtruar fillimisht nga Charles A. O'Reilly dhe Michael L. Tushman në artikullin e tyre të vitit 2004, të botuar në Harvard Business Review. Sipas studimit të tyre kërkimor organizatat që e ndajnë veprimtarinë e tyre në dy njësi – biznesi tradicional kundrejt atij në zhvillim e sipër (të ri) – duke

e mbajtur menaxhimin e lartë të paprekur, janë të afta të mbijetojnë gjatë periudhave me tronditje të mëdha. Kjo është ajo që shihet në disa banka të mëdha: novacioni ngrihet në nivel strategjik dhe disa banka largpamëse po bëhen "organizata të zhdërvjellta".

### **Struktura e re e jashtme: PSD2 dhe API Banking**

Bankat e hapura ndaj palëve të treta, Bankingu i Hapura, PSD2 Banking, API Banking – këto janë thujse sinonime, pak të njohura një dhjetëvjeçar më parë. Të gjitha këto shprehje i referohen palëve të treta, subjekteve të reja që po pozicionohen midis bankave dhe klientëve të tyre, duke ofruar ndërfaqe të reja, të zgjuara, progresive, mobile dhe agreguese. Sfida e vërtetë për bankat nuk është vetëm fakti që këto palë të treta janë agnostikë nga pikëpamja bankare – duke ofruar një qasje përgjithësuese të financave të një klienti - por gjithashtu ata potencialisht mund të bëhen vetë banka.

### **Partnerët e rinj: Përshpejtuesit, CVC-të**

Bankat përpriqen të tërheqin pranë bizneset start-up të teknologjisë financiare, në një mënyrë të kontrolluar. Tashmë ekzistojnë rreth 20 mijë sipërmarrje të vogla, të shpejta, fleksibël dhe krijuese të teknologjisë financiare në rrafsh global. Mbi 90% e këtyre sipërmarrjeve filluan të dalin në treg pas krizës së vitit 2008. Disa prej tyre janë jashtëzakonisht të suksesshme – si: TransferWise, FundingCircle, Zopa, Nutmeg,

Square, Revolut dhe shumë të tjerë – megjithatë shumica e tyre po përpriqen të mbijetojnë, e kështu janë të gatshme për të ndarë teknologjinë dhe njohuritë e tyre. Bankat ekzistuese po përpriqen t'u afrohen FinTech-save në një mënyrë të kontrolluar dhe dominuese. Një nga këto mënyra është krijimi i Fondeve CVC (Corporate Venture Capital) dhe blerja e kuotave të kapitalit në këto start-up-e në fushën e FinTech-save, një tjetër mënyrë është krijimi i programeve të inkubatorit dhe përshpejtuesit, për t'i ndihmuar ata, ndërkohë që mësohet prej tyre. Këto përpjekje janë të diskutueshme dhe ambivalente, pasi ato zakonisht nuk kanë harmonizim midis vlerave dhe kulturave të ndryshme organizative – bankat tradicionale, konservatore dhe kundërshtuese të rrezikut, kundrejt bankave të stilit "Silicon Valley".

### **Menaxhimi i ri: Bashkëpunim-konkurrenca**

Start-up-et në fushën e FinTech-ave dhe gjigantët e teknologjisë janë partnerë të fuqishëm biznesi, sikundër dhe konkurrentë të egër të bankave. Kjo marrëdhënie komplekse kërkon optimalisht paradigma të reja menaxhimi. Ndërsa bankat arrijnë në konkluzionin se ato janë të forta dhe të gatshme për konkurrencë në terrenin tradicional, sjellja e korporatave fitimprurëse në ekosistemin kompleks digjital që të evoluon me shpejtësi, është më e sofistikuar. Sipërmarrësit e FinTech-save shpesh thonë: "me bankat, ne jemi miq-armiq".

### **Dimensionet e reja: Ndryshimi i Objektivave**

Ndërsa tranzicioni digjital po riorganizon disa dimensione kyçe ekzistuese të bankingut, ai po krijon gjithashtu dhe dimensione krejtësisht të reja. Dizajni po bëhet një element kyç përmes ndërfaqeve digjitale, ku bankat po punësojnë tashmë dizajnerë, dhe ergonomistë dhe disa prej tyre po krijojnë departamente të dedikuara për këtë qëllim. Besnikëria po ndryshon si një koncept; ajo është shumë më e brishtë në një mjedis digjital. Ndërsa "Baby Boomers" zakonisht mbanin një marrëdhënie bankare për dekada, fëmijët e tyre, "Mijëvjeçarasi" janë gati të krijojnë një aplikacion të ri bankar për disa minuta. Narrativat e tranzicionit digjital po bëhen elemente thelbësore të komunikimit marketing. Këto narrativa u shpjegojnë klientëve se pse dhe si banka e tyre tradicionale papritur është bërë kaq novatore dhe se si ata – si klientë – mund të përfitojnë nga kjo. Çështjet rregullatore po fitojnë një dimension të ri. Bankat tani janë në komunikim intensiv me rregullatorët, lidhur me rregullimin e FinTech-save, si dhe çështjet rregullatore që lidhen me risitë brenda bankave. Kjo qasje e që lidhet me aspektet rregullatore është relativisht e re dhe ndryshon nga komunikimin tradicional të fokusuar në stabilitetin dhe rrezikun financiar. Dimensione të tjera të reja po dalin në pah, duke e bërë bankën një industri edhe më komplekse dhe më të sofistikuar. Kurrë më parë se sa sot nuk ka qenë një kohë kaq sfiduese për të qenë një bankier i shkëlqyer.

<sup>1</sup> David Gyori është një konsulent, trajner, autor dhe folës i njohur, në rrafsh global, lidhur me FinTech-sat. Ai është drejtor ekzekutiv i Banking Reports Ltd Londër, dhe ofron "Trenime Cilësore rreth FinTech-save për Bankierët", në të gjithë botën.

Davidi është folës kryesor në organizime të rëndësishme ndërkombëtare bankare dhe për FinTech-sat; së fundmi ai ishte folësi kryesor në Forumin Botëror të FinTech-save në Seul, Korea e Jugut, si dhe në Bruksel, në konferencën vjetore të Shoqatës Europiane të Trajnimeve për Shërbimet Bankare dhe Financiare.

David mban disa pozicione kyçe ndërkombëtare: Ai është anëtar themelues i Shoqatës Botërore të FinTech-save dhe Anëtar i Jurisë së Gjyqarëve për Çmimet Evropiane të FinTech-save si dhe Çmimet Kombëtare të Teknologjisë, në Mbretërinë e Bashkuar. Ai është bashkëautor i librit "FINTECH Book", botuar nga Wiley and Sons më 2016, duke u bërë shpejt një "bestseller" në kategorinë e tij.

David është staf akademik i Retail Banking Academy (Londër), një nga institucionet më prestigjioze të trajnimit të bankierëve në nivel global. Ai është pjesë e Bordit Këshillimor të shumë shoqërive FinTech në Mbretërinë e Bashkuar.

**I DEGJOVE TE REJAT E FUNDIT?  
NDRYSHO DEPOZITEN NGA EURO NE LEK  
& PERFITO 4.5% INTERES FIKS ÇDO VIT!**



Ju mund të kaloni depozitën tuaj nga Euro në Lek, pa i humbur interesat e depozitës ekzistuese, duke përfituar normat më të mira të interesit në treg prej 4.5% në vit, për Depozitën 5 vjeçare në Lek. Kjo Depozitë është e siguruar deri në 2,500,000 Lek nga Agjencia e Sigurimit të Depozitave

**NJE BOTE MUNDESISH REALE.**

 **INTESA SANPAOLO BANK**  
Albania

\*ASD – Agjencia e Sigurimit të Depozitave

   [www.intesasanpaolobank.al](http://www.intesasanpaolobank.al)

Bank of **INTESA**  **SANPAOLO**

CALL CENTER  
08006000 (Falas nga Alltelecom & Eagle) +355 4 2276000, +355 692080903

Interesi i Depozitës aplikohet me baza vjetore; numri i ditëve/365. Të gjitha depozitat e qytetarëve në Bankën tonë janë të siguruara sipas ligjit "Për Sigurimin e Depozitave" më datë dt. 22.05.2014, Ligji Nr. 53/2014. Depozita në Bankë sigurohet deri në shumën 2.500.000 (dy milionë e pesëqind mijë) lekë nga Agjencia e Sigurimit të Depozitave [www.asd.gov.al](http://www.asd.gov.al)  
Ky është një publikim reklamues. Për kushtet e plotë të punës vizitoni cilëndo prej degëve tona, klikoni website të Bankes ose telefononi shërbimin Call Center.

# Konsolidimi i tregjeve financiare jobankare dhe përfshirja e tyre në proceset integruese evropiane

## Drejtimit e zhvillimit të AMF-së

Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare (AMF) synon konsolidimin e tregjeve financiare jobankare, duke synuar jo thjesht zgjerimin e tyre me produkte dhe shërbime të reja, por me fokus mbrojtjen e konsumatorëve dhe investitorëve në këto tregje. Këtij qëllimi i shërben edhe miratimi i “Strategjisë për Zhvillimin e AMF-së dhe Tregjeve nën Mbikëqyrje, për vitet 2018-2022”.



### Ervin KOÇI

Drejtor i Përgjithshëm Ekzekutiv  
AUTORITETI I MBIKËQYRJES FINANCIARE

Në prill të vitit 2017, kur mora detyrën time si një nga drejtuesit e Autoritetit, isha i vetëdijshëm që së bashku me stafin tjetër drejtues do të përballëshim me problematika të mbartura dhe shumë sfida të reja. Për më tepër, kur në një mjedis financiar dinamizmi është mbizotërues, atëherë përballimi i sfidave kërkon plane veprimi afatgjata. Për këtë arsye, Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare, hartoi “Strategjinë për Zhvillimin e AMF-së dhe Tregjeve nën Mbikëqyrje, për vitet 2018-2022”, si një domosdoshmëri, jo vetëm për institucionin, por edhe për kalimin në një stad tjetër të tregjeve financiare në vendin tonë. Kjo Strategji

është një angazhim serioz i Autoritetit për të zbatuar një plan veprimi konkret, të cilin do të ndërmarrim së



“Strategjia për Zhvillimin e AMF-së dhe Tregjeve nën Mbikëqyrje, për vitet 2018-2022” është një plan i detajuar, që përmban 72 rekomandime, të cilat AMF i ka kthyer në 72 prioritete dhe që do të jenë objekt i punës së përbashkët në 5 vitet e ardhshme. AMF synon që zbatimi i kësaj strategjie të nxisë zhvillimin e një tregu konkurrent dhe eficient, duke krijuar njëkohësisht stabilitet afatgjatë, si dhe duke i dhënë mundësi krijimit dhe zhvillimit të produkteve inovative.



bashku me grupet e interesit, në pesë vitet e ardhshme.

Hartimi i strategjisë është mbështetur në:

- Një analizë konkrete e të saktë për situatën aktuale të tregjeve e të mbikëqyrjes së tyre;
- Përgjegjësitë që lindin nga proceset integruese, si dhe në
- Modele suksesi të zhvillimit të

tregjeve financiare në Evropën Juglindore.

Kjo strategji pasqyron gjendjen e sotme në tregjet financiare jobankare ende të pazhvilluara mirë, me potenciale të pasfrytëzuara për investuesit dhe ekonominë, si edhe me perceptimin se zhvillimi i këtyre tregjeve lidhet, krahas të tjerave, edhe me kulturën financiare të publikut, e cila është ende në nivele të ulëta. Besimi ynë është se, nëpërmjet guximit dhe bashkimit të energjive pozitive të gjithë aktorëve dhe faktorëve në këto tregje, mund të sjellim ndryshime thelbësore të tregjeve financiare jobankare. Kjo lidhet edhe me objektivin kryesor të Strategjisë, i cili është shndërrimi nga **tregjet më të brishta financiare në Ballkanin Perëndimor, në tregun më të konsoliduar, për të qenë lider të rajonit, drejt proceseve integruese në BE.**

Autoriteti gjykon se sot është klima e nevojshme për të arritur objektivat e secilit prej grupeve të interesit, si vijon:

- Qeveria dhe Ministria e Financave e kanë në prioritet zhvillimin e tregjeve financiare, si pjesë e projektit të zhvillimit ekonomik, për të arritur rritjen ekonomike prej 5%;
- Investuesit dhe aksionarët

<sup>1</sup> <http://amf.gov.al/files2/File/Strategjia2018-2022.pdf>

janë shumë entuziastë për zhvillimin e tregjeve;

- Autoriteti është i vetëdijshëm që duhet të vazhdojë të rritet dhe forcojë rolin e tij mbikëqyrës dhe rregullator me ritme më të shpejta;
- Partnerët ndërkombëtarë presim ndryshimet e duhura, duke e mbështetur AMF-në në çdo hap, si në drejtim të legjislacionit ashtu edhe rritjes së kapaciteteve njerëzore;
- Publiku është vet-dijësuar për rolin e rëndësishëm që ne kemi dhe pret që AMF ta realizojë atë me kujdes.

Të gjithë objektivat e mësipërm kanë një pikë të përbashkët: **mbrojtjen dhe edukimin financiar të konsumatorit dhe investuesit në tregjet nën mbikëqyrje.** AMF synon që nëpërmjet ushtrimit të funksioneve mbikëqyrëse dhe rregulluese të rivendosim besimin e konsumatorit në tregjet financiare, me qëllim sigurimin e integritetit

të këtyre tregjeve, si një faktor me ndikim pozitiv në zhvillimin ekonomik të vendit.

Në Strategji janë vendosur disa elementë prioritarë si sfida të zhvillimit afatmesëm:

- Zhvillimi i tregjeve dhe përparimi i tyre me ritëm të shpejtë;
- Përmirësimi i cilësisë dhe efektivitetit të mbikëqyrjes nga Autoriteti;
- Inovacioni teknologjik, që do të lehtësojë nevojat në rritje të konsumatorit dhe investuesve;
- Hartimi dhe miratimi i një kuadri ligjor të harmonizuar me direktivat e Bashkimit Evropian.

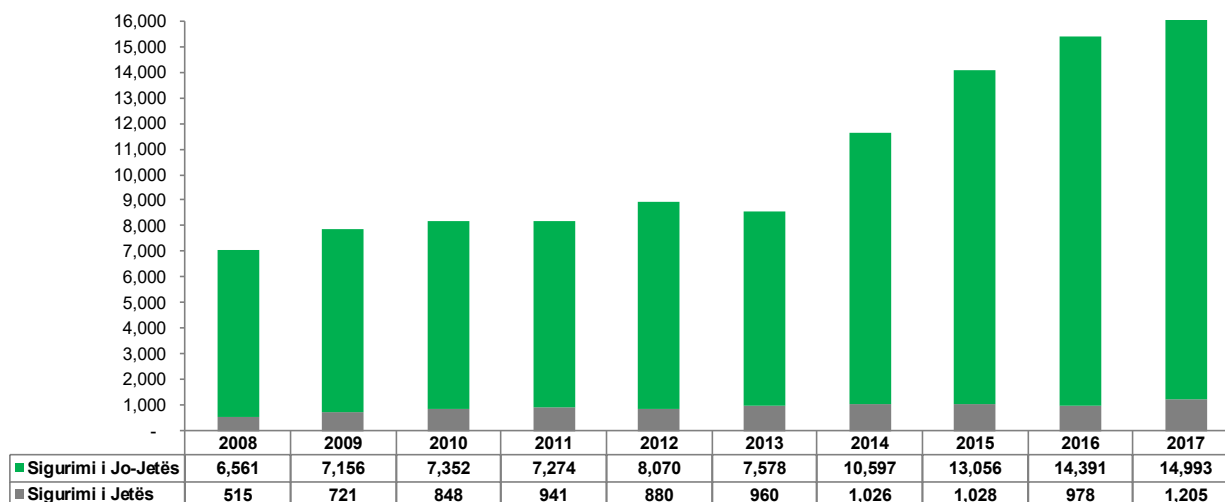
“Strategjia për Zhvillimin e AMF-së dhe Tregjeve nën Mbikëqyrje, për vitet 2018-2022” është një plan i detajuar, që përmban 72 rekomandime, të cilat AMF i ka kthyer në 72 prioritete dhe që do të jenë objekt i punës së përbashkët në 5 vitet e ardhshme. AMF synon

që zbatimi i kësaj strategjie të nxisë zhvillimin e një tregu konkurrent dhe eficient, duke krijuar njëkohësisht stabilitet afatgjatë, si dhe duke i dhënë mundësi krijimit dhe zhvillimit të produkteve inovative.

Autoriteti është i bindur se zbatimi i kësaj strategjie, e shoqëruar çdo vit me prioritete të qarta e me një plan konkret veprimi, do të transformojë, tregjet financiare duke i kthyer në promotor të zhvillimit ekonomik të vendit. Në fund të çdo viti do të bëhet bilanci dhe, nëse është e nevojshme, do të bëhet dhe përshtatja e Strategjisë me zhvillimin dhe dinamikën e ecurisë së tregjeve, përgjatë një viti.

Personalisht, jam besimplotë, që në bashkëpunim me të gjithë grupet e interesit dhe faktorët ndikues do të arrijmë ta zbatojmë me sukses këtë Strategji dhe ta bëjmë Autoritetin model pozitiv të një institucioni financiar.

Tregu i Sigurimeve - Ecuria e Prime të Shkruara Bruto, 2008-2017 (në mln. lekë)





# Shërbimet digjitale më tepër eficiencë dhe përfitime për klientët

*Për ProCredit Shqipëri zbatimi i praktikave më të mira të bankave të tjera të grupit dhe fjalës së fundit të teknologjisë, është vërtet një përparësi. Falë kësaj përjasje, sot që flasim banka ka arritur të transferojë 99% të transaksioneve nëpërmjet kanaleve elektronike bankare, shifër kjo e cila demonstroi qartë fokusin për të arritur automatizim total të transaksioneve, që mund të kryhen përmes rrugëve elektronike.*



## Suada MANSUKU

Specialiste, Departamenti i Zhvillimit të Biznesit  
PROCREDIT BANK SHQIPËRI

Përdorimi i teknologjisë është tashmë pjesë e pandarë e jetës së secilit prej nesh. I njëjti efekt është transmetuar edhe te bankat, të cilat e konsiderojnë jetësimin e risive teknologjike si një mundësi e padiskutueshme për të zhvilluar shërbimet e tyre. Me jetësimin e infrastrukturës moderne të shërbimeve bankare, bankës i lind detyra që të rishikojë rrjetin e saj të njësive të biznesit dhe përcaktojë kanale prioritare, përmes të cilëve i shërben klientëve, si: bankingu përmes internetit, apo bankingu mobil. Nisur nga eksperiencia e deritanishme e Bankës ProCredit në këtë fushë, vihet re se rezultati i gjithë këtij transformimi digjital është mjaft i kënaqshëm. Klientët po e vlerësojnë çdo ditë e më tepër komoditetin që po u ofrohet, për të

marrë shërbim bankar nga kudo që ndodhen, shpejt, me siguri, por edhe me kushte më të favorshme se më parë.

### Të udhëhequr nga teknologjia

Banka ProCredit gjatë 23 viteve të operimit në tregun shqiptar, përveçse është përqendruar në ofrimin e këshillimit financiar të përgjegjshëm dhe të specializuar për bizneset, ka prezantuar risi



Me prezantimin në treg të "ProCredit Bank Direkt", Banka ProCredit përmbush një tjetër qëllim: atë të ofrimit të zgjidhjeve bankare të thjeshta e transparente. "ProCredit Bank Direkt" është një koncept i ri, i cili përfshin një paketë të plotë shërbimesh që mund të përdoren lehtësisht nëpërmjet kanaleve elektronike.



në mënyrë të vazhdueshme, për sa i përket shërbimeve bankare. Si pjesë e ProCredit Holding, që përbëhet nga një grup bankash që operojnë në vende të ndryshme të Europës dhe Gjermani, bankat ndjekin strategji të njëjta, duke i zbatuar në çdo vend ku ushtrojnë veprimtarinë e tyre. Prezantimi në këto tregje i shërbimeve bankare novatore është tashmë pjesë e identitetit të ProCredit. Ajo ka qenë banka e parë në vend që ka

prezantuar në treg risitë në fushën e shërbimeve bankare, si: kartat bankare për veprime në ATM, platformën elektronike e-banking dhe Zonat 24/7. Vëmendje e pandërprerë i është kushtuar përmirësimit në vazhdimësi të platformës elektronike e-banking, si në larmishmëri shërbimesh, ashtu dhe në lehtësi përdorimi. Për të vijuar dhe promovuar më tej këtë përjasje novatore dhe në përgjigje të kërkesave të klientëve tanë, në vitin 2015 prezantuam konceptin e vetshërbimit, me anë të Zonave 24/7.

Për ProCredit Shqipëri zbatimi i praktikave më të mira të bankave të tjera të grupit dhe fjalës së fundit të teknologjisë, është vërtet një përparësi. Falë kësaj përjasje, sot që flasim banka ka arritur të transferojë 99% të transaksioneve nëpërmjet kanaleve elektronike bankare, shifër kjo e cila demonstroi qartë fokusin për të arritur automatizim total të transaksioneve, që mund të kryhen përmes rrugëve elektronike. Për më tepër, ofrimi i zgjidhjeve digjitale për bizneset nxit efikasitetin, e në këtë mënyrë, kontribuon drejtpërdrejt në krijimin e përparësive konkurruese për ta në treg. Në një shoqëri që zhvillohet, koha ka vlerë të paçmueshme, ndaj edhe transformimi digjital do të vazhdojë, madje me hapa edhe më të shpejtë. Duke marrë parasysh se, shërbimet digjitale ofrojnë kursim kohe, disponueshmëri 24/7, siguri, komisione të

favorshme dhe mundësi për t'u përdorur nga kompjuteri, telefoni apo tableti, bëjnë që ato të jenë "domosdoshmëri" për bizneset, ashtu dhe për individët. Me rritjen e formalizimit, ekonomisë në përgjithësi dhe aksesit të biznesit në tregjet ndërkombëtare kuptohet që nevoja për shërbime bankare digjitale vjen gjithnjë e më rritje.

### **Banka me një paraqitje ndryshe**

Instalimi i Zonave 24/7 dhe kanalizimi i cash-it në pajisjet elektronike ka përmbushur objektivat e investimit. Si rezultat i kësaj, klientët kanë mundësi të kursejnë kohë duke zgjedhur vet kohën më të përshtatshme për të kryer shërbime bankare, pa u ndikuar nga orari. Nëse vizitoni cilëndo prej agjencive ProCredit do vini re që aty nuk ka klientë që presin në radhë. Ndërkohë që, Këshilluesit e Klientit janë aty për të krijuar dhe zhvilluar marrëdhënie biznesi, njohur nevojat e klientëve dhe ofruar këshillim financiar, në përputhje me nevojat e tyre bankare.

### **Direct Banking - Banking i thjeshtë, i shpejtë dhe i sigurt**

Me prezantimin në treg të "ProCredit Bank Direkt", Banka ProCredit përmbush një tjetër qëllim: atë të ofrimit të zgjidhjeve bankare të thjeshta e transparente. "ProCredit Bank Direkt" është një koncept i ri, i cili përfshin një paketë të plotë shërbimesh që mund të përdoren lehtësisht nëpërmjet kanaleve elektronike. Klientët kanë mundësi që të shfrytëzojnë maksimalisht përfitimet që sjellin risitë teknologjike, duke plotësuar nevojat e tyre më të shpeshta bankare shpejt, thjeshtë dhe të sigurt. Në këtë koncept ofrohet jo vetëm lehtësi në aksesimin e shërbimeve bankare dhe kryerjen e transaksioneve, por edhe më tepër eficiencë, e për rrjedhojë, ofron komisione të favorshme për klientët. Prezantimi i shërbimeve të reja, disponueshmëria e tyre në çdo kohë, fleksibiliteti dhe lehtësia kanë rritur kërkesën e klientëve për përdorimin e këtyre shërbimeve. Në këtë kuadër, për të shmangur pagesën e

komisioneve të veçanta dhe rritur transparencën, ProCredit Bank ka zbatuar një metodë të thjeshtë për Klientët e saj Individë: Komisionin fikse të shërbimit. Klientët paguajnë vetëm këtë komision mujor dhe përfitojnë pa asnjë komision të gjitha shërbimet bankare që ata kanë nevojë. Ata kanë mundësi të përfitojnë norma të favorshme për kursimet e tyre nëpërmjet FlexSave dhe depozitave. Klientët përfitojnë interes për çdo ditë që fondet qëndrojnë në llogarinë e tyre të kursimit. Interesi i grumbulluar kreditohet automatikisht në llogarinë e tyre rrjedhëse çdo muaj, i lirë për t'u përdorur. Gjithashtu, përveç shërbimeve bankare, klientët me të ardhura të rregullta mund të përfitojnë hua, apo paradhënie bankare me kushte të favorshme, interesa konkurrues në treg si dhe fleksibilitet në kolateral. Përrmbledhtazi, falë përqafimit të fjalës së fundit të teknologjisë, banka ka mundur të sigurojë vlerë të shtuar për klientët e saj.

### **Rreth ProCredit Bank**

ProCredit Bank Shqipëri zotërohet 100% nga ProCredit Holding, me seli në Frankfurt am Main-Gjermani, aksionarët e së cilës janë institucione ndërkombëtare, të orientuara drejt zhvillimit. Grupi mbikëqyret në mënyrë të konsoliduar nga autoritete të larta gjermane (BaFin dhe Bundesbank), duke siguruar se Grupi ProCredit vepron në përputhje me praktikën më të mira bankare ndërkombëtare dhe standarde gjermane. Një tjetër element që vërteton stabilitetin e bankës është dhe klasifikimi periodik nga shoqëria ndërkombëtare Fitch Ratings. ProCredit Bank - Shqipëri mban klasifikimin 'BB-'. Dëshiroj të theksoj që të gjithë elementët e mësipërm rikonfirmojnë besueshmërinë, qëndrueshmërinë dhe stabilitetin e Bankës ProCredit.



# Skema Kombëtare e Pagesave me Kartë SWITCH



**Irida HUTA**

Drejtoresh e Zhvillimit të Biznesit  
PAYLINK<sup>1</sup>

**K**rijimi i një skeme të përbashkët pagesash ofron një sërë mundësish në bankat tregtare dhe ndikon pozitivisht mbi kartëmbajtësit dhe tregtarët, në këto drejtime:

- mundësi që bankat të hedhin në treg produkte të reja, me kosto të ulët dhe më shpejt;
- mundësi të krijimit të infrastrukturave të përbashkëta, si për POS-et ashtu dhe ATM-të;
- "Interchange fees" vendosen në marrëveshje me bankat kombëtare, duke anashkaluar ato të vendosura nga skemat ndërkombëtare;
- ofron kosto më të ulëta në përpunimin e transaksioneve financiare, në krahasim me operatorët ndërkombëtarë me të cilët bankat operojnë sot;
- procesi i shlyerjeve mbyllet në një cikël më të shpejtë, duke iu ofruar tregtarëve marrjen e parave në llogaritë e tyre, brenda një kohe më të shkurtër;

- mundëson krijimin e një rrjeti me të gjitha bankat në vend, duke iu dhënë mundësi të gjithë klientëve të bankave të kryejnë pagesat brenda vendit për shkëmbimin e transaksioneve ndërbankare.

## Çfarë kërkohet për realizimin e skemës kombëtare?

- Platformë Switch për autorizimin e transaksioneve H2H
- Platforma Switch për autorizimet dhe krijimit të lidhjeve "Host-to-Host" me procesorët lëshues dhe pranues të kartave. Kjo platformë jep mundësinë e konfigurimit të rregullave të autorizimeve ndërmjet lëshuesve dhe pranuesve të kartave.
- Platforma "clearing" të transaksioneve
- Platforma clearing gjeneron skedarë "clearing" bazuar në autorizimet e kryera dhe në varësi të rregullave të vendosura nga skema kombëtare, ofron mundësinë e konfigurimit të "cut-offs". Për të monitoruar transaksionet ditore dhe për të trajtuar rastet e mosmarrëveshjeve mund të shërbejë platforma Back Office.
- Përlllogaritja e shlyerjeve
- Për çdo "cut-off" platforma e "clearing"-ut duhet të gjenerojë totalët, për të kryer procesin e shlyerjes.
- Platforma "test" për certifikimin e bankave lëshuese dhe pranuese (ose të dyja bashkë)
- Platforma duhet të ofrojë sistemet "test", të cilat mund të përdoren nga bankat e ndryshme në të njëjtën kohë, për të simuluar teste, si në

lëshim ashtu edhe në pranim. Sistemet "test" duhet të jenë të konfiguruar me të dhëna "test", të cilat lehtësojnë simulimin e situatave.

- Siguri për përpunimin e transaksioneve dhe menaxhimin e çelësve të enkriptimit
- Siguri maksimale për të dhënat e kartave që do të shkëmbehen ndërmjet procesorëve, përfshi këtu sigurinë në rrjetet informatike, enkriptimin e të dhënave që ruhen në bazën e të dhënave, si dhe shkëmbimin dhe ruajtjen në mënyrë të sigurt të çelësve të enkriptimit.

## Aspekti ligjor i krijimit të skemës

Aspekti ligjor i skemës kombëtare mund të kërkojë nënshkrimin e një marrëveshjeje ligjore nga ana e bankave që do t'i hapte rrugë krijimit të skemës së përbashkët për përpunimin e transaksioneve kombëtare, duke anashkaluar skemat ndërkombëtare. Marrëveshja mund të realizohet nëpërmjet Shoqatës Shqiptare të Bankave, ose nëpërmjet një shoqërie të zotëruar nga bankat.

## Rregullat e funksionimit të skemës

Pas nënshkrimit të marrëveshjes së bashkëpunimit, bankat do të zgjedhin një bord drejtues të skemës, i cili do të miratojë rregullat dhe procedurat e funksionimit të skemës dhe do të monitorojë dhe auditojë të gjithë pjesëmarrësit në këtë skemë. Rregullorja e operimit të skemës do të përqendrohet në këto pika:

- rregullat e pranimit të bankave lëshuese;
- rregullat e pranimit të bankave

- pranuese;
- komisionet e autorizimit dhe "clearing"-ut;
- rregullat e funksionimit;
- qeverisja e skemës;
- licensimet;
- kërkesat për procesorët Lëshues dhe Pranues;
- komisionet për transaksionet ndërbankare (interchange);
- rregullat për menaxhimin e rrezikut;
- rregullat e arbitritimit, në rast mosmarrëveshjesh;
- rregullat e sigurisë dhe menaxhimi i çelësve të enkriptimit;
- përcaktimi i standardeve dhe protokolleve teknike të komunikimit, gjatë autorizimeve dhe clearing-u për të gjithë pjesëmarrësit në skemë;
- certifikimi i palëve pjesëmarrëse;
- menaxhimi i rregullave të rrjetit.

Pjesëmarrësit në skemë do të vendosin një sërë rregullash se si do të jenë standardet e komunikimit në rrjet dhe cilat do të jenë standardet e sigurisë, përfshi këtu standardet e PCI DSS.

### Si mund të realizohet skema kombëtare?

Në kuadër të skemës kombëtare kërkohet bashkëpunim i ngushtë ndërmjet bankave pjesëmarrëse, të cilat do të ndërmarrin një sërë hapash, si më poshtë:

Hapi 1 – Krijimi i Entit të skemës lokale.

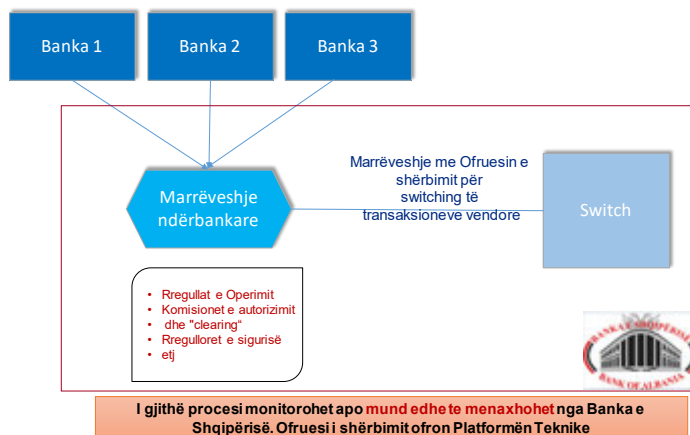
Hapi 2 – Krijimi i strukturës qeverisëse.

Hapi 3 – Krijimi i strukturës organizative.

Hapi 4 – Hartimi i rregullave dhe procedurave.

Hapi 5 – Zbatimi i skemës.

Hapi 6 – Certifikimi dhe "Go-Live".



### Cikli i plotë i pagesave në skemën lokale

Skema lokale nuk do të ndryshojë infrastrukturën aktuale të bankave që operojnë në Shqipëri. Skema lokale do të shërbejë si një lidhëse ndërmjet procesorëve ekzistues të bankave, në mënyrë që të gjithë transaksionet lokale të autorizohen dhe shlyhen brenda vendit, pa pasur nevojën e ndërmjetësimit nga skemat ndërkombëtare.

Shembull i një transaksioni tipik ndërmjet dy bankave që operojnë lokalisht:

Kartëmbajtësi i Bankës A kryen një pagesë të një POS i një tregtari, e cila pranohet nga Banka B. Në këtë rast, autorizimi do të rrjedhë si vijon:

1. Transaksioni i iniciuar nga POS-i do të shkojë te procesori aktual i Bankës pranuese B.

2. Procesori pranues i bankës B verifikon nëse transaksioni është ON-US apo OFF-US dhe në rastin e dytë kryen një verifikim të dytë, nëse është BIN i lëshuar nga banka shqiptare, apo ndërkombëtare. Në rastin kur BIN është lëshuar nga bankat ndërkombëtare, ridrejton transaksionet te skema përkatëse (VISA, MasterCard).

3. Në rast se BIN i përket bankave lëshuese shqiptare, procesori i bankës pranuese ridrejton transaksionin te skema kombëtare

dhe struktura operues lokale e ridrejton te banka lëshuese, duke anashkaluar skemat ndërkombëtare (në këtë rast te Banka A).

4. Banka lëshuese A autorizon ose jo transaksionin dhe e dërgon përsëri te struktura operuese lokale; kjo e ridrejton te procesori i bankës pranuese.

5. Banka pranuese B e ridrejton përgjigjen te POS-i i tregtarit. Ndërkohë, shlyerja do të kryhet në këtë mënyrë:

Banka B, bazuar në rregulloret e miratuara, në cikle periodike nëpërmjet procesorit të saj, i dërgon "clearing file" strukturës operuese lokale (në rolin e Switch-it të skemës lokale), në të cilat përmbahen të gjithë transaksionet lokale, të kryera gjatë asaj periudhe. Kjo strukturë identifikon bankat lëshuese dhe përgatit "clearing file" për secilën nga bankat lëshuese, përfshi dhe Bankën A dhe ua dërgon brenda afatit të përcaktuar nga skema.

Sipas rregullores së skemës, struktura operuese lokale do të lehtësojë zgjidhjen e rasteve të "chargeback", të cilat priten të jenë shumë të ulëta. Në fund të ditës përgatitet dhe skedari i pagesave, që dërgohet në sistemin AIPS, sipas rregullave të përcaktuara nga banka qendrore.

<sup>1</sup> PayLink është një shoqëri teknologjike lokale, e cila operon tashmë prej vitesh në tregun vendas dhe më gjerë. Platforma që PayLink ofron për Skemën Kombëtare të Pagesave me Kartë SWITCH është sipas standardeve ndërkombëtare të industrisë.

# Modelet e reja bankare përballë sfidave të epokës digjitale

*Neobankat janë fenomeni më i ri që po përhapet me shpejtësi në peisazhin e sektorit bankar; ato janë aktorët më të rinj që po i bashkohen këtij sektori. Ndryshe nga bankat tradicionale maksimalisht të digjitalizuara, neobankat janë struktura të reja të krijuara "ex-nihilo" d.m.th. të krijuara nga hiçi, që po i bashkëngjiten sektorit bankar.*



**Prof. Dr. Adrian CIVICI**

President

UNIVERSITETI EUROPIAN I TIRANËS

Zgjerimi i jashtëzakonshëm dhe lehtësitë e përdorimit të internetit mbas viteve 2000, veçanërisht "mobil data terminal" apo "mobil digital computer" si smartfonët, tabletat elektronike, laptop-ët, etj, krijoi sjellje dhe zakone të reja konsumi. ndikimi te bankat dhe veprimtarinë e tyre, si aktorë qëndrorë ekonomikë e financiarë, ishte dhe vazhdon të jetë i konsiderueshëm. Brenda më pak se dy dekadave, i gjithë sektori bankar, përballë sfidës së konkurrencës, u përball me domosdoshmërinë e përshtatjes së shpejtë me këtë fenomen të ri por në evolucion të shpejtë. Pasojat e revolucionit dixhital në sektorin bankar stimuluan modele dhe perspektiva të reja të panjohura më parë. Neobankat janë shembulli më i fundit i këtyre zhvillimeve.

## Bankat dhe revolucioni digjital

Në fund të viteve 1990-të, kur "web" hyri në skenë, ishte pothuajse e paimagjinueshme se deri në çfarë pike interneti do të transformonte themelet e ekosistemit të ekonomisë, tregjeve, aktorëve të biznesit dhe mbi të gjitha, zakonet dhe sjelljen e konsumatorëve.

Brenda pak vitesh, bankat – si aktorë të rëndësishëm ekonomik e financiarë – konstatuan se modeli i tyre i biznesit ndodhej përballë sfidash të reja. Për institucionet financiare e bankare u shfaqën kërcënime të reja të panjohura më parë: humbja e rëndësisë dhe "dalja nga skena" e këshilltarëve bankarë, kontakteve direkte të klientëve me personelin e bankës dhe mbylljen e pashmangshme të shumë agjensive bankare; shfaqja e një tipi të ri konkurrence, digjitalizimi lehtësoi daljen në skenë të aktorëve të rinj – smartfone, tableta elektronikë e numerikë, laptop, etj, - që sfiduan institucionet financiare tradicionale me tarifat dhe lehtësitë e shërbimeve të tyre 24 orë/24; një akses më i shpejtë dhe më i plotë i klientëve në informacionet bankare; humbja e disa pozicioneve monopol: dalja e Fintech, stat-up-ve të specializuara në teknologjitë financiare krijoi mundësi për rritjen e shpejtë të ofertës së produkteve e shërbimeve të reja bankare.

Përballë kësaj situatë të humbjes së monopolit klasik mbi klientin dhe tregun, bankat adoptuan strategji përshtatje

e modernizimi, por pa çenuar thelbin e modelit klasik "brick and mortar", dmth, duke ruajtur degët e tyre dhe kontaktet direkte me klientët. Reagimi më i mirë në këtë drejtim konsiderohet ridizenjimi i degëve dhe agjensive bankare në përputhje me sjelljet e reja të klientëve, të shoqëruar me "mobilimin" tërësisht digjital të këtyre mjediseve bankare. Ekspertët financiarë të digjitalizimit sugjerojnë se "bankat nuk kanë nevojë për strategji specifike digjitale, por për digjitalizim të gjerë e cilësor të strategjive të tyre". Kjo frymë e re i dha jetë një modeli të ri bankar: "bankingut në distancë pa asnjë distancë reale".

Vitet e fundit bankat po përballen me sfida të reja: blockchain, monedhat virtuale të tipit bitcoin, eterum, etj, siguria kibernetike, inteligjenca artificiale, etj. Avancimet në drejtim të fintech dëshmojnë vullnetin dhe largpamësinë e tyre në përballimin dhe kërkimin e mundësive të reja. Por, përfshirja e tyre në aventurën digjitale po përballlet me dy kufizime apo vështirësi të cilat kërkojnë zgjidhje jo fort të lehta nga ana e bankave: kufizimet rregullatore të cilat burojnë nga fakti se autoritetet mbikëqyrëse po tregojnë gjithnjë e më rigoroz kundrejt vullnetit të bankave "për të shkuar larg me produktet dhe novacionet e tyre"; kufizimet në burimet njerëzore, pasi drejtimi dhe menaxhimi i bankave në

epokën digjitale dhe prirja e tyre drejt “digital addict” po kërkon ekipe specialistësh e ekspertësh gjithnjë e më cilësorë.

Bankat po priren çdo ditë e më shumë drejt ndryshimeve, drejt hapjes digjitale totale në mënyrë që të evitojnë të ashtuquajturën “sindromën Kodak” ose “frikën për ndryshime strukturore” që ndikuar negativisht në fatin e shumë korporatave të mëdha ndërkombëtare. Bankat po ndeshen me sfidën e nevojës për ide të reja dhe gjetjen e financimeve të domosdoshme në mënyrë që të transformojnë modelet e tyre të biznesit.

### Neo-bankat – aktorët më të rinj të sektorit bankar

Neobankat janë fenomeni më i ri që po përhapet me shpejtësi në peisazhin e sektorit bankar. Neobankat janë aktorët më të rinj që po i bashkohen sektorit bankar. Ndryshe nga bankat tradicionale maksimalisht të digjitalizuara, neobankat janë struktura të reja të krijuara “ex-nihilo” dmth, të krijuara nga hici, që po i bashkëngjiten sektorit bankar, të tilla si Anytime, Hello bank, Morning, Number26, Soon, Revolut, Hello Watch, etj, apo neobankat e tipit “derivate” nga sektorë të tjerë ekonomikë si korporatat tregëtare, telekomunikacioni si C-Zam, Orange bank, Carrefour bank, Lydia, Soon, etj.

Ndërkohë, edhe bankat e mëdha duket se po bëhen gati të krijojnë neobankat e tyre duke qënë prezente në këtë sektor që

po zhvillohet me shpejtësi. Në SHBA: Simple, Moven, Go Bank, Final, Simple, Abra; Kanada: Koho; në Europë, pionieri i neobankave është Britania e Madhe me Atom Bank, Monzo, Revolut, Starling bank, Monese; ndjekur nga Gjermania me N26; Finlanda me Ferrtum; Franca me C-Zam, EKO, Morning, Max; Rusia me InstaBank dhe RocketBank, etj.

Neobankat nuk zotërojnë të gjitha llojet e licencave bankare edhe pse ato propozojnë e ofrojnë shërbime të plota bankare digjitale. Ato janë para së gjithash “agjenci pagesash” që propozojnë shërbime të shpejta, të thjeshta dhe të lehta në përdorim. Një pagesë nëpërmjet neobankave mund të kërkojë vetëm disa minuta apo sekonda. Oferta e tyre bankare, të paktën për momentin, është e kufizuar në treshen: llogari bankare, kartë krediti dhe aplikacione të ndryshme.

Aktualisht, neobankat janë në një ekspansion të gjerë të tregut bankar duke shtuar konkurrencën në këtë sektor. Këta aktorë të rinj, “prodhime” të fintech-ut, zotërojnë licenca bankare, por produktet dhe shërbimet e tyre janë të kufizuara vetëm në veçanërisht “mobile data terminal” si smartfonët, tabletat elektronike, laptop-ët, etj.

Nëpërmjet neobankave mund të kryhen pagesa nëpërmjet sms-ve, mund të ndryshohen kufizimet në limitin ditor të pagesave, të bëhen pagesa pa komisione me kartën bankare, hapjen apo mbylljen e shpejtë të llogarive bankare, etj.

Komiteti i Bazelit ka botuar

së fundmi një raport “Mbi të ardhmen e sektorit bankar” në të cilin i kushtohet një vend të veçantë neobankave dhe rolit të tyre në dekadën e ardhshme duke nënvizuar veçanërisht dy elemente të rëndësishme:

- “në të ardhmen, bankat tradicionale do kenë vështirësi t’i mbijetojnë zhvillimeve teknologjike duke u zëvendësuar nga bankat e mbështetura krejtësisht në teknologjitë digjitale”;
- “bankat mund të mbijetojnë dhe të vazhdojnë të jenë aktorët bazë të shërbimeve financiare, por roli i tyre do bëhet gjithnjë e më pak i dukshëm, duke u shndërruar thjesht në ofrues shërbimesh. Ato do t’i vënë njohuritë dhe eksperiencën e tyre në shërbim të fintech-s apo gjigandëve të internetit që do mbajnë lidhjet direkte me konsumatorët finalë”.

Sipas BCG (Boston Consulting Group), bankat e të ardhmes nuk do jenë më “banka kujdestare apo prindërore” në të cilat klientët duhet të kalojnë patjetër për të marrë një Po ose Jo për veprimet e tyre bankare, por nuk do jenë as modele të pastra “pure players” digjitale.

Sipas BCG, bankat e të ardhmes do të jenë gjithnjë e më shumë të orientuara drejt “modelit bionik”, dmth, një përzjerje ndërmjet teknologjive numerike dhe kontakteve njerëzore, duke u adaptuar kështu me revolucionin digjital që po e përfshin dhe njëkohësisht sfidon tërësisht sistemin bankar.



## OBJEKTIVAT PËR ZHVILLIM TË QËNDRUESHËM



**ALPHA BANK**

### OBJEKTIVI 3

Më 18 qershor, Banka, në bashkëpunim me Fondacionin "Fundjavë Ndryshe", organizoi Ditën e Dhurimit të Gjakut, për të shtatin vit rradhazi.

Në Ditën e Vullnetarizmit, Banka mbështeti fondacionin "Ti je një luledielli", ku 419 punonjësit e bankës, u angazhuan në datën 18 maj, duke veshur simbolin e kësaj nisme, përgjatë ditës së punës. Në datën 20 maj, pranë Liqenit Artificial të Tiranës, u organizua një veprimtari me fëmijët e stafit të bankës si një mesazh solidariteti për bashkëmohatarët e tyre me sëmundje gjaku.

**abi AMERICAN BANK OF INVESTMENTS**

### OBJEKTIVI 3

ABI Bank, sponsor i përgjithshëm i skuadrës "Flamurtari" në basketboll për femra, që u shpall zyrtarisht kampion i Shqipërisë.

### Objektivi 4

Ne 15 maj u zhvillua në Prishtinë mbrëmja gala për mbledhjen e fondeve: "Mbështesni historinë e suksesit të radhës", organizim i R.I.T Kosovo, i vetmi institucion i arsimit të lartë në Kosovë që lëshon diploma Amerikane me njohje në gjithë botën. ABI dha 3 bursa studimi për studentët e talentuar, por në vështirësi financiare.

### Objektivi 8

Banka ishte e pranishme në Panairin e Punës 2018, organizuar më 1 Maj.

Banka përkrah "Partnerët Shqipëri për Ndryshim dhe Zhvillim" në nismën e saj për inkurajimin e zhvillimit të sipërmarrjeve sociale në Shqipëri, në eventin "Prezantim i modeleve të sipërmarrjeve -

Partneritet me Biznesin" ne datë 8 qershor.

### Objektivi 10

Banka mbështeti për të tretin vit mbrëmjen gala "Love is All" e organizuar nga aktivistët e komunitetit LGBT në Tiranë.

### Objektivi 11

Sponsor i projektit "Stacionet e Gjelbra", në Korçë. Ky projekt i Bashkisë do të pasojë shumë të tjerë në 9 fshatra të ndryshëm. Në 22 maj banka ishte sponsor i projektit në Drenovë dhe më 30 qershor veprimtaria: "Rrëfej Voskopojën" mbledhi turistë e personalitete.

Sponsor i projektit "Smile Albania", u lançua në mbrëmjen e 24 majit në Amfiteatrin e Liqenit Artificial. Ministria e Turizmit dhe Mjedisit në bashkëpunim me aktorë të ndryshëm, publikë dhe privatë, synon të ofrojë risi drejt eksplorimit të mundësive për të mbështetur turizmin shqiptar, përmes angazhimit të të rinjve.

### Art, sport, kulturë

ABI Bank mbështeti:

- Spektaklin shëtitës "Verë dhe Portokalle", në Korçë dhe Berat.
- Monodramën: "Apologjia e Vërtetë e Sokratit" në Gjirokastrë.
- "Hostel by Anabel", një bashkëprodhim i Anabel Entertainment dhe INTV.
- Festivalin e Interpretuesve të Këngës Popullore për fëmijë në Fushë Krujë.
- Koncertet e mëdha në 1 & 3 qershor me Ermal Meta dhe Rita Ora në Sheshin "Skënderbej".
- Filmin italian: "Rimetti a noi i nostri debiti", në Kinemanë "Millenium" në datë 21 maj.
- Inagurimin e "Hall of Fame" në teatrin "Aleksandër Moisiu" Durrës, të shoqëruar edhe me premierën "Komedia që shkon për drejt".
- Sponsor i Përgjithshëm i Master Chef Junior.
- Sponsor i Përgjithshëm i programit:



"Dancing With the Stars".

Veprimtarinë perkujtimore në nderim të kompozitorit Tonin Harapi, Artist i Popullit, organizuar ne prill nga Universiteti i Arteve.



### OBJEKTIVI 3

Procesi i restaurimit të Drejtorisë Shëndetit Publik në Gjirokastrë u mbështet nga Banka duke dhuruar aktive për mobilimin e mjediseve të institucionit.

### Objektivi 4

Dhurimi i aktiveve të BKT-së për "Institutin e nxënësve që nuk dëgjojnë" bën të mundur që tani të gjithë nxënësit të kenë kushte më të mira të të mësuarit.

Më 30 maj Banka sponsorizoi konkursin e përvitshëm të pikturës të RSU Nr.1, duke qenë sponsori i vetëm, për disa vjet, që mbështet studentët më të talentuar të Universitetit të Arteve.

BKT ka mbështetur vazhdimisht DAR Qarku Tiranë, për të organizuar projektin vjetor sportiv për shkollat, gjatë mbylljes së vitit shkollor.

Në 1 Qershor, Banka iu bashkua festës për nxënësit e ciklit parashkollor të shkollës "Mustafa Kemal Atatürk".

Banka dhuroi mobilje dhe pajisje zyre për Zyrën Arsimore Kamëz.

### Objektivi 8

Në maj, BKT mori pjesë në Panairin e Punës në Tiranë, Durrës, Gjirokastrë, si dhe në Panairin e Punës, të organizuar në Universitetin Europian të Tiranës në Universitetin e Nju Yorkut.

### Objektivi 11

Gjatë muajit prill BKT bëri një donacion asetesh për Drejtorinë e Përgjithshme të Policisë së Shtetit. Rishpërndarja e aktiveve të BKT mbështet çdo institucion që ofron një shërbim të posaçëm në

komunitetin. "Shoqata Vëllazërore Humanitare Istanbul" luan një rol të rëndësishëm në jetën e shoqërisë sonë, prandaj kontributi i BKT-së ka një ndikim të madh në përmirësimin e cilësisë së përfitimeve që komuniteti merr.

### Objektivi 15

BKT mbështeti "Revolucionin e Gjelbër", një nismë e Bashkisë Tiranë, duke sponsorizuar projektin e mbjelljes së pemëve në zonën e Liqenit Artificial.

Mbjellja e pemëve në rrugën e sapo inauguruar në Bashkinë Kamëz erdhi si pjesë e kontributit që BKT dha për nismën e Bashkisë Kamëz: "Jepi jetë Kamzës – Dhuro një pemë".

### Objektivi 17

Në 10 maj Dhoma e Tregtisë dhe Industrisë Shqipëri - Turqi (ATTSO) organizoi Asamblenë e Përgjithshme dhe BKT ishte sponsori kryesor i saj.



### OBJEKTIVI 4

Mbështeti botimin e Katalogut "Gimjani - Pulla Shqiptare". Në prag të 105 Vjetorit të pullës së parë Shqiptare, autori Muharem Gimjani sjell katalogun e pullave të emetuara nga Posta Shqiptare në vitet 1913 - 2017.

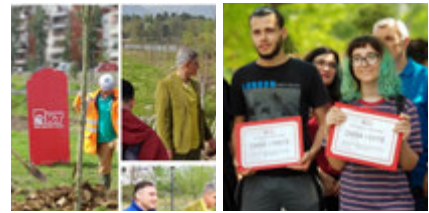
Mbështeti Shoqatën Shqiptare të Bankave në organizimin e Konkursit Europian të Parasë.

### Objektivi 9

Mbështeti Qendrën Shëndetësore Katund i Ri, Shkozë, duke dhuruar karrige për mjediset e brendshme të kësaj poliklinike.

### Objektivi 10

Banka mbuloi shpenzimet për veprimtarinë e zhvilluar në Burgun e Grave Tiranë dhe dhuroi pajisje estetike për gjithë të burgosurat.





### Objektivi 11

Në Ditën Ndërkombëtare të Mjedisit banka prezantoi përmes një video të shkurtër Ryan-in, një sipërmarrës i vogël, i cili na edukon financiarisht por edhe ndërgjegjëson për mbrojtjen e mjedisit.

Me rastin e 1 Qershorit, Banka zgjodhi të ishte pjesë e "Ditës Ndërkombëtare të Fëmijëve", me nxënësit e shkollës "Adem Myrta" në fshatin Shpërdhet, Mamurras, të shoqëruar nga mësuesja, si dhe trajnerët e tyre, të cilët i dhuruan pavionit të spitalit onkopediatrik në Tiranë punimet e tyre, të realizuara në workshop-in "Fëmijët, Arti dhe Ricklimi".

### Objektivi 17

Gjatë muajit Maj, banka ishte e pranishme në veprimtarinë: "Prezantim i Modeleve të Sipërmarrjeve, Rrjetëzim dhe Partneritet me Biznesin" organizuar nga Partners Albania.

Në bashkëpunim me Bashkinë Tiranë, organizoi dhe mbeshteti veprimtari me karakter sportiv, për fëmijët e qytetit të Tiranës, pranë parkut të liqenit.

Rreth 170 studies nga Shqipëria, rajoni edhe më gjerë morën pjesë në edicionin e 8-të të konferencës ndërkombëtare të Fakultetit të Biznesit në Universitetin "Aleksandër Moisiu", me temë "Politikat Ekonomike dhe Integrimi European".

### Kulturë, Art dhe Sport

Banka mbështeti turneun ndërkombëtar të atletikës, që u mbajt në stadiumin kombëtar "Elbasan Arena".

Në datën 14 prill banka mbështeti koncertin jubilar: "Nostalgi", organizuar në Sallën Koncertale të Katedrales Ortodokse. Gjithashtu, sponsorizoi projektin "Be DiFFeREnt" nga Fondacioni ARKU.



Punonjësit e Degës Lezhë u sistemuan në mjediset e degës së re, që ka pësuar ndryshim rrënjësor dhe tani është model në çdo drejtim.

Fushata #celebrateHer është një thirrje për drejtësi dhe adresimin e pabarazive me të cilat ballafaqohen gratë dhe vajzat. Fibank synon të promovojë mesazhin pozitiv: Ne besojmë se ndryshimi është i mundur!

Fibank mbështeti pjesëmarrjen e DSA në NASO (Bulgarian Alliance for Social Responsibility) në Bullgari 2 -17 qershor 2018 në Konferencën: "Social Economy as an Effective Model for Social Inclusion".

FIBank festoi 1 Qershorin me fëmijët e DSA-së.

Fibank ishte pjesë e Panairit të Punës UET 2018.



### OBJEKTIVI 3

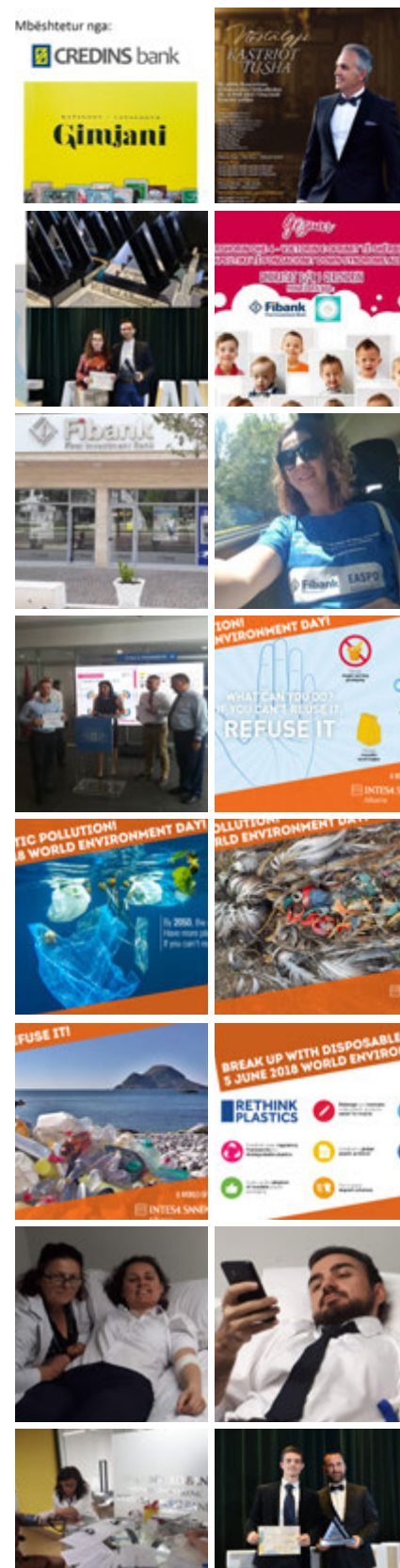
Në datat 23 dhe 24 maj banka organizoi nismën e dhurimit vullnetar të gjakut.

Banka shpërndau një kartolinë dhe video ndërgjegjësuese në ditën Botërore PA DUHAN, nën moton e OBSH-së: Zgjidh shëndetin, jo duhanin!

### Objektivi 4

Z.Silvio Pedrazzi, Drejtor i Përgjithshëm Ekzekutiv dhe z.Dario Grassani, Zëvendës Drejtor Ekzekutiv, mbajtën një leksion të hapur në Universitetin e New Yorkut në Tiranë mbi "Buxhetimin dhe Ciklin e Monitorimit".

Në vijimësi të bashkëpunimit të vazhdueshëm me organizatën Junior Achievement of Albania, Banka mbështeti edhe këtë vit veprimtarinë: "Drejtues për 1 Ditë".



**Objektivi 8, 10, 11**

Banka mori pjesë në konferencën kombëtare të OXFAM për projektin dhe analizat e kryera në zonën e Malësisë së Madhe, financuar nga Grupi Intesa Sanpaolo, si pjesë e projektit: "Zinxhiri i vlerave bujqësore gjithëpërfshirëse për një zhvillim të qëndrueshëm të zonave rurale në Bosnjë Hercegovinë dhe Shqipëri", FAI (filierë agricole inclusive).

**Objektivi 8, 11**

Banka vjen me një projekt të ri për financimin e agroturizmit në Shqipëri nëpërmjet 4 produkteve të reja: 3 Hua për investime dhe 1 Paradhënie bankare.

Në Ditën Botërore të Mjedisit banka ndërmoi një nismë ndërgjegjësuese, përmes kartolinave të fokusuar në përcjelljen e mesazheve rreth ndikimit që plastika ka sot në mjedis, sidomos në dete e oqeanë.

Banka mundësoi 3 çmime në konkursin për krijime me materiale të ricikluara: "Ju mund", të organizuar nga ECO Tirana & Bashkia e Tiranës me synim edukimin dhe ndërgjegjësimin e fëmijëve të shkollave 9 vjeçare e të mesme mbi ndarjen e mbeturinave dhe vlerën e riciklimit.

**OJEKTIVI 4**

Banka ishte pjesë e nismës: "Drejtues për një Ditë" nga Junior Achievement Shqipëri, ku nxënësja me rezultate të shkëlqyera Erisa Hasani qëndroi për një ditë pune me Drejtoreshën e Përgjithshme, znj. Adela Leka.

**Objektivi 8**

Banka morri pjesë në panairin e agrobiznesit Agrotech – një konferencë dhe panair, në qendër të së cilës ishte qasja institucionale

dhe financiare në sektorin e bujqësisë, teknologjitë novatore si dhe prodhimi biologjik dhe certifikimi i cilësisë.

**Objektivi 12**

Banka investoi në godinën e Zyrave Qendrore në një Impiant për prodhimin e energjisë elektrike nëpërmjet paneleve fotovoltaike.

Banka shton numrin e makinave eko me 3 makina elektrike në përdorim të stafit të bankës, me të cilat pritet që të reduktohet konsumi i karburantit me rreth 1450 litra/vit dhe emetimi i karbonit me rreth 3,850 kg/vit.

**Objektivi 15**

Stafi i ProCredit Bank në aksion për pastrimin e Parkut të Liqenit të Farkës.

**Objektivi 17**

Banka ProCredit trofe falenderimi për kontribuin që biznesi gjerman ka dhënë në zhvillimin e ekonomisë shqiptare. DIHA (Shoqata Gjermane e Industrisë dhe Tregtisë në Shqipëri) në 10 vjetorin e operimit të saj në Shqipëri organizoi një event ku ftoi anëtarët dhe partnerët e saj.

**OBJEKTIVI 3**

N (YOU) FESTIVAL erdhi me edicionin e tij të parë, me qëllim edukimin përmes artit dhe rritjes së ndërgjegjësimin për çështjet sociale dhe shëndetësore, duke e fokusuar edicionin në Sindromën Down dhe integrimin e fëmijëve me këtë sindromë në shoqëri. Raiffeisen Bank e mbështeti këtë nismë.

**Objektivi 4**

Banka mbështeti Konferencën Kombëtare: "Për Edukimin Financiar", organizuar nga



Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare më 24 maj, me fokus studentët.

### Objektivi 5

Më 30 maj, qendra ACT for Society organizoi fazën përmbyllëse të konkursit: "Të jetosh me barazinë gjinore", e cila synon të nxisë reflektimin e të rinjve mbi situatën aktuale të barazisë gjinore në Shqipëri.

### Objektivi 9

Raiffeisen Bank mbështeti, për të gjashtin vit radhazi, ICT Awards në Shqipëri, takimi më i mirënjohur për idetë novatore.

Banka mbështeti Edicionin e 9-të të konferencës INFOCOM, me temë: "Përfaqimi i Transformimit Digjital".

### Objektivi 11

Cloud Fest ishte edicioni i dytë kushtuar përvjetorit të instalimit të Resë së Fujimoto-s në Tiranë, pranë Galerisë së Arteve.

### Objektivi 12

Konferenca e Autoriteteve Europiane të Mbrojtjes së të Dhënave, u mbajt më 3-4 maj, si forumi më i madh dhe më i rëndësishëm, duke mbledhur aktualisht 62 anëtarë të akredituar dhe 6 vëzhgues.

### Objektivi 13

ECO Fashion Show, 25-26 maj, ishte pjesë e "Street Fest", organizuar nga Bashkia e Tiranës dhe Ambasada Gjermane, me rastin e 30 vjetorit të bashkëpunimit Gjermani-Shqipëri.



**SOCIETE GENERALE  
ALBANIA**

### OBJEKTIVI 4 & 9

Societe Generale Albania: Partner zyrtar i Startup Live Tirana, edicioni i shtatë! Kjo veprimtari solli ide, projekt-ide në frymën e StartUp –

it. Ceremonia e mbylljes së këtij organizimi, përfundoi me votimin e një jurie të përzgjedhur, pjesë e së cilës ishte dhe Banka Societe Generale Albania. Aktiviteti shpërbleu 5 nga pjesëmarrësit me çmime dhe me vazhdimësi për zhvillimin më tej të ideve të propozuara.



**TIRANA  
BANK**

### OBJEKTIVI 10

Duke treguar angazhimin e palëkundur për çështjet sociale, Banka vazhdoi angazhimin në "adoptimin" e tre fëmijëve të fshatit SOS.

### Objektivi 3

Tirana Bank iu bashkua nismës së bashkisë, duke mbështetur mbjelljen e 60 pemëve dekorative në zonën e Kurbinit.

20 maji është dita ndërkombëtare e fëmijëve jetimë dhe 1 Qershori, dita ndërkombëtare e të gjithë fëmijëve. Tirana Bank, në bashkëpunim me Kryqin e Kuq Shqiptar, mbështeti organizimin e një dite festive, gjatë së cilës fëmijët ndoqën një pjesë teatrale me kukulla dhe gjithashtu morën edhe dhurata.



**UNIONBANK**

### OBJEKTIVI 15

Banka mbështeti aksionin e nisur në muajin prill në qytetin e Elbasanit: "Mbill pemën tënde", duke kontribuar në rritjen e numrit të pemëve të reja. Në bulevardin kryesor "Qemal Stafa", stafi i degës Elbasan dhe ai i marketingut në Union Bank, së bashku me përfaqësues të bashkisë së qytetit mbollën pemë të reja "Magnolia".



## AAB AKTIVITETE

### Forumi i AAB-së për Kartat

Shoqata Shqiptare e Bankave (AAB) organizoi, më 4 maj 2018, Forumin e Kartave me temë: "Transformimi i kartave dhe pagesave drejt një ekonomie jo-cash". Ky forum u organizua me mbështetjen e PayLink dhe Asseco. Në forum morën pjesë përfaqësues nga institucionet publike, banka qendrore, bankat tregtare, institucionet financiare jo-banka, institucionet financiare ndërkombëtare, shoqëri private, organizata biznesi, Shoqata e Bankave Greke dhe ajo e Kosovës.

### Forumi i Edukimit Financiar

Më 29 qershor 2018, u organizua Forumi me temë: "Fuqizimi i Përfshirjes Financiare përmes Edukimit Financiar". Kjo veprimtari u organizua nga AAB, në bashkëpunim me Bankën e Shqipërisë dhe me mbështetjen e Shoqatës Shqiptare të Tregtimit të Letrave me Vlerë (ASTA) dhe Shoqatës Shqiptare të Mikrofinancës (AMA). Gjatë punimeve të këtij forumi u zhvillua dhe ceremonia e nënshkrimit të Memorandumit të Bashkëpunimit, midis AAB, Shoqatës Shqiptare të Siguruesve, Shoqatës Shqiptare të Mikrofinancës, Siguruesve të Jetës, Shoqatës së Fondeve Pensioneve dhe Investimeve, Shoqatës Shqiptare të Tregtimit të Letrave me Vlerë, Bursës Shqiptare - ALSE, Junior Achievement Albania, Partners Albania for Change and Development dhe Shërbimit Rinor Kombëtar. Ky Memorandum Mirëkuptimi synon krijimin e Rrjetit të Edukimit Financiar Shqiptar dhe rritjen e bashkëpunimit dhe koordinimit ndërinstitucional në fushën e edukimit financiar.

### Konkursi European i Parasë në Shqipëri: Promovimi i Edukimit Financiar

AAB në bashkëpunim me Bankën e Shqipërisë dhe me mbështetjen e Ministrisë së Arsimit, Sportit dhe Rinisë, organizuan më 12 prill 2018 Konkursin European të Parasë, mundësuar nëpërmjet platformës së të mësuarit online Kahoot!. Në këtë konkurs morën pjesë afërsisht 500 nxënës të shkollave të



mesme nga e gjithë Shqipëria fëmijë të moshës 13 deri 15 vjeç, nga 35 shkolla. Finalja europiane u mbajt më 8 maj në Bruksel, ku 30 vende garuan në një konkurs të drejtpërdrejt. Ekipet që u kualifikuan për në finalen europiane, duke fituar finalet e tyre kombëtare, konkurruan në konkursin ndërkombëtar që ka tërhoqi më shumë se 41,000 pjesëmarrës përgjatë gjithë Europës.

### Leksione të hapura për Auditimin e Brendshëm

Gjatë muajit Maj, muaji ndërkombëtar ndërgjegjësues për auditimin e brendshëm, AAB organizoi disa leksione të hapura, me pjesëmarrjen e anëtarëve të Komitetit të Auditimit të Brendshëm.

### Konferenca e Studentëve për Ekonomi, Financë, Biznes dhe Shkenca Shoqërore, SCE-2018

Konferenca u organizua më 25 qershor, nga Departamenti i Ekonomisë i Universitetit EPOKA, në bashkëpunim me Economic Society of Albania (ESA), AAB dhe Rrjeti i Ekonomistëve të Rinj. Dr. Spiro Brumbulli, Sekretar i Përgjithshëm i AAB-së, si një folës kryesor, ofroi të dhëna dhe njohuri rreth sfidave të shoqërisë në Shqipëri dhe më tej.

### Takimi vjetor i Grupit të Përdoruesve SWIFT ("UGM")

Më 7 qershor, AAB organizoi takimin vjetor të UGM-së. Takimi u organizua në dy pjesë dhe u ndoq nga përfaqësues të bankave anëtare.

### Transformimi Digjital në veprimtarinë bankare

Takimi u organizua më 26 qershor nga AAB, në bashkëpunim me Symmetric Group, partner i New Frontier Group në kontekstin e strategjisë së AAB-së për promovimin e transformimit digjital dhe për sfidat e digjitalizimit.

### Tryezë diskutimi mbi Rregulloren e Përgjithshme të Mbrojtjes së të Dhënave (GDPR)

Më 29 maj 2018, AAB organizoi një tryezë diskutimi me fokus GDPR, hyrë në fuqi nga data 25 maj 2018. Ekspertë të Raiffeisen Bank prezantuan ndryshimet dhe kërkesat kryesore të rregullores në fjalë.

## TRAJNIME

# AAB organizon trajnime

## Prill - Qershor 2018

Vlerësimi i Huas dhe Analiza e Rrjedhës së Parave, 17-19 prill



Menaxhimi efektiv i rrezikut Instrumentet & Praktika, 19-20 prill



Ekselencia në zyrën e thesarit, 14-15 maj

Provimi i CIA-s, - pjesa 1, 22-23 maj

Ekselencia në Menaxhimin e Konfliktit, 23-24 prill



Drejtimi përmes inteligjencës emocionale, 23-24 maj

Kontratat Tip, 17-18 prill



Shitja e Shërbimeve Financiare dhe Menaxhimi i Marrëdhënieve me Klientët, 28-30 maj

Menaxhimi i Rrezikut dhe Negocimi në Kontratat Ndërkombëtare, 19 prill.



Vlerësimi i Talenteve, 12-13 qershor

Bazat e Blockchain-it në banka, 7-8 maj



Kursi GARP mbi: "Bazat e Rrezikut Financiar" dhe Trajnimi i trajnuesve, 18-22 qershor

Bankingu i hapur, API-të dhe PSD2, 9-10 maj

Lined area for text input, consisting of approximately 42 horizontal dotted lines.

