



PËRFSHIRJA FINANCIARE
NËPËRMJET EDUKIMIT FINANCIAR

EBF FACTS & FIGURES
2018 EDITION

BANKING IN EUROPE: THE 2018 FACTS & FIGURES

THE WIDER ECONOMY



BANKING SECTOR STRUCTURE



LENDING AND DEPOSITS

BANKING SECTOR
PERFORMANCES

FINANCIAL TECHNOLOGY



NON-PERFORMING LOANS

COUNTRY-BY-COUNTRY
OVERVIEW

STATISTICAL ANNEX



PREVIOUS EDITIONS



Sektori bankar shqiptar përfshihet, për herë të parë, në publikimin e Federatës Europiane të Bankave (EBF): "Bankingu në Europë – 2018: Fakte & Shifra", një përmbledhje vjetore rreth veprimtarisë bankare në Europë.

Members
Area

LOGIN

ANËTARËT E AAB-së*



* Nga muaji tetor 2018, sistemi bankar shqiptar përbëhet nga 13 banka tregtare.

PËRMBAJTJA

Bankieri

Nr.29, Tetor 2018

Botim i Shoqatës Shqiptare të Bankave



REDAKSIA:

Elvin Meka

Kryeredaktor

Eftali Peçi

Koordinatorë Produksioni

Junida Tafaj (Katroshti)

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

Edukimi financiar - pjesë organike e edukimit në përgjithësi dhe levë për një përfshirje financiare më të madhe

Prof. Asoc. Dr. Elvin MEKA

5

Tema e Ditës

Përfshirja Financiare dhe Edukimi Financiar - një Hyrje

Oya ARDIC, Edlira DASHI

6

Edukimi Financiar - për investitorë dhe konsumatorë të vetëdijshëm e të mbrojtur

Dr. Mimoza KAÇI

9

Nga edukimi financiar te përfshirja financiare

Giovanna PALADINO, PhD

11

"Si digame" (Po, më thuaj) - një nismë për të zgjeruar edukimin dhe ndërgjegjësimin financiar

Beatriz MORILLA PIÑEIRO

14

Edukimi ekonomik - një investim për rininë

Suela BALA

15

Speciale

17

Aktualitet

Tarifat e shërbimit gjyqësor përmbarimor

Dr. Spiro BRUMBULLI

22

Forumi i Ekspertëve

Krijuesit e tregut të letrave me vlerë të qeverisë shqiptare dhe zhvillimi i tregut sekondar

Suela TOTOKOÇI (VOKO)

25

Edukimi financiar në epokën digjitale

Fatmira KOLA, PhD

27

SWIFT gpi: Transformimi i pagesave ndërkufitare

Judit BARACS

29

Evolucioni i shpejtë modelit të biznesit bankar në vitet e pas-krizës

Elvis ZIU, MBA, CPA, CA

33

Këndi i Ekonomistit

Problematika të rritjes ekonomike, punësimit, produktivitetit të punës dhe varfërisë në Shqipëri

Prof.Dr. Adrian CIVICI

35

Objektivat për Zhvillim të Qëndrueshëm

39

AAB: Aktivitete - Trajtime

43

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

**QENDROJME SE BASHKU
NE BOTEN E INTESA SANPAOLO!**



Qëndrueshmëria e Grupit
Intesa Sanpaolo është tashmë edhe e juaja.
NJE BOTE MUNDESISH REALE.

 **INTESA SANPAOLO BANK**
Albania

    www.intesasnpaolobank.al

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

Bankë e **INTESA**  **SANPAOLO**

Edukimi financiar

Pjesë organike e edukimit në përgjithësi dhe levë për një përfshirje financiare më të madhe

Nisur nga karakteristikat e vendit tonë, një përfshirje më e madhe financiare kërkon më shumë edukim financiar dhe infrastrukturë më të sofistikuar të tregut financiar. Në këtë drejtim, edukimi financiar mund të shndërrohet në një levë të dobishme për një përfshirje më të madhe financiare.



Prof. Asoc. Dr. Elvin MEKA¹
Kryeredaktor

Përfshirja financiare përbën një temë të debatuar dhe diskutuar gjerësisht, e sidomos pas krizave të fundit ekonomike dhe financiare, për shkak të rolit të veçantë që ajo ka në zhvillimin ekonomik dhe financiar të çdo vendi. Si një element i krahut të kërkesës në tregun financiar, roli dhe ndikimi i saj duhet të konsiderohen po aq të rëndësishme sa edhe elementët e krahut të ofertës, si: infrastruktura, produktet dhe shërbimet bankare e financiare, si dhe kuadri rregullator. Këta elementë mund të jenë plotësues ose zëvendësues të njëri – tjetrit, në varësi të stadi të zhvillimit të sistemit financiar, e mbi të gjitha, në varësi të karakteristikave specifike të një vendi, ashtu siç pohojnë Grohmann, Klühs dhe Menkhoff në materialin e diskutimit të 2017-ës. Me pak fjalë, thellimi i njohurive financiare është gjithmonë i dobishëm për një përfshirje financiare më të madhe.

Në rastin e Shqipërisë, përfshirja financiare përbën një sfidë shumëdimensionalëshe, jo vetëm për shoqërinë, por edhe për qeverinë dhe gjithë institucionet respektive në këtë drejtim, e kjo për shkak të historikut të zhvillimit të sistemit financiar shqiptar. Shqipërisë i duhet të niste veprimtarinë bankare thuajse nga zero, i duhet të krijonte ekspertizë dhe dije financiare, të krijonte infrastrukturën financiare, ndërkohë që duhet punuar për edukimin e publikut, i cili kishte një nivel edukimi financiar tejet bazik, ose të papërfillshëm. Edhe sot, Shqipëria mbetet ende nën mesataren e vendeve të OECD-së, për sa i përket kulturës dhe edukimit financiar, pavarësisht nga përpjekjet e vazhdueshme që janë bërë në fushën e edukimit financiar.

Lidhur me edukimin financiar në Shqipëri e kemi shumë të lehtë të sjellim në kujtesë dhe nuk mund të mos përhëndeten përpjekjet e shumta të aktorëve dhe grupeve të ndryshme të interesit, që nga bankat, me përpjekjet e tyre në këtë drejtim si pjesë e përgjegjshmërisë sociale, Bankës së Shqipërisë lidhur me investimin e vazhdueshëm, jo vetëm monetar, në drejtim të edukimit financiar masiv, sipërmarrjet e OJF-ve të ndryshme dhe partneritetet me Ministrinë e Arsimit, Sportit dhe Rinisë, për ndërfutjen e elementëve të veçantë të edukimit financiar në kurrikulat shkollorë, etj. Nga ana tjetër, bankat kanë qenë, deri tani, të suksesshme në krijimin e një infrastrukture moderne të tregut, duke krijuar kështu një bazë solide

për një përfshirje më të madhe financiare, brenda një afati kohor relativisht të shkurtër. Megjithatë, nisur nga karakteristikat e vendit tonë, një përfshirje më e madhe financiare kërkon më shumë edukim financiar dhe infrastrukturë më të sofistikuar të tregut financiar. Në këtë drejtim, edukimi financiar mund të shndërrohet në një levë të dobishme për një përfshirje më të madhe financiare. Gjithsesi, kjo do të kërkonte që edukimi financiar të bëhej pjesë integrale e edukimit në përgjithësi, duke e trajtuar atë si një të mirë publike, pasi arsimi realisht është i tillë, e për më tepër, ta vendosej në kontekstin e një strategjie kombëtare, për edukimin financiar në Shqipëri. Duhet të jetë e qartë se, qëllimi përfundimtar i edukimit financiar për rritjen e përfshirjes financiare është të mbështesë ndryshimin e sjelljes së njerëzve, një aspekt ky shumë më i rëndësishëm për mirëqenien e tyre, krahasuar me gjërat e tjera. Ashtu si Z. Justin Trudeau, kryeministër i Kanadasë ka thënë: "Edukimi është i nevojshëm që t'u japë mundësi njerëzve të mësojnë, të mendojnë dhe të përshtaten. Burimet tona natyrore janë të rëndësishme dhe gjithmonë do të jenë, por kanadezët e dinë se për të siguruar zhvillim dhe përparim nuk mjafton vetëm ajo çka gjendet nën këmbët e tyre, por duhet dhe ajo çka gjendet midis veshëve"

¹Lektor, Universiteti European i Tiranës, UET.

²Grohmann, A., Klühs, T., and Menkhoff, L. (2017) "Does Financial Literacy Improve Financial Inclusion? - Cross Country Evidence"

Përfshirja Financiare dhe Edukimi Financiar

Një Hyrje

Edukimi financiar i mundëson individit qasjen, zgjedhjen dhe përdorimin e llojeve të ndryshme të shërbimeve financiare, por ai gjithashtu shkon përtej transaksioneve të ndryshme, në zgjedhjet personale të individit për të kursyer, ose investuar.



Oya ARDIC

Specialist i Lartë për Sektorin Financiar
BANKA BOTËRORE

Cfarë është përfshirja financiare?

Përfshirja financiare nënkupton që individët dhe bizneset të kenë qasje në produkte dhe shërbime financiare të dobishme dhe të përbalueshme - transaksione, pagesa, kursime, hua dhe sigurime - që plotësojnë nevojat e tyre, të ofruara në mënyrë të përgjegjshme dhe të qëndrueshme. Falë qasjes më të madhe në shërbimet financiare, individët mund të menaxhojnë më mirë nevojat e tyre të përditshme, të kapërcejnë ngjarjet e papritura dhe të angazhohen në planifikim afatgjatë, përmes kursimeve dhe investimeve. Kështu, përfshirja financiare është një mjet për të ulur varfërinë dhe për të rritur prosperitetin e përbashkët.

Duke njohur rëndësinë e përfshirjes financiare për zhvillimin, komuniteti ndërkombëtar i zhvillimit ka vënë theksin në zgjerimin e përfshirjes financiare në dhjetëvjeçarin e fundit. Për shembull, përfshirja financiare është njohur si një nxitës kyç i Objektivave të Zhvillimit të Qëndrueshëm (SDGs) dhe është pjesë e agjendës së G20-ës, nëpërmjet Partneritetit të Global për Përfshirjen Financiare (GPIF). Në vitin 2013, Grupi i Bankës Botërore njoftoi një vizion ambicioz të Qasjes Financiare Universale (UFA) deri në vitin 2020, ku të gjithë

të rriturit do të kenë qasje në një llogari të transaksioneve, si një hap përpara drejt përfshirjes financiare.

Të gjitha këto përpjekje kanë pasur rezultate të konsiderueshme. Që nga viti 2011, rreth 1.2 miliardë të rritur kanë hapur llogari. Sot, rreth dy nga tre të rritur në mbarë botën (69 përqind e popullsisë së rritur) kanë një llogari bankare. Përkundër këtij progresi të madh, sfidat mbeten. Konkretisht, ka ende rreth 1.7 miliardë të rritur pa një llogari. Përveç kësaj, përparimi ka qenë i pabarabartë: në nivel global, 72 për qind e meshkujve dhe 65 për qind e femrave kanë një llogari, duke pasqyruar një hendek të vazhdueshëm gjinor prej 7 për qind, që nga 2011-ta. Gjithashtu, hendeku mes 60 për qind më të pasurve dhe 40 për qind më të varfërve, për sa i përket pronësisë së llogarisë, nuk ka ndryshuar në vitet e fundit.

Pra, kush janë personat e pambuluar me shërbim bankar? Për të kuptuar më mirë sfidën dhe për të zhvilluar strategji të informuara, ne duhet t'i përgjigjemi kësaj pyetjeje së pari. Sipas të dhënave më të fundit në dispozicion (nga Global Database Findex Baza e Bankës Botërore), të pambuluar me shërbim bankar janë:

- Kryesisht gra¹
- Kryesisht të varfër²
- Te pa-arsimuar mjaftueshëm³
- Te papunë⁴

Në këtë kontekst, sfida përpara nesh



Edlira DASHI

Specialiste për Edukimin Financiar
BANKA BOTËRORE

është e madhe: palët e pambuluara me shërbim bankar janë ndër grupet e vështira për t'u arritur: ata jetojnë në zona rurale, i përkasin grupeve tradicionalisht jo të favorizuara. Përveç përpjekjes për të ulur papunësinë, sfida përfshin gjithashtu inkurajimin e përdorimit të llogarisë për ata që tashmë kanë qasje në shërbimet financiare.

Për kë ka rëndësi edukimi financiar dhe pse?

Në të njëjtën kohë, ka të dhëna⁵ që të varfrit kanë nevojë dhe përdorin shërbime financiare – por jo domosdoshmërisht nga ofruesit e shërbimeve financiare të rregulluara. Ata kanë jetë të sofistikuara financiare, kursejnë dhe marrin hua. Në shumë raste, këto transaksione bëhen brenda rrjeteve shoqërore, me ndihmën e të afërmeve dhe miqve, brenda një rrethi besimi. Edukimi financiar luan një rol kryesor ndër zgjidhjet e propozuara, për të kapërcyer sfidën e integritimit të grupeve tradicionalisht jo të favorizuara në sektorin financiar të rregulluar.

"Edukimi financiar është procesi përmes të cilit konsumatorët/ investuesit financiarë përmirësojnë të kuptuarin rreth produkteve financiare, koncepteve dhe rreziqeve dhe, përmes informacionit, udhëzimit dhe/ose këshillave objektive, zhvillojnë aftësitë dhe besimin për t'u bërë më të vetëdijshëm për rreziqet (financiare) dhe mundësitë për të bërë zgjedhje të informuara, të dinë ku të drejtohen për ndihmë dhe të ndërmarrin veprime të tjera të efektshme, për të përmirësuar mirëqenien e tyre financiare." – OECD.

Edukimi financiar është bërë një domosdoshmëri për individin e thjeshtë, në një epokë të zhvillimit të shpejtë të sektorit financiar dhe për përhapjen e teknologjive novatore, me efekte revolucionare në treg. Ndërsa sektori financiar po zgjerohet shumëllojshmërinë e produkteve financiare, kanalet e shpërndarjes po diversifikohen dhe ofrues të rinj të shërbimeve financiare po hyjnë në treg, një përgjegjësi më e madhe i takon individit që të bëjë zgjedhje të shëndosha, e për të përfituar nga mundësitë më të mëdha. Kjo kërkon aftësi më të mëdha financiare nga individët, për të maksimizuar përfitimet dhe gjithashtu për të minimizuar rreziqet e mundshme, që lidhen me vendimet e tyre financiare. Edukimi financiar i mundëson individit qasjen, zgjedhjen dhe përdorimin e llojeve të ndryshme të shërbimeve financiare, por ai gjithashtu shkon përtej transaksioneve të ndryshme, në zgjedhjet personale të individit për të kursyer, ose investuar.

Në ekonomitë në tranzicion si ajo në Shqipëri, urbanizimi në rritje ka çuar në dobësimin e mbështetjes familjare dhe komunitare që shoqëron zhvillimin, duke e bërë individin më të varur nga sektori financiar.

Nga perspektiva e klientit individ, një individ i arsimuar financiarisht do të thotë më shumë mundësi që rrjedhin nga një kërkesë më e madhe, konkurrenca e shtuar dhe prirje më e madhe për ofrimin e shërbimeve cilësore. Në nivel kombëtar, edukimi financiar nënkupton një përgjegjësi më të madhe qeveritare, rritje ekonomike nëpërmjet investimeve dhe trysni më të ulët në buxhetet kombëtare për rrjetat e sigurisë

sociale.

Zgjerimi i edukimit financiar kërkon një përpjekje të sinkronizuar dhe në përshtatje me nevojat dhe kulturën e vendit. Duke pasur parasysh se edukimi financiar, në shumë raste, kërkon ndryshimin e qëndrimeve, perceptimeve dhe sjelljeve të individëve, ai merr një vlerë të shtuar dhe i jep mundësinë individit të mësojë duke vepruar. Praktikant më të mira në mbarë botën sugjerojnë se edukimi financiar mund të jetë më efektiv nëse shpërndahet përmes kanaleve dhe formave të ndryshme.

Peizazhi i përfshirjes financiare në Shqipëri

Sipas Global Findex 2017 nga Banka Botërore, Shqipëria shënon nivelin më të ulët të qasjes në shërbimet financiare në Europën Juglindore dhe nivelin më të lartë të pabarazive sociale midis kategorive të ndryshme në rajon.

Në përgjithësi, 40 për qind e popullsisë së rritur në Shqipëri ka një llogari bankare, krahasuar me 65 për qind në Europë dhe Azinë Qendrore (me përjashtim të ekonomive me të ardhura të larta). Individët në zona urbane, të arsimuar dhe me mirëqenie më të lartë kanë më shumë gjasa të përfshihen financiarisht. Vetëm 31 për qind e atyre që jetojnë në zonat rurale kanë një llogari bankare, krahasuar me 52 për qind të popullsisë urbane. Në mënyrë të ngjashme, pronësia e llogarisë është dukshëm më e ulët në mesin e popullatës së rritur me arsim fillor ose më pak (27 për qind), krahasuar me ata me arsim të mesëm ose më të lartë (56 për qind). Përveç kësaj, 23 për qind e 40 përqindësit

¹ Rreth 56 për qind e të rriturve të pambulluar me shërbim bankar janë gra, krahasuar me 44 për qind të burrave DHE gratë janë më të pambulluarat me shërbim bankar në shumicën e ekonomive në zhvillim.

² Familjet më të varfra kanë dyfishin e të rriturve pa llogari bankare, në krahasim me familjet e pasura: d.m.th. mesatarisht, 27 për qind e të rriturve në kuintilin më të ulët, në bazë të të ardhurave në një ekonomi, nuk kanë llogari bankare, në krahasim me 13 për qind në kuintilin më të lartë të të ardhurave DHE në ekonomitë ku një pjesë e vogël e të rriturve mbetet e pambulluar me shërbim bankar, pjesa më e madhe e të pambulluarve me shërbim bankar janë të varfër.

³ Shumica e të rriturve të pambulluar me shërbime bankare kanë arsim fillor.

⁴ Pothuajse gjysma e të rriturve që nuk kanë llogari bankare janë të papunë.

⁵ P.sh. Portfolet e të varfërve, nga Collins, Morduch, Rutherford dhe Ruthven (2009).

më të varfër të popullsisë kanë llogari bankare, në krahasim me 52 për qind të 60 përqindshit më të pasur. Ekziston një hendek gjinor prej 4 për qind në pronësinë e llogarive bankare në Shqipëri, një nga më të ulëtat në rajon. Popullsia e rritur pa qasje në banka në Shqipëri raportojnë se nuk kanë llogari për shkak të mungesës së fondeve të mjaftueshme (77 për qind e atyre që nuk zotërojnë llogari) dhe për shkak të shpenzimeve të larta që lidhen me një llogari (40 për qind).

Arsyet e tjera të cituara përfshijnë lagësinë nga pikat e shërbimeve dhe mungesën e dokumentacionit të nevojshëm për të hapur një llogari.

Qasja e ulët financiare në Shqipëri gjithashtu është e lidhur dhe me nivele të ulëta të përdorimit të shërbimeve financiare të rregulluara. Për këtë qëllim, Shqipëria ka normën më të lartë të inaktivitetit të llogarisë, ku 18 për qind të pronarëve të llogarive nuk i kanë përdorur fare llogaritë e tyre gjatë vitit të kaluar. Nga ana tjetër, shqiptari tipik ka një jetë të gjallë financiare, jashtë sektorit financiar të rregulluar. Njëzet e gjashtë për qind e të rriturve shqiptarë kanë marrë dërgesa të brendshme në vitin e kaluar, por vetëm 4 për qind e kanë bërë këtë duke përdorur një llogari dhe 24 për qind kanë marrë hua nga miqtë, ose të afërmit.

Puna e Bankës Botë-rore për përfshirjen financiare në Shqipëri

Banka Botërore në Shqipëri po përqendrohet fort në diversifikimin

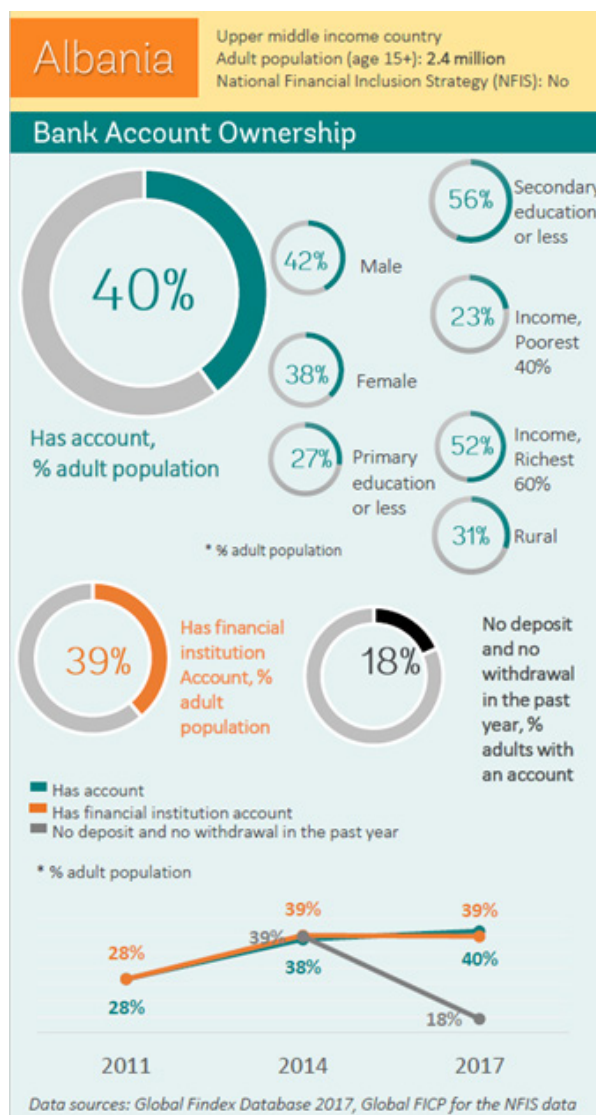
e sektorit financiar në Shqipëri, për të mundësuar një përfshirje më të madhe financiare. Në këtë kontekst, Banka Botërore po zbaton aktualisht Programin e Dërgesave dhe Pagesave (RPP), i financuar nga Sekretariati Zviceran për Çështjet Ekonomike

dhe përdorimin e llogarive të transaksioneve dhe të instrumenteve elektronike të pagesave, duke përmirësuar efikasitetin e pagesave të brendshme me pakicë dhe dërgesave ndërkombëtare.

Në fund të fundit, ky program synon të krijojë kushtet për ofrimin e shërbimeve të pagesave me kosto më të lirë dhe lehtësisht të arritshme për migrantët dhe familjet e tyre, si dhe për popullatën e Shqipërisë në përgjithësi. Shërbimet e pagesave – në rrethana të caktuara – mund të lehtësojnë qasjen në shërbime të tjera financiare, duke e zhvilluar më tej përfshirjen financiare dhe në shumë raste janë kritike për ofrimin efikas të këtyre shërbimeve.

Në Shqipëri, RPP-ja përfshin një element përbërës në Projektin Greenback 2.0, një nismë e Bankës Botërore për të angazhuar komunitetet emigrante në qytete të përzgjedhura, për të ofruar edukim dhe ndërgjegjësim financiar. Objektivi i përgjithshëm është rritja e efikasitetit në tregun e dërgesave të emigrantëve, përmes një qasje novatore: promovimi i ndryshimit i frymëzuar nga nevojat reale të përfituesve përfundimtarë të transfertave ndërkombëtare të parave, pra emigrantët dhe familjet e tyre në vendet pritëse. Bashkëpunimi

midis migrantëve, ofruesve të shërbimeve të dërgesave dhe autoriteteve publike është çelësi për arritjen e objektivit të projektit. Në Shqipëri, Projekti Greenback 2.0 po zbatohet në Berat.



[SECO]. RPP synon të rrisë efikasitetin e pagesave të vogla në vendet e përzgjedhura, me një fokus të veçantë në dërgesat ndërkombëtare.

Objektivi i përgjithshëm i RPP-së në Shqipëri është të rrisë qasjen

Edukimi Financiar

Për investitorë dhe konsumatorë të vetëdijshëm e të mbrojtur

AMF është e angazhuar në ndërtimin e nismave konkrete me ndikim afatgjatë, në bashkëpunim me Bankën e Shqipërisë dhe institucione të tjera publike e private, për rritjen e edukimit dhe përfshirjes financiare në Shqipëri.



Dr. Mimoza KAÇI

Nëndrejtoe Ekzekutive
AUTORITETI I MBIKËQYRJES
FINANCIARE

Edukimi financiar është një tregues i cili vlerësohet se mbështet jo vetëm mirëqenien individuale, por i shërben edhe zhvillimit ekonomik të shëndetshëm të të gjithë vendit. Kjo, pasi çdo individ me edukim financiar solid është me pak i prekshëm dhe më pak i rrezikuar nga rreziqet e sistemit financiar, që mund të jenë edhe sistemike. Falë informacionit financiar individët e kanë më të lehtë vendimmarrjen për zgjedhjen e produkteve financiare të duhura e të përshtatshme, duke iu shmangur rrezikut të përfshirjes në skema jo të shëndetshme, apo mashtruese financiare.

Njohuritë financiare më të zgjeruara, i shërbejnë më mirë

planifikimit financiar, buxhetimit të zgjuar familjar që, përmes kurseve, sigurimit ndaj katastrofave, përgatitjes për daljen në pension, et., mund të ndihmojnë në shijimin e jetës në periudha afatgjata.

Duke njohur rëndësinë e rritjes së edukimit financiar, Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare ka miratuar



Puna e AMF-së për rritjen e përfshirjes financiare nuk është kufizuar vetëm në nevojën për rritje të edukimit financiar. Falë angazhimit të AMF-së, në vitin 2017, Shqipëria u përzgjedh si një nga katër vendet fituese të projektit për sigurim vullnetar gjithëpërfshirës, projekt ky i mbështetur nga partnerë lokalë dhe ndërkombëtarë.



“Strategjinë për rritjen e besimit të konsumatorit/investitorit në tregjet nën mbikëqyrje”, për periudhën 2017-2019. Kjo strategji përfshin një sërë nismash që lidhen me rritjen e informacionit dhe njohurive për tregjet financiare jo-bankare. Objektiv themelor i Strategjisë është: “informimi, edukimi, ndërgjegjësimi dhe mbrojtja e konsumatorit në tregjet nën mbikëqyrjen e AMF-së,

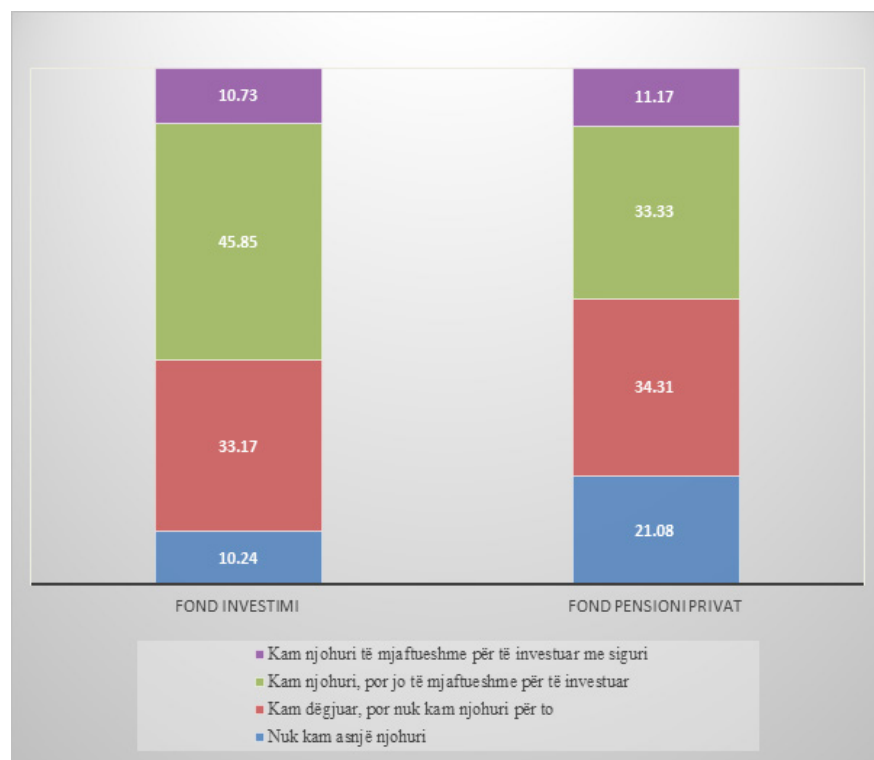
të cilat do të sjellin edhe rritjen e besimit të konsumatorit/investitorit në këto tregje”.

Kjo strategji ka filluar zbatimin, duke nisur me një fushatë informuese, si dhe takime e orë të hapura leksionesh në disa universitete të vendit. Nga anketimi i realizuar me studentët në këto universitete vërehet se, njohuritë e tyre për tregjet financiare jo-bankare nën mbikëqyrjen e AMF-së janë të pakta dhe të pamjaftueshme për t'u përfshirë në këto fusha. Niveli i njohurive është më i madh për tregun e sigurimeve, por i lidhur kryesisht me produkte të sigurimeve të detyrueshme, apo produktet që i lidhin studentët me procedurat e regjistrimit në shkollë. Nga ana tjetër, ka tregues që shprehin interesimin e studenteve për thellim të njohurive. Një anketim me studentë, i ndërmarrë nga Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare, në periudhën tetor 2017 – shkurt 2018 vërehen se, njohuritë e tyre për tregjet financiare jo-bankare janë të pakta dhe të pamjaftueshme, lidhur me letrat me vlerë, fondet private të pensioneve, apo edhe fondet e investimeve.

Gjithashtu, zbatimi i strategjisë përfshin edhe bashkëpunimin me Ministrinë e Arsimit, Sportit dhe Rinisë, për përshtatjen e kurrikulave në sistemin shkollor parauniversitar, për rritjen e nivelit të edukimit financiar në një moshë më të hershme.

Në muajin maj 2018, AMF organizoi

Figura Niveli i të kuptuarit të fondeve të investimeve pensione vullnetare, sipas anketimit me studentët (në %)



Konferencën e Parë Kombëtare për edukimin financiar me fokus studentët, të cilët prezantuan punime të ndryshme në lidhje me tregjet nën mbikëqyrje, si dhe rëndësinë e edukimit financiar për zhvillimin e tyre. Studentët pjesëmarrës treguan një përkushtim të lartë dhe punë me cilësi. AMF e konsideron konferencën fillimin e një dialogu të përbashkët me stafet akademike, ekspertë të tregjeve financiare jobankare dhe organizma që veprojnë në treg, për të përcjellë ide të reja në përbashkëtimin e sfidave me të cilat ndeshen tregjet nën mbikëqyrjen e AMF-së.

Autoriteti do ta vazhdojë punën me studentët dhe kjo jo vetëm pasi ata janë mjaft të rëndësishëm për të qenë

aktivë në tregjet financiare, por edhe sepse i mendon ata si mbështetës dhe promovues të mëtejshëm të njohurive financiare, faktor kryesor për rritjen e përfshirjes në tregjet financiare.

Puna e AMF-së për rritjen e përfshirjes financiare nuk është kufizuar vetëm në nevojën për rritje të edukimit financiar. Falë angazhimit të AMF-së, në vitin 2017, Shqipëria u përzgjedh si një nga katër vendet fituese të projektit për sigurim vullnetar gjithëpërfshirës, projekt ky i mbështetur nga partnerë lokalë dhe ndërkombëtarë. Projekti synon të promovojë dhe të zhvillojë produkte të përshtatshme për nevojat e popullatës me të ardhura të ulëta dhe biznesin e vogël, veçanërisht në

fushën e bujqësisë, me synim rritjen e shkallës së përfshirjes së grupeve vulnerabël në skemat e sigurimit vullnetar me prime të ulëta.

Mikrosigurimet janë të rëndësishme për vendet në zhvillim. Kjo, pasi në bazë të vlerësimeve rreth 60% e popullsisë jeton me më pak se 8 dollarë në ditë. Disa nga shoqëritë e angazhuara për mikrosigurimet në botë po investojnë në edukimin financiar, kështu që një nga përfitimet e tjera të mikrosigurimit është edhe promovimi i përfshirjes financiare dhe kulturës së sigurimeve.

Në këtë projekt janë përfshirë grupe të ndryshme interesi, si: shoqëritë e sigurimit, bankat, institucionet financiare që veprojnë në tregun e mikrofinancës, si edhe organizma të tjerë që ushtrojnë veprimtari në fushën financiare dhe të biznesit, me qëllim që të ndërtohet një tablo e plotë të situatës dhe me këndvështrime nga perspektiva e tyre. Gjatë këtij projekti është punuar në disa drejtime për ndërtimin e besimit, lidhjeve bashkëpunuese, krijimin e dialogut për sigurimet vullnetare dhe gjetjen e formave, skemave dhe produkteve të reja, për të rritur pjesëmarrjen e popullsisë së gjerë në skema sigurimesh vullnetare.

Edukimi financiar dhe rritja e besimit në tregjet financiare mbështesin përfshirjen sa më të gjerë financiare të popullsisë. Të gjitha veprimtaritë e ndërmarra synojnë drejt këtij objekti. AMF është e angazhuar në ndërtimin e nismave konkrete me ndikim afatgjatë, në bashkëpunim me Bankën e Shqipërisë dhe institucione të tjera publike e private, për rritjen e edukimit dhe përfshirjes financiare në Shqipëri.

Nga edukimi financiar te përfshirja financiare

Mbështetja për njerëzit që të bëhen më të edukuar financiarisht, është vendimtare për shoqërinë dhe sistemin bankar, pasi forcon marrëdhëniet me komunitetet lokale dhe favorizon mirëkuptimin reciprok me klientët dhe partnerët.



Giovanna PALADINO, PhD

Drejtoreshë Sekretariatit Teknik të Presidencës
Drejtoreshë dhe Organizatore e Muzeut të
Kursimeve
INTESA SANPAOLO

Aduhet të shqetësohemi për mungesën e edukimit financiar dhe mos përfshirjen financiare? Përgjigja është, PO. Sondazhet S&P dhe Gallup të 2014-ës tregojnë se mesatarisht 67% e të rriturve në mbarë botën (48% në BE) nuk kanë edukim financiar, me një shkallë të konsiderueshme shpërndarjeje në të gjithë vendet, sipas gjinive, nivelit të arsimimit dhe moshës, ndërkohë që 1.2 miliardë (26 %) e popullatës në moshë pune nuk kanë një llogari bankare, sipas vlerësimit të nxjerrë në vitin 2018, nga Qendra për Përfshirjen Financiare.

Megjithëse nuk ka përkufizime shterruese mbi edukimin dhe përfshirjen financiare, ajo që është e sigurt është se, zotërimi i një diplome të ciklit të parë në ekonomi

nuk është as kusht i domosdoshëm dhe as i mjaftueshëm, për të qenë i edukuar financiarisht. Faktikisht, edukimi financiar lidhet me aftësinë për të menaxhuar siç duhet paratë personale, me synim arritjen e objektivave tona ekonomike. Kjo nënkupton shumë më shumë sesa thjesht njohja e nocioneve financiare bazë, si: kursimi, planifikimi, investimi dhe rreziku, d.m.th. konceptet e kthimit ekonomik dhe diversifikimit.

Mënyra standarde për të vlerësuar shkallën e edukimit financiar - bazuar në anketat mbi konceptet e normës së interesit, inflacionit dhe diversifikimit - është gjerësisht koherente dhe mbi një qasje njohëse. Kështu, rezultati përfundimtar përdoret për të vlerësuar praninë e një hendeku, por nuk ndihmon në zbrëthimin e origjinës së tij, që mund të jetë njohëse ose jo-njohëse. Qëndrimi ndaj rrezikut është një shembull i qartë se si faktorët personalë, gjenetikë e mjedisorë mund të luajnë një rol që shkon përtej njohurive mbi probabilitetet dhe shpërndarjet e rastit.

Në të vërtetë, përvoja dhe vlerësimet në terren kanë treguar se - në këtë fushë specifike - njohuritë në vetvete, megjithëse të rëndësishme, janë të pamjaftueshme. Kështu, zhvillimi i artit të menaxhimit të parave personale kërkon praktikë dhe një proces të mësuarit nëpërmjet veprimtarisë praktike, që përfshin të mësuarit nga gabimet dhe dështimet. Nga kjo perspektivë,

ndihmesa për njerëzit që të zhvillojnë këtë lloj aftësie kërkon braktisjen e metodave tradicionale të mësimdhënies, në favor të qasjeve që të angazhojnë emocionalisht, me qëllim që të nxisin një qëndrim pro-aktiv të procesit të të mësuarit.

Në shekullin e XXI, edukimi financiar përfaqëson një aftësi të madhe, që është thelbësore për të "përqafuar" mundësitë e ofruara nga një mjedis ekonomik gjithnjë e më kompleks. Në fakt, kalimi i krizave të fundit ndërkombëtare ekonomike dhe financiare ka treguar rëndësinë e njohurive të bazave të menaxhimit të parave personale. Nuk është rastësi që pjesa e popullsisë më e prekur nga kriza ishte ajo me më pak aftësi financiare dhe burime më të ulëta ekonomike: njohja me konceptet e rrezikut dhe diversifikimit është veçanërisht e dobishme gjatë periudhës së krizave, kur kthimet e rastësishme pozitive janë më pakta, dhe humbjet janë më të shpeshta. Për më tepër, prirja e fundit e reformave të ndihmës ekonomike, që transferon te njerëzit e thjeshtë përgjegjësinë për të marrë vendime shumë të vështira për çështje komplekse - siç janë: zgjedhja e llojit të fondit të pensionit, ose sigurimi shëndetësor - kërkon që të gjithë qytetarët të kenë një tablo të qartë rreth planifikimit, probabilitetit dhe mundësive për investime. Duke qenë të vetëdijshëm për domethënien e probabilitetit, për ndikimin e prituri të programeve ekonomike kombëtare (ose reformat e ndihmës ekonomike) dhe për faktin që të



SHËRBIM BANKAR KUR DHE SI TË DONI

Thjesht dhe sigurt

Zgjidhni ProCredit **DIREKT**

procreditbank-direct.com

gjitha manifestimet njerëzore - duke përfshirë edhe ato që kanë të bëjnë me transaksionet financiare - janë të nxitura nga forcat stokastike, po bëhet gjithnjë e më e rëndësishme marrja e vendimeve të bazuara financiare, si në nivel personal, ashtu edhe në nivel komuniteti.

Rrjedhimisht, të qenit i edukuar financiarisht rrit mundësinë e përbaljes me një të ardhme më të sigurt dhe përmirëson mirëqenien e qytetarëve dhe komunitetit. Planifikimi për pensionin është i kushtueshëm, për sa i përket mbledhjes së informacionit, por kushton më pak kur kemi mjetet e duhura interpretuese; në të njëjtën mënyrë, zakoni i planifikimit të shpenzimeve dhe krahasimi i tyre me të ardhurat mund të mos jetë shumë tërheqës, por është shumë i dobishëm në parandalimin e borxheve, falimentimit dhe dëshpërimit. Për fat të keq, shumë pak njerëz mbajnë nën kontroll rrjedhat e parave të tyre, duke u hequr sikur nuk kanë kufizime buxhetore edhe atëherë kur ato ekzistojnë.

Kërkesit kanë treguar se mund të ketë një lidhje pozitive midis edukimit financiar dhe përfshirjes¹ financiare dhe nëse ekziston një lidhje shkakësore, kjo duhet të kalojë nga arsimi drejt përfshirjes. Në fakt, të qenit financiarisht i edukuar do të thotë të kuptosh më mirë produktet dhe shërbimet financiare; të kesh një kuptim më të thellë mbi rreziqet dhe përparësitë e tyre; të zhvillosh një qëndrim më të fortë vet-mbrojtjeje kundër praktikave të padrejta dhe diskriminuese, siç janë fajdet. Në këtë sfond, qasja në produktet financiare përbën, pa asnjë dyshim thelbësor, një mundësi për rritjen e

mirëqenies personale, e cila mund dhe të nxisë një qasje më të mençur drejt shërbimeve bankare.

Prandaj, mbështetja për njerëzit që të bëhen më të edukuar financiarisht, është vendimtare për shoqërinë dhe sistemin bankar, pasi forcon marrëdhëniet me komunitetet lokale dhe favorizon mirëkuptimin reciprok me klientët dhe partnerët.

Bankat mund të kontribuojnë për të kapërcyer hendekun e edukimit financiar, duke siguruar mbështetje financiare për nismat ekzistuese jo-fitimprurëse edukuese dhe / ose zhvillimin e programeve dhe materialeve të tyre të edukimit financiar. Zhvillimi i këtyre programeve, nga ana tjetër, kërkon një buxhetë specifike të disa mjeshtrëve, si: njohuri të thelluara mbi ekonominë dhe financat, aftësi për të komunikuar në një mënyrë të thjeshtë dhe angazhuese, duke zotëruar metodat më të përparuara të mësimdhënies.

Mbi këtë bazë, në vitin 2012 u krijua, nga Grupi Intesa Sanpaolo, Muzeu i Kursimeve, i njohur në Itali si "Museo del Risparmio", si i pari muze që i kushtohet plotësisht edukimit financiar. Rregulli bazë ishte që të përcilleshin konceptet financiare komplekse nëpërmjet materialeve të këndshme dhe estetikisht tërheqëse, në mënyrë që të zbuteshin paragjykimet e rrënjësura thellë dhe që vizitorët të përfshiheshin në veprimtari të mësuari pro-aktiv.

Ai u konceptua si një vend unik argëtimi dhe edukimi, ku teknologjia dhe ndërveprimi përdoren për të befusuar dhe argëtuar vizitorët. Materialet audio-vizuale, animacionet dramatike - të cilat ofrojnë shembuj të

infektive me literaturë dhe video - lojëra, përdoren për të angazhuar emocionalisht publikun.

Video lojërat, për shembull, janë një mënyrë efektive për të eksperimentuar, pasi ato të japin liri për të vlerësuar dhe për të kuptuar rregullat e menaxhimit të zgjuar të parave, pa përjetuar dhimbjen e vërtetë të bërjes së gabimeve. Pas gjashtë vjetësh nga hapja e Muzeut, qasja e të mësuarit të bazuar në lojë ka vërtetuar plotësisht efikasitetin e saj, pasi ka lejuar përdoruesit të kapërcejnë mangësitë tipike të programeve tradicionale mësimore, të cilat kanë prirje të përqendrohen në përvetësimin e njohurive faktike dhe neglizhojnë kompleksitetin e proceseve të vështira të marrjes së vendimeve dhe tipareve të sjelljes².

Ky është një shekull në të cilin paratë nuk duhet të jenë as tabu, as një objektiv në vetvete, por një instrument që ndihmon në realizimin e projekteve personale dhe të komunitetit. Kështu, njerëzit duhet të fitojnë aftësinë për të planifikuar të ardhmen e tyre, duke parashikuar rrugën që ndjekin shpenzimet e tyre për konsum, e duke marrë vendime për kursimet dhe investimet, që janë koherente me qëllimet e tyre. Në të vërtetë, kursimi duhet të jetë i frytshëm dhe të investohet me zgjuarsin, për të siguruar një të ardhme të shëndetshme dhe të qëndrueshme. Zhvendosja e tij nga rrethi i ekonomisë, pra duke e fshehur atë "nën dyshek", për shkak të pamundësisë për të marrë vendime të shëndosha financiare, ose për shkak të mungesës së qasjes në instrumentet financiare, do të zvogëlojë potencialin e rritjes së brezave të ardhshëm dhe do të ndikojë në standardin e jetesës.

¹ Ndër të tjera: Atkinson, Messy, 2013. Promoting Financial Inclusion through Financial Education: OECD/INFE Evidence, Policies and Practice, OECD Working Papers, No. 34.

² Grohmann, Klühs, Menkhoff, 2017. Does Financial Literacy Improve Financial Inclusion? Cross Country Evidence, DIW Berlin Discussion Paper, No. 1682.

³ Aprea, Schultheis, Stolle, 2017. Instructional integration of digital learning games in financial literacy education to appear in Lucey & Cooter (Eds.), Financial Literacy for Children and Youth, 2018.

“Sí dígame” (Po, më thuaj)

Një nismë për të zgjeruar edukimin dhe ndërgjegjësimin financiar



Beatriz MORILLA PIÑEIRO

Drejtoresh e CSR-së,
SHOQATA SPANJOLLE E BANKAVE
Kryetare e Grupit të Edukimit Financiar
FEDERATA EUROPIANE E BANKAVE

Ndërsa shijon pushimet verore është normale të imagjinosh veten pasi del në pension, duke bërë të gjithë ato gjëra që ende dëshironi t'i bësh (ose të mos i bësh), sapo t'ia transferosh biznesin tënd dikujt tjetër, ose kur të arrish moshën në të cilën mund të punosh kur dhe aq sa të dëshirosh. Por, ajo që mungon ndërsa ëndërrojmë, është fakti nëse gjendja financiare do të na i mundësojë që këto ëndrra të bëhen realitet. Realiteti është se, në rrugëtimin drejt moshës së tretë jo domosdoshmërisht bëhemi gjithnjë e më të mençur, veçanërisht në drejtim të menaxhimit të financave personale. Shumica dërrmuese e njerëzve nuk e kanë konsideruar kurrë faktin se sa para do t'u nevojiten për të pasur cilësinë e pritshme të jetës, kur të dalin në pension. Sipas statistikave më të fundit, mesatarja e jetës në periudhë pensioni shkon në 20 vjet. Por, a e

dimë ne me siguri se sa pension bazë do të marrim? Sa do të jenë kursimet tona për kohën e pensionit? A kemi njohuri rreth mekanizmave të kursimeve që ekzistojnë dhe dallimet mes tyre? I gjithë informacioni i nevojshëm për t'i dhënë përgjigje këtyre pyetjeve është thelbësor për marrjen e vendimeve të drejta, veçanërisht në Spanjë, që deri në vitin 2050, pritet të bëhet vendi i dytë me popullsinë më të plakur në botë.

Sektori financiar është i vetëdijshëm për mungesën e njohurive që ka shoqëria dhe për rëndësinë e krijimit të një ndikimi më të madh mbi çështjet sociale kritike, duke ofruar burimet e saj për t'i ndihmuar qytetarët në menaxhimin e financave të tyre personale. Ashtu siç ka thënë dhe ish-governatori i Bankës së Shqipërisë: "Për secilin prej nesh, edukimi financiar përbën çelësin për të jetuar me dinjitet jetën e përditshme. Ajo përbën gjithashtu një "dhuratë", që secili prej nesh duhet t'i bëjë vetes, me qëllim që të bëhet një qytetar dinjitoz i botës". Kështu, edukimi financiar efektiv, mund t'i pajisë qytetarët me aftësi që të mund të përfitojnë nga shërbimet financiare që ka në dispozicion dhe për të vlerësuar më mirë rreziqet financiare me të cilat ndeshet. Edukimi financiar është gjithashtu kritik në rikthimin e besimit në sistemin financiar.

Duke qenë të vetëdijshëm se edukimi financiar dhe përfshirja financiare kanë zënë një vend gjithnjë e më të rëndësishëm në mjedisin e punës, Shoqatat e Bankave po hartojnë dhe zbatojnë projekte të shumta edukuese për grup moshë të ndryshme. Në këtë kuptim, në

Shoqatën Spanjolle të Bankave, dëshirojmë që njerëzit e moshuar të kenë një hapësirë në projektet tona të edukimit financiar. Me rastin e Ditës së Edukimit Financiar që do të organizohet në vijim nga Banka e Spanjës dhe Komisionit Kombëtar të Tregut të Letrave me Vlerë (CNMV), po fillojmë projektin "Sí dígame" (Po, më thuaj), pasi kjo është përgjigja që japin spanjollët, kur marrin në telefon. Nisma përfshin dy profesorë vullnetarë, (punonjës banke me më shumë se 25 vjet eksperiencë), të cilët do sqarojnë gjithë paqartësitë rreth çështjeve të ndryshme financiare. Në një format video shumë të shkurtër, do t'i japin përgjigje një sërë pyetjesh, që nga dallimet midis depozitës dhe fondit të investimeve, cilat produkte janë të përshtatshme si investim për pension, si të përdrësh bankungun në internet ... Ideja është që videot të qarkullojnë përmes mediave sociale dhe Whatsapp-it, pasi ky është aplikacioni i përdorur nga shumica e njerëzve të moshuar.

Njerëzit e moshuar luajnë një rol themelor në rrethin tonë. Ata transmetojnë njohuritë dhe përvojën që kanë grumbulluar gjatë gjithë jetës së tyre dhe janë agjentët kryesorë në shoqërinë tonë, Kështu që është në duart tona, të ashtuquajturit "baby boomers" dhe fëmijët e tyre, "mijëvjeçarasi", që të bashkëpunojmë dhe të tërheqim vëmendjen e qytetarëve më të moshuar për rëndësinë e financave personale dhe për ndikimin e vendimeve të bazuara në suksesin personal dhe vetë-realizimin personal, për të siguruar që të gjithë të jemi në gjendje të ëndërrojmë dhe të bëjmë realitet ëndrrat tona.

Edukimi ekonomik

Një investim për rininë

Junior Achievement beson fuqimisht te të rinjtë dhe potencialin e tyre të pakufishëm dhe ne jemi të vendosur të krijojmë mundësitë dhe hapësirat e nevojshme ku ata mund të japin ide, të përmirësojnë aftësitë e tyre dhe të zhvillohen, si qytetarë të përgjegjshëm dhe të përgatitur për t'u përballur me konkurrencën, sfidat e brendshme dhe globale, si sipërmarrës, drejtues dhe ekspertë të së ardhmes, në një ekonomi të tregut të lirë, për të mirën e vendit tonë.



Suela BALA

Drejtoreshë e Përgjithshme
JUNIOR ACHIEVEMENT OF ALBANIA

Në dhjetëvjeçarin e tretë të hapjes së saj ndaj ekonomisë së tregut të lirë, të gjithë jemi të ndërgjegjshëm se Shqipëria përballlet me një numër sfidash urgjente, të brendshme dhe të jashtme, të tilla si: globalizimi, ndryshimet dinamike të tregjeve, procesi i integritimit europian, rënia e konkurrenshmerisë në tregun e brendshëm, rajonal dhe atë global, sfidat këto që mund të tejkalohen me sukses, ndër të tjera, duke shfrytëzuar pozitivisht përparësinë më të madhe që ka vendi: rininë.

Për Junior Achievement në Shqipëri, përgatitja e rinisë me njohuritë dhe aftësitë e nevojshme për të qenë konkurreuese, në kushtet e një ekonomie të tregut të lirë, mbetet një përparësi absolute. Ne besojmë se, duke orientuar të rinjtë drejt

konceptit të ekonomisë së tregut të lirë, duke u dhënë atyre mundësi të kuptojnë se si funksionojnë tregjet, të japin gjykime racionale financiare dhe të marrin vendime të shëndosha, të krijojnë dhe të drejtojnë ndërmarrje, si dhe të njohin pozitivisht rëndësinë e konkurrencës së ndershme, novacionit dhe njohurive si nxitës drejt suksesit, ne mund të përgatisim dhe



Junior Achievement synon të rrisë ndërgjegjësimin e të rinjve shqiptarë si dhe t'i trajnojë ata për të njohur dhe kuptuar prirjet e tregut, për të gjeneruar ide novatore, në mënyrë që ata të mos mbeten thjesht punëkërkues të kualifikuar, por gjithashtu të mund të marrin përsipër rreziqe, për t'u bërë gjenerues të punësimit, nëpërmjet krijimit të sipërmarrjeve të tyre.



edukojmë qytetarë të përgjegjshëm, profesionistë të shkëlqyer dhe konsumatorë të ditur.

Junior Achievement synon të rrisë ndërgjegjësimin e të rinjve shqiptarë si dhe t'i trajnojë ata për të njohur dhe kuptuar prirjet e tregut,

për të gjeneruar ide novatore, në mënyrë që ata të mos mbeten thjesht punëkërkues të kualifikuar, por gjithashtu të mund të marrin përsipër rreziqe, për t'u bërë gjenerues të punësimit, nëpërmjet krijimit të sipërmarrjeve të tyre.

Sot, në vitin e 99-të të themelimit, programi Junior Achievement zbatohet në 122 vende të botës, me një ndikim të ndjeshëm e të matshëm në aspektin e punësimit dhe kapitalit në ekonomitë e këtyre vendeve. Në dallim nga këto, programi JA në Shqipëri është ende në hapat e tij të parë. Në vitin e gjashtë të zbatimit të tij, ai është shtrirë në 194 shkolla të mesme me modulet/lëndët me zgjedhje dhe, duke filluar nga viti shkollor 2018-2019, programi do të përfshijë edhe modulet e edukimit financiar dhe të sipërmarrjes në të gjithë sistemin parauniversitar.

Në përgjithësi, edukimi ekonomik i ofruar nga Junior Achievement gëzon mbështetje financiare dhe vullnet politik në Shqipëri, BE dhe më gjerë në nivel global. Në fakt, një nga modulet kryesore të programit, Programi i Sipërmarrjes "Kompania e Nxënësve", që zhvillohet në shkollat e mesme në të gjithë Europën, është i njohur nga Drejtoria e Përgjithshme e Sipërmarrjeve të Bashkimit Europian si: "praktika më e mirë në edukimin sipërmarrës".

Sot, në Shqipëri, programi i mirënjohur i Junior Achievement: "Kompania e Nxënësve" zhvillohet si lëndë me zgjedhje në 194



shkolla të mesme në Shqipëri, duke përfshirë më shumë se 11,000 nxënës, nga mosha 16-18 vjeç, e përkthyer në 45% të të gjithë sistemit të shkollave të mesme.

Viti 2015 paraqiti një mundësi unike për të përfshirë modulet e Junior Achievement për edukimin financiar dhe të sipërmarrjes, si pjesë integrale e edukimit qytetar, qoftë si module pilot ashtu dhe në shkallë të gjerë, në linjë me platformën e reformës arsimore në arsimin parauniversitar në Shqipëri. Zbatimi i programit të Junior Achievement në Shqipëri është një investim i Fondacionit Shqiptaro-Amerikan për Zhvillim (AADF) dhe në sajë të kësaj mbështetjeje strategjike si dhe mbështetjes institucionale të Ministrisë së Arsimit, Sportit dhe Rinisë, sot modulet e edukimit financiar dhe modulet e edukimit sipërmarrës janë integruar plotësisht

në kurrikulat e reja zyrtare të arsimit parauniversitar të detyrueshëm, duke ndikuar drejtpërdrejt mbi 148,560 nxënës dhe 7,704 mësues.

Në dhjetor 2017, JAA, AADF dhe Ministria e Arsimit, Sportit dhe Rinisë finalizuan me anë të një Momerandumi Bashkëpunimi përpjekjet e tyre për të përfshirë lëndën e ekonomisë si lëndë bazë në kurrikulën e klasës së 12-të të shkollave të mesme, duke e bërë të detyrueshëm edukimin ekonomik për të gjithë nxënësit e shkollave të mesme. Për rrjedhojë, duke filluar nga ky vit akademik, të gjithë 29,673 nxënësit e vitit të fundit të shkollës së mesme do të marrin edukim ekonomik, ndërsa 550 mësues në të gjithë vendin do të vijnë trajnimin metodologjik në nivel lënde nga ekspertët e Junior Achievement në Shqipëri, në bashkëpunim të ngushtë me Institutin për Zhvillimin e Arsimit.

Natyrisht, jemi të vetëdijshëm se arritjet tona të tashme dhe ato në të ardhmen nuk do të kishin ndikimin e dëshiruar pa një përfshirje aktive dhe kontributin e vlefshëm të komunitetit të biznesit në Shqipëri. Mbështetja e biznesit me ekspertizë profesionale por edhe kontribut financiar është një vlerë e madhe e programit të JA, të cilin jemi të vendosur ta konsolidojmë më tej. Junior Achievement beson fuqimisht te të rinjtë dhe potencialin e tyre të pakufishëm dhe ne jemi të vendosur të krijojmë mundësitë dhe hapësirat e nevojshme ku ata mund të japin ide, të përmirësojnë aftësitë e tyre dhe të zhvillohen, si qytetarë të përgjegjshëm dhe të gatshëm për t'u përballur me konkurrencën, sfidat e brendshme dhe globale, si drejtues dhe ekspertë të së ardhmes, në një ekonomi të tregut të lirë, për të mirën e vendit tonë.

Banka Kombëtare Tregtare

Përfshirja Financiare përmes Edukimit Financiar

Banka Kombëtare Tregtare (BKT) e sheh edukimin financiar si pjesë thelbësore të suksesit të saj. Në përgjithësi, produktet dhe shërbimet financiare mund të ndihmojnë gjithkënd në shoqëri të përparojë dhe të ketë më shumë mundësi ekonomike dhe një jetë më të mirë. Duke zotëruar njohuri më të mira e të përditësuara, çdo klient potencial do të jetë i vetëdijshëm për të gjitha përfitimet që ndërmjetësit financiarë, veçanërisht bankat, mund të ofrojnë.

Qëllimi i UFA-së (Qasja Financiare Universale deri në 2020-ën) është që, deri në vitin 2020, popullsia e rritur, që aktualisht nuk është pjesë e sistemit financiar zyrtar, t'i mundësohet qasja në një llogari bankare bazë, për qëllime kursimi, dërgimi dhe pranimi pagesash, si elementët përbërës bazë për menaxhimin e jetës së tyre financiare. Megjithëse është shënuar progres drejt rritjes së përfshirjes financiare, rreth 2 miliardë të rritur në mbarë botën nuk kanë një llogari bankare bazë. Në rrafsh global, 59 % e të rriturve pa një llogari bankare përmendin pamjaftueshmërinë e parave si arsye kryesore, që nënkupton se shërbimet financiare ende nuk janë të arritshme, ose të projektuara për t'iu përshtatur përdoruesve me të ardhura të ulëta¹.

Për këtë arsye, një masë e madhe e klientëve tanë janë pikërisht këta persona të përjashtuar financiarisht, që i shohin shërbimet bankare si shpenzim shtesë për buxhetin e tyre të modest mujor. BKT do të vazhdojë të ofrojë llogari bankare dhe karta debiti pa asnjë komision mirëmbajtje, për t'i ndihmuar ata që të menaxhojnë më mirë financat e tyre dhe t'u ofrojë mundësinë për të pasur qasje në një gamë më të gjerë produktesh, me qëllim përmirësimin e gjendjes së tyre ekonomike. Pjesë e këtij programi është dhe çdo pensionist në Shqipëri, i cili zgjedh BKT-në për të marrë pensionin mujor, çdokush që merr ndihmë ekonomike nga qeveria dhe çdo student, i cili zgjedh të përdorë një llogari bankare për të menaxhuar më mirë shpenzimet mujore.

Për më tepër, mund të pohojmë me krenari se për disa vite BKT është kujdesur dhe do vazhdojë të kujdeset për të gjithë ata që aktualisht jetojnë në çdo Institucion për Ekzekutimin e Vendimeve Penale (IEVP) në vend. Meqenëse ata nuk kanë mundësi të marrin informacionet e fundit, çdo IEVP në Shqipëri do të mirëpresë në vijim stafin e BKT-së në mjediset e tyre, për t'i paraqitur informacione dhe përditësuar ata rreth mënyrës se si funksionojnë produktet bankare. Meqenëse ata nuk kanë mundësi të vizitojnë asnjë prej degëve të BKT-së dhe të informohen drejtpërdrejt mbi mënyrën e menaxhimit të financave të tyre, do të jetë stafi i degëve të BKT-së që do shkojë te ata.

Të qenit "Banka më e mirë në Shqipëri" vjen me shumë përgjegjësi, e për këtë arsye, ndryshimet në faqen tonë të internetit do të shërbejnë jo vetëm si faqe e dedikuar për produktet e BKT-së, por edhe si një portal i besueshëm për gjithkënd që kërkon informacione të sakta dhe të plota mbi kushtet financiare dhe ato bankat. Pavarësisht nga sa më lart, shërbimi ynë 24/7 në internet dhe njësia Call Center, është gjithmonë e gatshme të japë këshillat më të mira dhe zgjidhjet më të shpejta për pyetjet e klientëve tanë. Gjithashtu, duke i konsideruar kanalet tona të mediave sociale si një mënyrë komunikimi shumë e shpejtë me klientët tanë, ne do të vazhdojmë të organizojmë lojëra të ndryshme zbavitëse. Në këtë mënyrë, ndjekësit tanë mund të ndajnë me ne njohuritë e tyre financiare, përndryshe, ata do të kenë mundësinë të zgjerojnë informacionet e tyre.

Sidoqoftë, ne mirëpresim gjithmonë çdo student për të kryer praktika falas në mjediset tona, që të mësojnë nën kujdesin e ekspertëve tanë bankarë, të mësojnë lidhur me produktet bankare dhe për t'i dorëzuar një CV të shkëlqyer çdo pale të interesuar, që cakton një takim në një prej degëve tona, për të pasur një plan më të detajuar e më të personalizuar, për të bërë realitet ëndrrat e tyre.

Ne, si bankë, përpiqemi gjithmonë të paraqesim dhe promovojmë produktet bankare në mënyra të ndryshme, pasi digjitalizimi po bëhet më i pranishëm në jetën e gjithësecilit. Për të qenë të suksesshëm në sigurimin e përfshirjes financiare, është thelbësore që të kemi një angazhim dhe koordinim të fortë politik, me të gjithë grupet e interesit.

¹ <http://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/brief/achieving-universal-financial-access-by-2020>



**Raiffeisen
INVEST**

Raiffeisen

VIZION

Perspektiva juaj
është sfida jonë!

Fondi më i ri në fushën e investimeve
www.raiffeisen-invest.al | telefon: 04 2 381 381

Credins bank

Përfshirja Financiare nëpërmjet edukimit financiar

Edukimi financiar i klientëve në Credins Bank është element thelbësor i së përditshmes dhe padyshim pjesë e filozofisë për ndërtimin e një marrëdhënie të qëndrueshme dhe afatgjatë. Një klient i edukuar financiarisht është klienti më i vlefshëm. Përveç punës sonë të përditshme dhe edukimit të klientit me produktet financiare, përmes materialeve promovionale, pjesëmarrjes në panairë biznesi, kërkesave për dokumentacion, që kontribuojnë në rritjen e njohurive të klientit mbi financimin, investimin, garancitë financiare kombëtare e ndërkombëtare, instrumentet e pagesave me brenda dhe jashtë vendit, Credins Bank ka qënë gjithashtu promotore për përfshirjen financiare, përmes disa nismave:

Mentorimi: për më shumë se tre vjet, stafi drejtues i rritjet të degëve të Credins Bank, jo vetëm në Tiranë, por më shumë në qytetet jashtë saj, si: Vau i Dejës, Gjirokastrë, Elbasan, Skrapar e Fier, është pjesë e programit të nisur nga Junior Achievement, në cilësinë e Mentorit. Këto programe, që synojnë përfshirjen financiare të të rinjve të klasave 11 dhe 12 përmes programit në shkollë, ndërveprimet me drejtues biznesesh, apo institucioneve, krijimit të skemave ku të rinjtë bëhen sipërmarrës, kanë dhe praninë e "bankierit", që shpjegon nocione financiare, ndihmon në ndërtimin e skemave të financimit, apo vlerëson si pjesë e jurive.

Edukim për fermerët: një nga sektorët në fokus të përfshirjes financiare, janë fermerët. Në këtë fushë, Credins bank ka eksperimentuar forma të ndryshme, për të rritur edukimin dhe përfshirjen financiare, si:

- partneritete me dhomat e tregtisë, për takim-diskutime, ku stafi i Credins Bank është angazhuar në shpjegimin e formave të financimit, qasjes në grante, apo thjesht ndërtimit të një plani të besueshëm biznesi, që mundëson qasje në financim;
- inkurajimin e kreditorëve të rregullt në pagesa, duke iu ofruar polica sigurimi falas për pronën, jetën apo dhe sigurimin nga tërmetet. Këto praktika kanë ndihmuar jo vetëm që fermerët të kenë akses në bankë, por kanë zgjeruar njohuritë e tyre mbi dobishmërinë e shërbimeve të tjera financiare, siç janë sigurimet
- partneriteti me Postën Shqiptare, për të zgjeruar mbulimin gjeografik dhe lehtësuar pagesat.

Edukimi për studentet: rritja e përfshirjes financiare të studenteve është një nga drejtimet kryesore dhe në Credins Bank ka pasur përfaqje dhe kanale të ndryshme, për të lehtësuar aksesin e studentëve në shërbimet financiare. Hedhja në treg e produkteve për audiencën e re, si: Karta e parapaguar, ofrimi i llogarisë rrjedhëse pa shpenzime mujore, produktet digjitale, si: Credins online, rritja e komunikimit me audiencën përmes rrjeteve sociale, janë vetëm disa nga format për të lehtësuar familjarizimin e studentëve me gjuhën financiare. Pjesë e punës në Credins Bank janë bërë dhe vizitat në Universitete gjatë muajve Tetor – Nëntor, së bashku me një staf të trajnuar dhe kualifikuar, me moton #CredinsPranëStudentëve, duke iu prezantuar dhe informuar studentëve një paketë me produkte bankare, të ideuara posaçërisht për ta.

Edukimi për prindërit dhe fëmijët: Pjesë e përpjekjeve të Credins Bank për edukimin financiar të fëmijëve me kursimin është edhe një fushatë me materiale promovionale, adresuar fëmijëve dhe prindërve, ku për çdo etapë të jetës së fëmijes banka, bazuar në praktika ndërkombëtare, orienton prindin drejt nocioneve bazë që duhet të kenë fëmijet për kursimin dhe menaxhimin e parasë dhe se si është mënyra më e thjeshtë për t'ia përcjellë fëmijëve.



INTESA SANPAOLO BANK SHQIPËRI

Edukimi financiar, një rrugë drejt përfshirjes financiare, mbrojtjes së konsumatorit dhe përfundimisht, drejt një të ardhme më të qëndrueshme!

Intesa Sanpaolo Bank Albania e konsideron Edukimin Financiar si gurin e themelit për arritjen e Përfshirjes Financiare. Prej disa vitesh Edukimi Financiar përbën një nga shtyllat kryesore të Strategjisë së Përgjegjshmërisë Sociale të Korporatës së Intesa Sanpaolo Bank Albania, me qëllim rritjen e ndërgjegjësimit, sidomos mes të rinjve, për t'u bërë në të ardhmen qytetarë të përgjegjshëm, të aftë për të marrë vendimet e duhura financiare. EDUKIMI CILËSOR, ose OZHQ (SDG) nr. 4, është një nga synimet më sfiduese të Objektivave të Zhvillimit të Qëndrueshëm të Mijëvjeçarit: **"të sigurojë arsim gjithëpërfshirës dhe cilësor, duke nxitur të mësuarit gjatë gjithë jetës"**. Rrjedhimisht, banka jonë përpiket të shtojë përpjekjet për zhvillimin e nismave të edukimit financiar të mirë-modeluara dhe marrjen e masave të mjaftueshme për mbrojtjen e konsumatorëve, krahas ofrimit të produkteve për stimulimin e përfshirjes financiare.



Z. Ignacio Jaquotot, kreu i Divizionit Ndërkombëtar të Bankave Filiale të Intesa Sanpaolo, tha me këtë rast: "Jam shumë i lumtur që Intesa Sanpaolo ka mundësi të kontribuojë në edukimin financiar të të rinjve, në vendet ku bankat e Grupit janë të pranishme. Në veçanti, dëshiroj të falënderoj numrin e madh të punonjësve që dolën vullnetarë për të bërë realitet një buqetë të madhe të nismave edukuese në nivel ndërkombëtar".



"Të drejtosh përmes të qenit një model i mirë për t'u ndjekur"!

Edukimi Financiar, pjesë e fushës së ekspertizës së Grupit Intesa Sanpaolo, lidhet me çështjet ekonomike/financiare, për t'i ndërgjegjësuar më shumë njerëzit për zgjedhjet e tyre. Banka si pjesë e një prej grupeve më të mëdha dhe më të fuqishme bankare në Eurozonë ka mundësinë të sjellë në vend eksperiencën ndërkombëtare, por gjithashtu të kontribuojë në mënyrë të qëndrueshme në edukimin e brezave të rinj. **"ARTI I KURSIMIT", një dije e përditshme dhe me vlerë për të gjitha moshat!**, organizuar për herë të parë në tetor 2017, përbën një nga shembujt më të mirë të një nisme të edukimit financiar të mirë - modeluar. Banka jonë u bashkua me nismën e INTESA SANPAOLO GROUP & Muzeut të Kursimeve (Museo del Risparmio), Gallerie d'Italia dhe Arkivit Historik, për të festuar "Ditën Botërore të Kursimeve" më 31 tetor. Veprimtaria u organizua në bashkëpunim me Min. e Arsimit, Sportit & Rinisë, por natyrisht suksesi u arrit nga përkushtimi dhe entuziazmi i rreth 50 kolegëve tanë vjet dhe rreth 75 kolegë këtë vit, të cilët vullnetarisht dhanë mësim në shumë shkolla në disa qytete të Shqipërisë.

Kemi ndarë të gjitha përvojat e viteve të kaluara dhe laboratorët multimedialë me Shoqatën Shqiptare të Bankave, dhe shpresojmë që nisma të zgjerohet e të mbështetet edhe nga bankat e tjera!



Një tjetër shembull i mirë ishte dhe pjesëmarrja e veçantë e znj. Giovanna Paladino, drejtuese e Museo del Risparmio të Intesa Sanpaolo Itali, në forumin: **"Fuqizimi i Përfshirjes Financiare përmes Edukimit Financiar"**, duke ndarë eksperiencën e saj profesionale. Ky forum, i organizuar për herë të parë në vendin tonë nga AAB shënoi një moment të rëndësishëm në zhvillimin e një qasjeje të përbashkët, por edhe në trajtimin e disa çështjeve që lidhen me përparimin, sfidat dhe mundësitë që lidhen me Edukimin Financiar. Z. Pedrazzi, në fjalën e tij përshëndetëse në Forum, theksoi: **"...Një edukim financiar më i mirë, që përfshin gjithë shoqërinë civile, përbën një parakusht për rritjen e nivelit të Përfshirjes Financiare. Një përfshirje financiare efektive kontribuon në zhvillimin ekonomik të vendeve në zhvillim, duke përmirësuar standardet e jetesës së qytetarëve të tyre. Të gjithë aktorët, nga sektori publik dhe privat, mbajnë përgjegjësi për të ndërmarrë hapat konkretë në këtë drejtim! Në Shqipëri, tani, është koha për veprim!"**

Gjatë viteve të fundit, Intesa Sanpaolo gamë të gjerë veprimtarish në **"Bankieri në universitetin tim!"** - universitete të ndryshme, duke tema të tilla si: Teknikat e matjes së dhe organizimi i burimeve njerëzore, bankar dhe Sfidat e së Ardhmes; dhe Analiza e tyre, Roli i bankave në dhe përdorimin e monedhës të siguruar stabilitet në sektorin **Z. Silvio Pedrazzi**, (Drejtor i së) është gjithmonë i angazhuar edukimit financiar. Së bashku me një leksion të hapur për studentët e ciklit Master të New York University Tirana, me temë: "Cikli i Buxhetimit dhe Monitorimit".



Në nënskesionin e Objektivit të Zhvillimit të Qëndrueshëm të OKB-së, "Edukim Cilësor" thuhet: "Kur njerëzit kanë mundësi të marrin edukim cilësor, ata mund të çlirohen nga qerthulli i varfërisë!"



Bank Albania ka organizuar një fushën e Edukimit Financiar, si:

Drejtues të lartë të Bankës vizituan dhënë disa leksione të hapura, me ecurisë për punonjësit, Planifikimi Auditimi i Brendshëm në sektorin Pasqyrat Financiare - Përgatitja komunikimin e politikës monetare vendase, Roli i bankës sistemike për financiar, etj.

Përgjithshëm i ISBA & Kryetar i AAB-personalisht në veprimtaritë e nëndrejtorin tonë Z. Grassani ai dha

EESTech Challenge Tirana - Banka i kushton vëmendje të veçantë novacionit dhe ideve të studentëve. Në 2018 mbështeti projektin **EESTech Challenge Tirana** në fushën e **"Big Data Analysis"**, ku ekspertët e TIK të ISBA u caktuan detyra konkrete pjesëmarrësve dhe 5 prej studenteve të ekipeve fituese u punësuan në Bankë. Ky ishte një shembull i qartë i krijimit të sinergjive midis novacionit, sistemeve dixhitale dhe edukimit financiar për brezat e rinj.

Mentorimi vullnetar! - Për të tretin vit radhazi, banka në bashkëpunim me JAA (Junior Achievement Albania) ofroi mentorim vullnetar në 13 klase të shkollave të mesme në Tiranë. Kjo nismë synon të edukojë dhe fuqizojë të rinjtë, me qëllim që t'i ndihmojë ata të pozicionohen më mirë në tregun e punës si punonjës me aftësi sipërmarrëse.

Nëntori, "Muaji i Sipërmarrjes!" - Vitin e kaluar, Z. S. Pedrazzi, si mbështetës i nismave të edukimit financiar dhe zhvillimit të të rinjve, ndau përvojën e tij me nxënësit e shkollës së mesme "Sami Frashëri", duke folur për "Udhëzuesin e Sipërmarrjes", në kuadër të "Muajit Kombëtar të Sipërmarrjes" organizuar nga JAA, nismë që synon të ndajë me të rinjtë përvojën e sipërmarrësve të suksesshëm.

Lider për 1 ditë! - Banka, në bashkëpunim me JAA, prej 3 vitesh mbështet veprimtarinë "Lider për 1 ditë". Këtë vit, një student i ekselencës nga shkolla e mesme "H. T. Fultz", qëndroi me Zv. Drejtorin e Bankës, duke fituar përvojë praktike e duke vepruar si lider gjatë gjithë ditës së punës.

Gratë në seminarin e biznesit dhe Fermerët në të bujqësisë - Edukimi financiar përfshin dhe kategori të biznesit, si: agrobizneset, fermerët, gratë sipërmarrëse, start-up-et, etj. Në kuadër të bashkëpunimit ISBA-BERZH për fuqizimin e grave në biznes janë organizuan seminare në Tiranë, Durrës, Shkodër, Vlorë, Elbasan e Berat, me një fokus të veçantë në sipërmarrjen e grave, si një faktor i rritjes ekonomike, për të ndarë njohuritë mbi menaxhimin financiar, produktet dhe shërbimet e reja për këtë kategori specifike.

Intesa Sanpaolo Bank Albania do të vazhdojë të mbështesë edukimin financiar në vend, pasi ne besojmë se qëllimi përfundimtar i edukimit financiar për përfshirjen financiare është të mbështesë ndryshimet në sjellje, si dhe të nxisë vendimet e zgjuara.

Tarifat e shërbimit gjyqësor përmbartimor

Korrigjohen tarifat e shërbimit gjyqësor përmbartimor të miratuara pa proces konsultimi dhe transparence në qershor të vitit 2017



Dr. Spiro BRUMBULLI

Sekretar i Përgjithshëm
SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE, AAB

Udhëhën të kalonin plot 14 muaj që të korrigjohesh një udhëzim, i cili edhe pse formalisht nga pikëpamja ligjore dukej në rregull, në përmbajtje dhe në praktikë ishte një udhëzim në dëm të interesit publik, duke rritur tarifat e shërbimit përmbartimor, pa asnjë arsye, argument, praktikë

ndërkombëtare dhe proces transparent. Për fat të keq, miratimi i dy udhëzimeve të përbashkëta nr.385/6, datë 26.06.2017 dhe nr.385/7, datë 28.6.2017 zhvendosi gjithë diskutimin nga prezantimi dhe akomodimi i tarifës së suksesit si pjesë e tarifës fikse, të paraparë me udhëzimin nr. 1240/5, datë 15.9.2009 të një situatë krejt absurde dhe e panevojshme, e krijuar me udhëzimet e vitit 2017.

Me ndryshimet e fund-gushtit 2018 që i bëhen udhëzimit të vitit 2017 përfiton publiku dhe, për pasojë, edhe kreditorët. Tarifat fikse korrigjohen relativisht më mirë se niveli i vitit 2009, duke shfuqizuar tarifat e rritura në mënyrë të pajustificuar në udhëzimin e vitit 2017 (shih Tabela 1). Debitori, në përgjithësi, ka përmirësim; kosto e rritur shkon te kreditori. Kreditori merr përsipër pagesën (tarifën e suksesit), për të rritur eficiencën e përmbartuesit (tarifa e suksesit është në varësi të shumës së ekzekutuar). Tarifat fikse dhe ajo e suksesit janë të njëjta, si për shërbimin përmbartimor gjyqësor

privat, ashtu edhe atë shtetëror. Tashmë vendoset disiplinë fiskale në faturat e shpenzimeve që i duhen paraqitur kreditorit dhe debitorit nga ana e përmbartuesit dhe eliminohen një grup shpenzimesh të tjera, të cilat as nuk mund të justifikohen, as nuk mund të konsiderohen pjesë organike e procesit përmbartimor.

AAB ishte një nga kundërshtarët kryesorë të udhëzimeve nr.385/6 dhe 385/7 të vitit 2017, jo sepse ajo mbronte interesa vetjake, por sepse ato ishin në dëm të debitorit, shtrembëronin tregun dhe, në analizë të fundit, edhe në dëm të kreditorit. Në këtë përpjekje ajo nuk ishte e vetme. Qeveria e re, pas zgjedhjeve të 25 qershorit 2017, pranoi ridisputimin e këtyre udhëzimeve dhe Ministria e Financave & Ekonomisë drejtoi me shumë transparencë dhe profesionalizëm këtë proces rishikimi. Por edhe institucione të tjera kombëtare, si: Banka e Shqipërisë dhe ato ndërkombëtare, si: FMN dhe Banka Botërore, ngritën fort zërin kundër deformimit të tregut.

Tabela 1: Historia e ndryshimit të tarifës fikse

Shuma në ekzekutim (Lekë)	Miratuar më 29 gusht 2018	Sipas udhëzimit të qershorit 2017	Sipas udhëzimit të vitit 2009
500,001 - 2,000,000	5.5 %	10 %	5.8 – 4.6 %
2,000,001 - 5,000,000	3.85 %	8 %	4.6 - 4.4 %
5,000,001 - 10,000,000	2.75 %	7 %	4.4 – 4.0 %
10,000,001 - 30,000,000	2.2 %	6 %	3.8 – 3.6 %
30,000,001 - 90,000,000	1.65 %	4 %	3.4 – 2.4 %
mbi 90,000,000	1.1 % Min 1,485,000 ALL Max 2,500,000 ALL	3 % Jo më shumë se 15 mln ALL	2.16 mio ALL + 0.1% të shumës mbi 90 mln

Tabela 2: Shembuj llogaritje për tarifën përbarimore

Vlera e detyrimit (në lekë)	2018: Tarifa gjithsej		2017: Tarifa gjithsej		2009
	Fikse + Min sukcesi	Fikse + Max sukcesi	Fikse + Min sukcesi	Fikse + Max sukcesi	Tarifa gjithsej
500,000	35,000	130,000	35,000	130,000	30,000
1,000,000	65,000	155,000	130,000	250,000	48,000
3,000,000	145,500	415,500	330,000	690,000	138,000
8,000,000	300,000	1,020,000	800,000	1,760,000	336,000
15,000,000	480,000	1,830,000	1,350,000	3,150,000	570,000
80,000,000	2,120,000	9,320,000	8,000,000	17,600,000	2,080,000
200,000,000	1,200,000	12,200,000	8,000,000	16,000,000	2,270,000
500,000,000	7,500,000	15,500,000	20,000,000	40,000,000	2,570,000

Në këto përpjekje nuk ka të fituar dhe të humbur; është tregu ai që rregullohet. Të gjithë aktorët e tjerë duhet të përshtaten në tregun e rregulluar dhe asnjëherë nuk mund të ndodhë e kundërta! Së pari, nëse e krahasojmë me situatën e krijuar nga udhëzimi i vitit 2017, arritja është domethënëse, më shumë se e konsiderueshme (shih Tabela 2). Së dyti, nëse e krahasojmë me udhëzimin e vitit 2009, kjo arritje është e krahasueshme vetëm për tarifën fikse, pasi tarifa e suksesit nuk parashikohet. Ajo që nuk është realizuar plotësisht është arsyeja se pse nisi diskutimi për prezantimin e tarifës së suksesit.

Tarifa e suksesit ishte konkluzion i grupit të punës për uljen e huave me probleme. Objektivi ishte që në tarifën, sipas udhëzimit të vitit 2009, të gjendej hapësira për akomodimin e tarifës së suksesit. Me pak fjalë, e gjithë tarifa të mos ndryshonte thelbësisht, debitori

të paguante më pak dhe kreditori të paguante përbaruesin për suksesin e çështjes, kundrejt objektivit të vendosur. Në përfundim të tij, ky proces do të rezultonte me një pagesë më të lartë në favor të përbaruesit. Konkretisht, po të shikojmë tarifën sipas udhëzimit të gushtit 2018, në total kosto e shërbimit përbarimor rritet me rritjen e shumës në ekzekutim, ku, pavarësisht nga shuma në ekzekutim, tarifa gjithsej e paguar nuk i kalon 12.5 milionë lekë – shifër kjo më e lartë se ajo që paguhej me tarifën e vitit 2009, ku mungon tarifa e suksesit, por më e ulët se ajo që llogaritej sipas tarifave të vitit 2017. Miratimi i udhëzimeve në vitin 2017, pa asnjë proces konsultimi dhe transparence, krijoi kurthin për të shmangur strategjinë e grupit të punës për uljen e huave me probleme, pasi diskutimi nuk bëhej më me udhëzimin e vitit 2009, por me atë të vitit 2017, ku tarifën përsuan një rritje të frikshme.

Sigurisht, tarifën sipas udhëzimit të ri nuk janë në nivelin e krahasueshëm me praktikën më të mira ndërkombëtare. Në mënyrë të veçantë, tarifën fikse mbeten sërish të larta dhe të pajustificuara, disa herë më të larta se vendet e rajonit dhe ato të BE-së (për më shumë dhe raste konkrete, lexuesi mund të shikojë Jos Uitdehaag: Enforcement fees: clear, transparent and reasonable.) Kjo do të kërkojë shumë shpejt një reformë tërësore në fushën e përbarimit, për të sjellë eksperiencat më të mira dhe standardet më të përparura. Në këtë këndvështrim, përpjekjet tona nuk kanë përfunduar, por në kushtet aktuale kur me vendim të gjykatës administrative të apelit është pezulluar zbatimi i këtij udhëzimi, përpjekjet për të mbrojtur të drejtën dhe interesin publik duhet të risjellin gëzimin në treg me shpresën se standardet më të mira nuk do të vonojnë të vendosen.

KREDI PËR SHTËPI

• EURO nga **1.9%**

• Fikse deri në 5 vjet



DERI KUR KËSHTU...NGA SHTËPIA NË SHTËPI?

Në Euro:

Normë interesi fikse 1.9% për 1 vit ose 2.5% për 2 vjet ose 3% për 3 vjet ose 3.75% për 5 vjet
Më pas Libor EUR 12M+3.75% (minimum 4%)

Në Lekë:

Normë interesi fikse 3.5% për 2 vjet ose 4% për 3 vjet. Më pas BTH 12M+1.5% (minimum 4%)



**SOCIETE GENERALE
ALBANIA**

**BANKA JUAJ
SKUADRA JUAJ**

Krijuesit e tregut të letrave me vlerë të qeverisë shqiptare dhe zhvillimi i tregut sekondar

Ajo çka është thelbësore, nisur dhe nga qëllimi i krijimit të Krijuesve të Tregut, është që menjëherë pas ankandit të parë, u gjeneruan menjëherë vëllime në tregun sekondar, që vërteton dhe suksesin fillestar drejt qëllimit final: "krijimi i një tregu sekondar".



Suela TOTOKOÇI (VOKO)

Drejtoreshë e Departamentit të Thesarit dhe ALM-së
INTESA SANPAOLO BANK ALBANIA

Mungesa e një tregu sekondar për letrat me vlerë të qeverisë shqiptare, që emetohen në tregun primar nëpërmjet ankandëve të organizuara nga Banka e Shqipërisë, ka qenë për një kohë shumë të gjatë një nga shqetësimet kryesore, si për vet Ministrinë e Financave dhe Ekonomisë, Bankën Shqipërisë, sistemin bankar etj., ashtu dhe për institucionet ndërkombëtare, si: FMN, Banka Botërore, BERZH-i, etj. Kush janë arsyet, që mungesa e një tregu sekondar përbën një problem për të gjithë aktorët e tregut të kapitaleve?

Borxhi i qeverisë Shqiptare në monedhën vendase historikisht është mbajtur dhe mbahet

kryesisht nga bankat tregtare (60% në tremujorin e II-të të vitit 2018), përveç pjesës së mbajtur nga individët (15.88%), Banka e Shqipërisë (8.02%), apo dhe institucione të tjera financiare (14.63%). Mbajtja e borxhit nga bankat tregtare vjen për shkak të përqindjes së ulët të raportit Hua/Depozita në monedhën vendase. Kjo situatë bën që bankat të shkojnë drejt mënyrës alternative të investimit të likuiditetit në Lek, të mbledhur nëpërmjet depozitave, asaj të blerjes së letrave me vlerë të Qeverisë Shqiptare me afate të ndryshme maturimi.

Nisur nga kjo situatë, ku bankat kanë në bilancet e tyre një ekspozim të lartë në letrat me vlerë të qeverisë shqiptare, në mënyrë që ato të bëjnë një menaxhim të mirë të likuiditetit, është më shumë se e nevojshme ekzistenca e një tregu sekondar likuid për to. Nëpërmjet tij, bankat mund t'i tregtojnë ato lirshëm, në një treg likuid, në çdo moment që lind nevoja. I njëjti parim vlen dhe për të gjithë mbajtësit e këtyre letrave me vlerë, që duan të kenë likuiditet në kohën kur ju nevojitet, e me një çmim të njohur paraprakisht. Një tjetër arsye se pse tregu sekondar është i domosdoshëm, është përthithja apo zgjerimi i bazës së mbajtësve të borxhit të qeverisë me investues të huaj, të cilët janë të interesuar të diversifikojnë portofolin e tyre me letra me vlerë me një

të ardhur të konsiderueshme, sidomos në kushtet kur investimet në monedhën Euro kanë qenë dhe mbeten jo shumë tërheqëse. Që të ndodhë kjo, është shumë e nevojshme, ose më mirë të themi, e domosdoshme prania e një tregu sekondar, i cili mundëson që këto letra me vlerë të jenë likuide në radhë të parë, e në radhë të dytë të ofrohet mundësia e materializimit të së ashtuquajturave fitimeve kapitale, për shkak të lëvizjeve pozitive të çmimit të letrës me vlerë, siç kuotohen në tregun sekondar.

Nga sa më lart, projekti për të krijuar një treg sekondar filloi nëpërmjet një takim-diskutimi, të organizuar nga Banka Botërore, në korrik të 2017-ës, me një pjesëmarrje të gjerë e përfaqësues nga Banka e Shqipërisë, Banka Botërore, Ministria e Financave, Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare, sistemi bankar, etj. Qëllimi i tij ishte gjetja e mënyrave/rrugëve që do të mund të çonin në zhvillimin e tregut sekondar. Një nga përfundimet e arritura në këtë takim-diskutimi, rezultat i dalë më parë edhe nga një pyetësor i organizuar nga Banka e Shqipërisë, ishte se krijimi i sistemit të "Primary dealer", që janë vetëm ato subjekte që kanë të drejtë të blejnë letrën me vlerë në tregun parësor, do të çonte në zhvillimin e tregut sekondar të tregtimit të letrave me vlerë të Qeverisë Shqiptare.

Mbi këtë ide filloi faza e dytë e projektit, e quajtur faza pilot, ku bankat që vlerësuan të ishin pjesë e tij, u quajtën Krijues Tregu, ku secila prej tyre në mënyrë të pavarur vendosën të luajnë këtë rol për obligacionin 5 vjeçar, që do të klasifikohet si obligacion referencë (benchmark bond) me karakteristikat e mëposhtme:

Data e emetimit: 19 korrik, 2018

Data e maturimit: 19 korrik, 2023

Ankandi i parë: 17 korrik, 2023

Ankandet në vazhdim: gusht, shtator, tetor, nëntor, dhjetor 2018

Kupon: 5.30%

Shuma totale: 13 miliardë lek

Shuma për çdo ankand: 3

miliardë në korrik, 2 miliardë në

gusht, 2 miliardë në shtator, 2

miliardë në tetor, 2 miliardë në

nëntor, 2 miliardë në dhjetor.

Në këtë ankand, ndryshe nga ankandet e tjera, marrin pjesë vetëm bankat e klasifikuara si Krijues Tregu dhe është një ankand me shumë çmime e pa kufizim në numrin e kërkesave. Në këto ankande, pjesëmarrja e lojtarëve të tjerë të tregut, si: bankave që nuk janë Krijues Tregu, institucioneve financiare, shoqërive tregtare, apo individëve bëhet vetëm nëpërmjet dhënies së një urdhri bankave Krijues Tregu, duke përcaktuar shumën e kërkuar, ashtu si dhe çmimin e pjesëmarrjes. Me anë të këtij ndryshimi, individët që deri më sot kishin blerë një titull 5 vjeçar nëpërmjet një kërkesë jo-konkurrese, për shuma deri në 50 milionë lek, sot mund të marrin pjesë në ankand vetëm me një kërkesë konkurruese. Mënyra alternative për blerjen e këtij obligacioni është blerja e tij nga bankat që e mbajnë këtë titull në

portofolin e tyre, për ta tregtuar si p.sh.: bankat Krijuese Tregu, por jo vetëm.

Marrëveshja e firmosur midis Krijuesve të Tregut dhe Ministrisë së Financës dhe Ekonomisë, përmban përkufizime lidhur me kuotimet orientuese të çmimeve të dyanshme për obligacionet referencë në sistemin Thomson Reuters Eikon nga Zhvilluesit të Tregut, si dhe atë të detyrimit të tyre për të kuotuar çmime/yield-e shitblerje të ekzekutueshme për obligacionet referencë për 30 minuta, nga ora 14.00 deri në 14.30, në çdo ditë tregtimi për 50 milionë lekë, me bid/ask spread të yield-it jo më shumë se 30 pikë bazë. Janë pikërisht kuotimet orientuese dhe në mënyrë të veçantë kuotimet për shitblerje të ekzekutueshme dhe realizimi i transaksioneve me këto çmime në blerje apo shitje midis Krijuesit të Tregut, që do ta bëjnë këtë letër të tregtueshme dhe që do të çojnë në krijimin e kurbës së normës së interesit, e cila kontribuon në vlerësimin e portofolit të investimeve për të gjithë bazën e investuesve. Me pasjen e një vlere tregu për letrat me vlerë, bankat do të kenë mundësi dhe klasifikimin e letrave me vlere si "Të tregtueshme", ndryshe nga sa ndodh në shumicën e rasteve sot.

Kurba në fillim do të përcaktojë pikën 5 vjeçare dhe më pas, me kalimin e kohës e në mënyrë graduale, do të na japë 4,5; 4; 3,5 vjet e kështu me radhë, deri sa të kemi një kurbë të plotë të normave të interesit, të përcaktuar nga titulli, apo tituj referencë. Themi titujt referencë, pasi në varësi të ecurisë së fazës pilot (ankandi i parë dhe ankandet e rihapjes deri në dhjetor 2018 e deri në plotësimin e shumës së vënë si objektiv në 13 miliardë lek), Ministria e Financës

dhe Ekonomisë do të vendosë se kush do të jetë obligacioni i radhës që do të marrë cilësinë e referencës, deri sa të gjitha letrat me vlerë të qeverisë shqiptare të mund të emetohen të gjitha në të njëjtën mënyrë, vetëm nëpërmjet Krijuesve të Tregut.

Për sa i përket zhvillimit të ankandeve, i pari u shpall e u realizua në korrik 2018 dhe u finalizua me sukses, nëpërmjet një pjesëmarrjeje të gjerë, ku shuma e ofruar nga tregu arriti në 6 miliardë lek, nga 3 miliardë lek të ofruara nga qeveria Shqiptare. Edhe dy ankandet më pas patën po ashtu një ecuri të mirë, ku mund të përmendet që ai shtatorit ishte më i ekuilibruari, për sa i përket raportit të shumës së kërkuar dhe asaj të ofruar. Ajo që është e rëndësishme të theksohet që yield-et e ankandeve të gushtit dhe shtatorit ishin në linjë me fix-in ditor, të përllogaritur mbi kuotimet ditore, që do të thotë se fix-i kishte pasqyruar në mënyrë praktike ecurinë e tregut. U vu re se përqindja e individëve që blenë këtë titull në ankand ishin në përqindje të ulët, krahasuar me ankandet e mëparshme, ku ata ishin të lirë të merrnin pjesë me kërkesa konkurruese. Ajo çka është thelbësore, nisur dhe nga qëllimi i krijimit të Krijuesve të Tregut, është që menjëherë pas ankandit të parë, u gjeneruan menjëherë vëllime në tregun sekondar, që vërteton dhe suksesin fillestar drejt qëllimit final: "krijimi i një tregu sekondar".

Në mbyllje, duhet theksuar që është shumë e rëndësishme që kjo prirje të vazhdojë dhe të ketë vëmendjen e duhur nga të gjithë aktorët, duke realizuar në këtë mënyrë qëllimin e sigurimit të një tregu sekondar aktiv.

Edukimi financiar në epokën digjitale

Me zhvillimin e kulturës financiare do të kemi gjithmonë e më shumë individë dhe biznese që zhvillojnë operacione financiare nga smartphone-t, që do të evitojnë radhët nëpër filiale bankash dhe duke bërë që bankat të ulin kostot fikse, nëpërmjet pasqyrit të tyre të shërbimet dhe produktet me kosto më të ulët.



Fatmira KOLA, PhD

Eksperte në Financë Ndërkombëtare dhe Menaxhim Rreziku
CREDINS BANK

Edukimi financiar ka marrë një rëndësi të veçantë në nivel ndërkombëtar, pasi ndikon në rritjen ekonomike, në stabilitetin e tregjeve financiare dhe në rritjen e mirëqënies individuale. Objektivi kryesor i edukimit financiar është të mbështesë qytetarët në planifikimin e veprimtarisë ekonomike, me qëllim që ata të jenë protagonistë aktiv të së ardhmes, të vetëdijshëm për të menaxhuar burimet e tyre financiare, duke u mbrojtur nga spekulimet. Edukimi financiar është një mjet thelbësor për të luftuar format e përjashtimit ekonomik dhe social, pasi një kulturë financiare e qasshme për të gjitha kategoritë është një përfitim për shoqërinë në tërësi, sepse zvogëlon rreziqet

e përjashtimit dhe inkurajon konsumatorët të planifikojnë dhe ruajnë burimet e tyre financiare, e gjithashtu i ndihmon në shmangien e borxhit të tepërt, pasi një shoqëri civile e edukuar është e aftë të realizojë vendimmarrje më të mirë në zgjedhjen e investimeve



Kultura financiare nuk është e dobishme vetëm për ata që kanë likuiditete për të investuar, por është një mjet i rëndësishëm, sidomos për ata që janë më të pafavorizuar dhe shpesh të paafte për çdo formë të planifikimit financiar. Procesi i edukimit financiar të individëve nuk do të thotë vetëm të dish se si të investosh kursimet, ose të bësh llogaritjet financiare, por përfshin një sërë vendimesh dhe veprimesh që merren që nga koha e shkollës, deri në momentin e daljes në pension dhe është e lidhur ngushtë me konceptin e përfshirjes financiare.



të sakta dhe të ndërgjegjshme, duke minimizuar rrezikun dhe optimizuar kohën për shërbimet.

Në ditët e sotme, edukimi financiar kërkon bashkëpunimin e subjekteve private dhe publike. Realizimi efektiv për të gjitha grup moshat, sipas përmbajtjes dhe metodologjisë,

kërkon burime financiare, aftësi të shumta profesionale dhe infrastrukturë, që jo gjithmonë janë të disponueshme brenda një organizate të vetme. Në Shqipëri, nëse për studentët është më e lehtë percjellja e informacionit, për të rriturit mbetet ende një sfidë, pasi kemi të bëjmë me një audiencë heterogjene dhe jo të lokalizuar, ku përveç edukimit të përgjithshëm duhet të sigurohet përshtatje edhe me nevojat specifike të secilit, për sipërmarrës, punonjës, pensionistë, etj.

Investimi në kulturën financiare nënkupton investimin në të ardhmen. Kjo për shkak se fëmijët dhe të rinjtë janë aktorët ekonomikë të së ardhmes së afërt dhe vendimet e tyre financiare do të përcaktojnë të ardhmen e vet ekonomisë. Institucionet publike dhe private duhet të përcaktojnë fonde dhe vëmendje të veçantë, për të informuar dhe përgatitur të rinjtë për kontekstin ekonomik dhe social, si dhe për t'iu dhënë atyre mjetet e kompetencës financiare, që do t'i ndihmojë ata kryerjen e një investimi të rëndësishëm në jetën e tyre.

Kultura financiare nuk është e dobishme vetëm për ata që kanë likuiditete për të investuar, por është një mjet i rëndësishëm, sidomos për ata që janë më të pafavorizuar dhe shpesh të paafte për çdo formë të planifikimit financiar. Procesi i edukimit financiar të individëve nuk do

të thotë vetëm të dish se si të investosh kursimet, ose të bësh llogaritjet financiare, por përfshin një sërë vendimesh dhe veprimesh që merren që nga koha e shkollës, deri në momentin e daljes në pension dhe është e lidhur ngushtë me konceptin e përfshirjes financiare. Kjo, për shkak se jeta e një individi është e karakterizuar nga faza shumë të ndryshme të të ardhurave dhe shpenzimeve dhe të vazhdimësisë së vendimeve financiare të një rëndësie të madhe, për të garantuar të ardhura në një moshë të vjetër, veçanërisht në një kontekst ku pasiguria për pensionet publike është në rritje.

Aktualisht kultura financiare është duke përjetuar një ndryshim të fortë drejt digjitalizimit të produkteve dhe proceseve prodhuese, e cila kërkon jo vetëm njohuri, por mbi të gjitha, mbrojtje. Përdorimi i pagesave elektronike ul kostot dhe lufton fenomenin e falsifikimit të monedhave, ku çdo vit zbulohen mbi 380.000 monedha fallco nga Banka Qendrore Europiane. Konsumi në epokën digjitale është i karakterizuar nga automatizimi, afërsia dhe kosto më të ulëta të shërbimeve. Mbetet esencial informimi mbi karakteristikat e produktit, përdorimet teknologjike, parametrat e privatësisë dhe shmangien e vjedhjes së të dhënave. Nëpërmjet aplikacioneve dhe njoftimeve në kohë reale edhe prindërit mund të kontrollojnë kursimet dhe shpenzimet e fëmijëve, në varësi të moshës, aftësisë financiare, të drejtave të mbrojtjes së të dhënave dhe rregulloreve që aplikohen nga institucione kombëtare ose ndërkombëtare, duke evituar që të bien pre e informacioneve jo të përshtatshme.

Pagesat elektronike dhe financat digjitale po transformojnë mënyrën se si njerëzit paguajnë, sigurojnë qasje në tregjet financiare dhe edukojnë fëmijët e tyre. Një shoqëri e edukuar financiarisht e ka më të lehtë të kuptojë dhe interpretojë më mirë politikat dhe vendim marrjet e institucioneve publike dhe financiare, duke rritur edhe besimin kundrejt tyre. Baza e digjitalizimit të proceseve është firma digjitale, që në ditët e sotme duhet t'i jepet prioritet edhe në Shqipëri, sepse redukton shpenzimet, duke filluar që nga minimizimi i përdorimit të kartës, rrit efikasitetin dhe shpejtësinë e proceseve, pasi mund të përdoret nga të gjithë, pavarësisht distancave.

Në Shqipëri tregjet financiare kanë ende shumë potencial për të shfrytëzuar nga digjitalizimi. Përparësi për Shqipërinë është mosha mesatare e popullsisë relativisht e re, e cila jep mundësinë që edukimi financiar të jetë më i lehtë për t'u transmetuar. Popullsia e re paraqet potencial për sektorin financiar dhe atë publik, si për sa i përket huave hipotekore dhe investimeve alternative, po ashtu edhe shpenzimeve për pensionet. Kultura financiare nuk është në të njëjtin hap me përparimin e produkteve financiare. Në Shqipëri individët ende vazhdojnë t'ju drejtohen filialeve bankare edhe për operacionet financiare bazë, duke i kushtuar kohë dhe kosto më të larta. Në këto kushte, duhet që të promovohet digjitalizimi financiar, nëpërmjet ofrimit të programeve të edukimit për të gjithë popullsinë, si: fushatat e ndërgjegjësimit, faqeve të internetit, programeve për audiencë specifike, si dhe duke

ofruar produkte me kosto më të ulët për operacionet digjitale.

Me zhvillimin e kulturës financiare do të kemi gjithmonë e më shumë individë dhe biznese që zhvillojnë operacione financiare nga smartphone-t, që do të evitojnë radhët nëpër filiale bankash dhe duke bërë që bankat të ulin kostot fikse, nëpërmjet pasqyrimin të tyre të shërbimeve dhe produktet me kosto më të ulët. Kjo nuk do të thotë që do të kemi rritje të papunësisë, por do të kemi një treg të orientuar drejt shërbimeve dhe teknologjisë. Punonjësit e bankave do të orientohen drejt proceseve të reja të punës, të cilat gjithashtu do të kërkojnë trajnimin e tyre me një kulturë të re financiare. Rritja e aftësive për të bërë investime më të mira do të ndikojë edhe në zgjedhjen e profileve të arsimit, ku të rinjtë nuk do të zgjedhin profilin e studimit vetëm në varësi të vendeve të punës që ofrohen, por mbi të gjitha, në bazë të aftësive dhe pasioneve të tyre, sepse kur bashkohet aftësia me pasionin zhvillohet krijimtaria, për të krijuar dhe zhvilluar profesione të reja. E ardhmja e sistemit financiar do të varet nga forcat e tregut dhe preferencat e konsumatorit, por edhe nga aftësia e ndërmjetësve financiarë për të zgjedhur investimet më të mira. Preferencat e konsumatorit ndikohen nga kultura financiare; përvoja e së kaluarës në vendin tonë vërteton se një kulturë e varfër financiare mund të çojë në rezultate të këqija të konsumatorit dhe tregjet, duke arritur deri në destabilitet ekonomik dhe politik të vendit. Institucionet publike, private dhe rregullatorët duhet të bashkëpunojnë dhe investojnë në edukimin financiar të shoqërisë, sepse e ardhmja do të jetë produkt i investimeve që zhvillohen sot.

SWIFT gpi:

Transformimi i pagesave ndërkufitare

GPI përfundimisht përmirëson proceset midis korporatave dhe bankave, midis bankave korrespondente në zinxhirin e pagesave ndërkufitare, dhe midis palëve urdhëruese dhe përfituesve të tyre përfundimtarë - duke krijuar një ekosistem shumë më efikas të pagesave ndërkombëtare.



Judit BARACS

Drejtoreshë për Llogaritë, Tregjet e Pagesave në EQL
SWIFT

Industria e pagesave përballet me trysni të madhe në shumë fronte njëherësh. Valët e përparimeve teknologjike, shtrëngesat rregullatore dhe ndryshimet në sjelljet dhe pritshmëritë e konsumatorëve dhe klientëve po ndikojnë fort mbi atë që dikur ishte një biznes i qëndrueshëm dhe relativisht i pandryshueshëm. Konsumatorët dëshirojnë që eksperiencën e tyre si klientë individë të mund të përsëritet në botën bankare; kjo do të thotë shërbime të shpejta dhe pa probleme. Në të njëjtën kohë, klientët korporatë duan të ulin kostot e pagesave dhe po hyjnë kështu në korridore të reja tregtare; ata dëshirojnë gjithashtu transparencë, parashikueshmëri dhe përpikmëri në pagesa. Ndërkohë

që sfidat janë të shumta, ka shenja se industria po përballet aktivisht me to dhe po zhvillon një peizazh pagesash të ri, më novator dhe dinamik.

Përgjigja e industrisë për pagesat ndërkufitare

Historikisht, pagesat ndërkufitare kanë qenë relativisht të ngadalta, opake në transparencë dhe subjekt komisionesh të paparashikueshme. Nevoja për të përmirësuar shërbimin e klientit në hapësirën ndërkufitare bëri që, bankat kryesore së bashku



Që nga nëntori 2018, të gjithë mesazhet e pagesave në rrjetin SWIFT duhet të përfshijnë referencën unike të transaksionit gpi, nga pikënisja në pikëmbërritje. Kjo u mundëson bankave, anëtare të rrjetit gpi, të gjurmojnë të gjitha udhëzimet e tyre të pagesave gpi në çdo kohë, pa marrë parasysh nëse bankat e tjera në proces janë anëtare të rrjetit gpi.

me SWIFT-in, të krijojnë nismën e inovacionit të pagesave globale - **SWIFT gpi**.

Gpi trajton shqetësimet kryesore të zyrave të thesarit të korporatave, përfshirë këtu dhe mungesën e transparencës. **Gpi Tracker** siguron statusin e pagesave ndërkufitare në kohë reale dhe u mundëson bankave të rivlerësojnë informacionin lidhur

me secilën bankë në këtë proces, si dhe çdo tarifë që mund të zbritet. Më tej, ky informacion u kalon klientëve, duke u ofruar atyre një përvojë të pasur me të dhëna, një nivel më të lartë transparence për secilën pagesë, si dhe një panoramë të gjendjes së përgjithshme të likuiditetit. **Tracker** është i arritshëm nëpërmjet ndërfaqeve programuese të aplikacioneve (API), të cilat u mundësojnë bankave ta bashkëngjisin informacionin e **Tracker**-it në aplikacionet e rrjedhës së pagesave dhe platformat e aksesueshme nga klientët. Për rrjedhojë, punonjësit e zyrave të thesarit të korporatave mund t'i ndjekin pagesat **gpi** në kohë reale.

Miratimi i shpejtë

Miratimi i **SWIFT gpi** ka qenë i shpejtë dhe i vazhdueshëm që prej lançimit të saj në janar 2017. Deri në fund të gushtit 2018, më shumë se 200 institucione financiare (duke përfshirë 49 nga 50 bankat më të mëdha në SWIFT) janë angazhuar për zbatimin e **SWIFT gpi**, nëpërmjet së cilës klientëve u ofrohet një shërbim më i shpejtë, transparencë lidhur me komisionet dhe ndjekje të pagesave deri në pikën fundore, e ngjashme kjo me shoqëritë ndërkombëtare të transportit të pakove. Rreth 72 banka tashmë e kanë aktiv **gpi**-në, e më shumë se 140 banka janë në fazën e zbatimit, ndërkohë që më shumë se 55 infrastruktura të tregut të pagesave po shkëmbejnë tashmë pagesa **gpi**. Çdo ditë dërgohen më





Vazhdojmë të rritemi së bashku!

Tirana Bank ofron një gamë të gjerë produktesh dhe shërbimesh, që u përgjigjen më së miri kërkesave tuaja.

PIRAEUS BANK GROUP

TIRANA BANK
tani mundesh

shumë se 100 miliardë dollarë mesazhe **SWIFT gpi**, në mbi 120 monedha, në më shumë se 600 korridore të vendeve të ndryshme.

Pagesat **SWIFT gpi** janë të shpejta, ku pothuaj gjysma e shumës kreditohet në llogarinë e përfituesit në më pak se 30 minuta, e në shumë raste, brenda disa sekondave. Banka nisëse e merr konfirmimin e gjendjes në kohë reale. Mbi 90 për qind e pagesave **gpi** kreditohen brenda 24 orëve, me përjashtim të atyre që kërkojnë kontrolle shtesë të dokumentacionit, ose janë subjekt i kontrolleve të këmbimit valutator. Pagesa më e shpejtë **gpi** e kredituar deri më tani është kryer për tetë sekonda – midis dy bankave në dy kontinente të ndryshme. Kjo rritje në shpejtësinë e pagesave përbën një evolucion kritik për pagesat ndërkuftare. Mbështetja e komunitetit bankar për **SWIFT gpi** është dëshmi për përmbushjen e nevojave të industrisë me zgjidhjen e duhur, në kohën e duhur.

Një grup rregullash të dakordësuara për të gjitha bankat anëtare të gpi-së

SWIFT, përmes **gpi**-së, po minimizon pikat e dobëta dhe sfidat që lidhen me pagesat ndërkuftare, duke adresuar nevojat e bankave dhe të klientëve korporatë. Bankat anëtare të **SWIFT gpi** angazhohen të ndjekin një grup rregullash biznesi të dakordësuara, si vijon:

- të vihen në dispozicion fondet brenda të njëjtës ditë pune, me kushtin që pagesa të merret përpara kohës së mbylljes së sportelit të bankës, në vendin pritës;
- të lejohet monitorimi i statusit të pagesës në kohë reale dhe të konfirmojë se kur kreditohen fondet në llogarinë e përfituesit përfundimtar;
- të sigurohet transparenca e

tarifave; dhe

- të kalohet i pandryshuar informacioni mbi dërgesat e parave.

Respektimi i këtyre parimeve është si në përfitim të bankave, ashtu dhe të klientëve të tyre korporatë. Bankat u sigurojnë klientëve të tyre një nivel shërbimi shumë cilësor, duke u siguruar përpikmëri, ndjekje të pagesës, transparencë të tarifave dhe informacion të pandryshuar të dërgesave të parave. Për më tepër, për të garantuar përsosmërinë e shërbimit, bankat duhet të punojnë së bashku, në përputhje me udhëzimet e miratuara. Rritja e efikasitetit operacional dhe ulja e kostove janë një tjetër përparësi për bankat. Bankat që përdorin **gpi**-në kanë raportuar vazhdimisht një rënie të inspektimeve, në masën 50 – 60 për qind. Në ana e pranimit të pagesave, kjo vjen për shkak se banka tashmë merr shumë më pak ankesa nga përfituesit që nuk kanë marrë fondet. Nga ana e dërgimit të pagesave, banka dërguese mund të shikojë në kohë reale statusin e ecurisë së pagesës, pa pasur nevojë të kontaktojë një bankë ndërmjetëse. Përparësitë për korporatat janë edhe më të mëdha. Duke përdorur **SWIFT gpi**-në bankat u mundësojnë klientëve të tyre korporatë:

- pagesë ndërkombëtare për mallra dhe shërbime, në një pjesë të kohës që nevojitej më parë;
- shkurtim të cikleve të tyre të furnizimit dhe zvogëlim të ekspozimit ndaj luhatjeve të kursit të këmbimit;
- ndjekje në kohë reale të pagesave të tyre, nga pikënisja deri te pikëmbërritja;
- përmirësim të menaxhimit të fondeve likuide të tyre; dhe
- marrjen e një njoftimi konfirmues, kur fondet arrijnë në

llogarinë e përfituesit.

Në këtë mënyrë, **gpi** përfundimisht përmirëson proceset midis korporatave dhe bankave, midis bankave korrespondente në zinxhirin e pagesave ndërkuftare, dhe midis palëve urdhëruese dhe përfituesve të tyre përfundimtarë - duke krijuar një ekosistem shumë më efikas të pagesave ndërkombëtare.

Mbështetja në themele të forta

Gjithsesi, rrugëtimi i **gpi**-së nuk ndalet këtu. Tashmë ekziston një udhërrëfyes strategjik i përmirësimeve dhe shërbimeve shtesë, i zhvilluar brenda komunitetit të anëtarëve të **gpi**-së. Shërbimet e planifikuara për vitin 2018 përfshijnë:

- **gpi Cover** (mbulim) (bazuar në MT 202/205COV), për të rritur më tej përpunimin në kohë të mesazheve të pagesave **gpi**, kur nuk ka marrëdhënie të drejtpërdrejta llogarie ndërmjet dërguesit dhe përfituesit;
- **gpi Stop and Recall** (ndalim dhe anulim), për të siguruar një përgjigje më të shpejtë lidhur me mashtrimet, ose gabimet e dyshuara, si dhe mundësinë për të ndaluar, ose anuluar, menjëherë një pagesë të dërguar; dhe
- **extended tracking of gpi payments** (gjurmim i zgjeruar i pagesave), për t'u mundësuar bankave të gjurmojnë pagesat **gpi** përgjatë gjithë zinxhirit të pagesës, edhe nëse bankat që përpunojnë transaksionin nuk e kanë zbatuar ende **gpi**-në.

Gjurmimi i zgjeruar është veçanërisht i rëndësishëm. Që nga nëntori 2018, të gjithë mesazhet e pagesave në rrjetin SWIFT duhet të përfshijnë referencën unike të transaksionit **gpi**, nga pikënisja në pikëmbërritje. Kjo u mundëson bankave, anëtare

të rrjetit gpi, të gjurmojnë të gjitha udhëzimet e tyre të pagesave **gpi** në çdo kohë, pa marrë parasysh nëse bankat e tjera në proces janë anëtarë të rrjetit gpi. Duke u dhënë anëtarëve të rrjetit **gpi** vizibilitet të plotë që nga pikënisja deri në pikëmbërritje për të gjithë veprimtarinë e tyre të pagesave, këto banka dhe klientët e tyre përfitojnë nga pikëpamja e transparencës dhe efikasitetit. SWIFT, së bashku me bankat anëtare të gpi-së, përfaqësuesit e klientëve të tyre korporatë dhe partnerët FinTech, po studion gjithashtu një sërë mundësish të tjera, për të përmirësuar situatën e pagesave ndërkombëtare.

Së fundi, është iniciuar një program pilot me një grup prej 21 bankash dhe korporatash të mëdha, si pjesë e **gpi**-së. Qëllimi është të përcaktohet dhe zbatohen standardet e **gpi**-së, me qëllim që korporatat me llogari në shumë banka të mund të integrojnë operacionet e tyre të thesarit, duke eliminuar nevojën për të konsultuar një lloj tjetër gjurmuesi për secilën nga bankat e tyre. **SWIFT gpi** do të jetë standardi për të gjitha pagesat ndërkufitare, deri në fund të vitit 2020. Në peizazhin e zhvillimeve të sotme të pagesave, zgjidhjet bashkëpunuese si **gpi**-ja, i ndihmojnë bankat që të transformojnë proceset e tyre, të përmbushin nevojat respektive, si dhe ato të klientëve të tyre, në mënyrë më efektive.

“Time is value”

vlerë që duhet konsideruar nga të gjithë faktorët në treg

Tashmë është koha kur bankat duhet të shohin zhvillimet e sistemeve të tyre dhe të analizojnë mundësitë dhe të përqafojnë alternativat më të mira të mundshme që ofrohen; ashtu sikundër biznesi është në kohën kur kërkesat e tij mund të bëhen realitet dhe konsumatorët të mund të përfitojnë nga këto zhvillime.

Najada Xhaxha

Drejtoare e Shërbimeve Back Office

TIRANA BANK SA

KRYETARE E GRUPIT SWIFT NU/NM PËR SHQIPËRINË

Ndërtimi i një infrastrukture bashkëkohore për shërbimin e pagesave, ka qenë gjithmonë në fokus të sistemit bankar në Shqipëri. Të gjithë faktorët në treg kanë kontribuar në mënyrën e tyre, për funksionimin dhe mbarëvajtjen e këtij shërbimi. Gjithsesi, zhvillimet teknologjike dhe risitë në shërbimet bankare kanë rritur kërkesat e biznesit, apo konsumatorit, për përmirësime dhe prioritete të ndryshme, kërkesa të cilat vendosin sistemin bankar përballë një sfide të vërtetë.

Tashmë është koha kur bankat duhet të shohin zhvillimet e sistemeve të tyre dhe të analizojnë mundësitë dhe të përqafojnë alternativat më të mira të mundshme që ofrohen; ashtu sikundër biznesi është në kohën kur kërkesat e tij mund të bëhen realitet dhe konsumatorët të mund të përfitojnë nga këto zhvillime.

Nëse bankat do t'i jepnin Vlerë Kohës, me jetësimin e gpi-së, do të mundësonin një situatë “win-win”, për të gjithë faktorët, në drejtim të rritjes së cilësisë së shërbimit të pagesës, uljes së kostove operative, sidomos ato të modifikimeve, apo informuese; ndërkohë klientët do të marrin shërbimin e kërkuar, të shpejtë, transparent dhe informues. Gpi është një risi në industrinë e pagesave dhe përfshirja e sa më shumë bankave në këtë rrjet përdoruesish rrit mundësitë e një shërbimi cilësor ndaj komunitetit. Kërkesat për para në kohë reale, kosto të ulëta, transparencë, të jesh i informuar, etj., janë tashmë një realitet edhe në Shqipëri, kështu që është detyrë e sistemit bankar të mundësojë realizimin e tyre. Kjo do të ishte një vlerë e shtuar për sistemin tonë!

Evolucioni i shpejtë modelit të biznesit bankar në vitet e pas-krizës

Evolucioni i sektorit bankar tashmë ka hyrë në një fazë të re dhe mjaft konkurruese pra mbetet që bankat të përshpejtojnë projektet e tyre transformuese, me një vizion të qartë nga një e ardhme që shtron shumë sfida dhe fokusin në një profil i ri konsumatori, që është gjithnjë e më shumë kërkuar.



Elvis ZIU, MBA, CPA, CA

Partner

DELOITTE ALBANIA AND KOSOVA

Në këto 7 shekuj banking, industria ka pësuar vazhdimisht rritje dhe ka qenë pjesë thelbësore e zhvillimit të sistemeve ekonomike. Megjithatë, kriza e fundit financiare tronditi jo vetëm themelet financiare të sistemit, por pati dhe ndikime të shumfishta në modelin e biznesit.

Në radhë të parë, pas krizës, u ngadalësua kreditimi. Nëse shihet raporti i huave me depozitat në Evropë, mund të dallohet qartë se, rënia që ka filluar në kohën e krizës (kur raporti ishte mbi 140%) ka vazhduar deri më tani (në nivelet pak më lart se 100%).

Ky ngadalësim pati 2 efekte kryesore:

- Ndryshoi modelin e të ardhurave, duke ulur ato të interesit e duke rritur ato të shërbimeve (sipas

McKinsey tashmë kanë kaluar 1/3 e të ardhurave).

- U krijuan hapësira për lojtarë të tjerë në tregun e financimit, si: modelet P2P, financimi me kriptomoneda, apo instrumente e skema të tjera, të mbështetura (kolateralizuara) në aktive.

Efekt i dytë ishte shtimi i ndjeshëm i kërkesave rregullatore. Këto kërkesa goditën ecurinë e bankave në 3 drejtime:

- Rritja e rezervave për mbulimin e rrezikut,

- Shtimi i kostove operative (p.sh.: Deutsche Bank shtoi kosto me rreth 1.8 miliardë USD),

- Shtimi i gjobave për mospërputhje (rreth 45 fish rritje e raportuar në SH.B.A.), etj.

Gjithashtu, një efekt tjetër ishte largimi i vëmendjes menaxheriale nga fokusi i zhvillimit të modelit të biznesit.

Së treti, është transformimi i proceseve, si pasojë e teknikave të reja

menaxheriale, por dhe me ndihmën e teknologjisë. Në këtë aspekt, në vijim të krizës e për të rritur cilësinë dhe eficiencën e shërbimit dhe operacioneve, shumë banka zhvilluan (apo po zhvillojnë) projekte në:

- ri-organizim të strukturave menaxheriale dhe operacionale;

- ri-inxhinierizim të proceseve kritike;

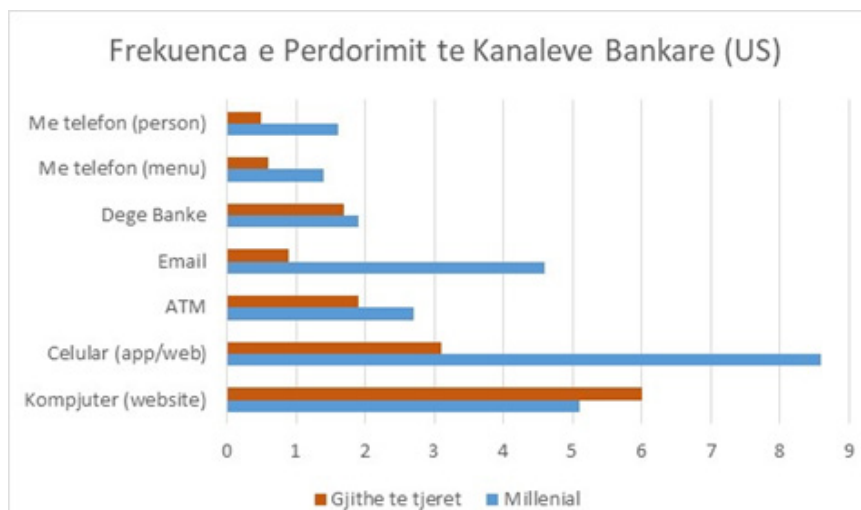
- digjitalizim të të dhënave dhe automatizim të proceseve të punës;

- sofistifikim të analizës së të dhënave;

- përmirësim të sistemeve të ndërlidhjes me klientët (CRM), etj.

Së fundi, ka dhe një rritje të investimeve në teknologji të reja, si p.sh.: 91% e bankave raportojnë se po bëjnë investime në blockchain dhe 77% në sisteme të Inteligjencës Artificiale.

Së katërti, efekti ndoshta më i ndjeshëm, është rritja drastike në përdorimin e teknologjisë nga konsumatori. Në Evropë tashmë më tepër se gjysma e klientëve janë përdorues të bankingut online (në



disa vende si: Danimarka, Holanda, etj., kjo shifër shkon në nivelet e 90%). Tashmë kanali i shitjes online është i detyrueshëm.

Në analizën e bërë në tregun amerikan gjatë vitit të kaluar frekuenca e përdorimit mujor të kanaleve bankare rezultoi si më lart në grafik:

Duket qartë që frekuenca e përdorimit të degëve është mjaft e ulët krahasuar me kanalet online. Diçka tjetër që bie në sy është prirja e brezit të ri (mijëvjeçarasi), në drejtim të:

1. shtimit të përdorimit të kanaleve online në tërësi; dhe
2. rritjes së kanalit përmes telefonisë së lëvizshme.

Ndërrimi i brezave pritet të shoqërohet me uljen e besnikërisë ndaj një banke të caktuar, një karakteristikë kjo e brezit më të vjetër.

Nevoja për evoluim të shpejtë

Të gjitha sa më sipër kanë pasur ndikim kolosal në biznesin bankar, duke nxitur transformime që kishin dhjetëvjeçarë që nuk ndodhnin. Bankat kanë filluar të ndryshojnë. Kjo duket dhe në raportin e fundit të Federatës Evropiane të Bankave, ku raportohet një rënie e theksuar e rrjetit të degëve dhe personelit në sektorin bankar evropian, si në poshtë:

- Zvogëlimi i stafit në vitet 2009-2017 ishte 400 mijë (13%);
- Zvogëlimi i degëve në të njëjtën periudhë ishte 50 mijë (21%).

Megjithatë, mbeten disa sfida për t'u trajtuar me shpejtësi:

1. Konkurrenca për cilësi shërbimi:

Në vitet e fundit shoqëritë e tipit Fintech, falë ADN-së së tyre teknologjike, zhvilluan produkte novatore, duke arritur të shfrytëzojnë hapësirën e krijuar nga procese të

shërbimeve, apo produkteve bankare, ku bankat janë më të ngadalta, apo më të kushtueshme.

Bankat duhet t'i kthehen novacionit dhe të trajtojnë mungesën e eficiencës në procese që lidhen me klientin, për të arritur që të udhëheqin konkurrencën për cilësi, apo kosto shërbimi.

2. Format e reja të ndërmjetësimit:

Modelet e ndërmjetësimit novator, si: P2P, kriptomonedhave, etj., kanë parë një zhvillim shumë të shpejtë (kriptomonedhat kanë tejkaluar 500 miliardë USD). Ato përbëjnë sfidë, si për bankat ashtu dhe për rregullatorët, në ruajtjen e stabilitetit financiar.

Megjithatë, këto përpjekje demonstronjë një kërkesë në rritje të konsumatorit për forma të reja të ndërmjetësimit. Duhet që bankat të përshtaten, për të jenë në gjendje të trajtojnë këtë nevojë dhe që menaxhojnë rrezikun dhe financimin sipas modeleve që janë më fleksibël në drejtim të lidhjes midis pritshmërive ekonomike dhe burimeve financiare.

3. Eksperienca konsumatore dhe multi-kanalet:

Thuajse në çdo industri sot po ndodh një transformim thelbësor në dy aspekte:

- Klientët po krijojnë gjithnjë e më shumë lidhje me shoqëritë, apo produktet e tyre, si pasojë e një eksperience pozitive ndërveprimi. Kjo përfshin elementë me vlerë ekonomike, por edhe kërkesën për ndërveprim të personalizuar.
- Klientët duan liri në zgjedhjen e kanaleve të shërbimit. Ata nuk duan që kanalet nga do t'i blejnë shërbimet/produktet të jenë të kufizuara, apo të imponuara, si dhe dëshirojnë kanale efektive dhe disponibël në çdo kohë.

Bankat duhet të operojnë me të njëjtin parim, që të arrijnë të jenë efektive në

ndjekjen e nevojave të klientëve të tyre.

4. Rënia e mureve të konkurrencës ndër-industriale

Me evolucionin e teknologjisë përparësia konkurruese krijohet sidomos përmes aftësisë për të kuptuar konsumatorin dhe për të krijuar lidhje domethënëse me të. Kjo përparësi i kalon kufijtë industrialë.

Konglomerate të teknologjisë, apo të komunikimit, si: Amazon, Apple, Facebook, etj., konkurrojnë tashmë në tregje që tejkalojnë kufijtë e industrive të tyre, si, p.sh.: në prodhim, shërbime financiare, shërbime konsulence, shërbime reklamimi, transporti, informimi, etj.

Këto shoqëri, përmes të dhënave dhe kanaleve të shitjes që zotërojnë, kanë filluar të krijojnë një llojtë ri lojtari në tregjet e shërbimeve financiare - të ashtuquajturat TechFin. Këto nuk kanë për qëllim të shfrytëzojnë inefficiencën të përkohshme në proceset bankare, por të ndryshojnë modelin e biznesit, duke konkurruar me bankat përmes armëve që ato tashmë i zotërojnë, si:

- besueshmërinë dhe markën,
- kanale masive dhe efektive shpërndarjeje,
- zotërim dhe kontroll mbi një sasi të madhe transaksionesh,
- rolin ndërmjetësues që kanë mes shitësit dhe blerësit,
- të dhënat masive mbi sjelljen konsumatore, që mund të shfrytëzohen për profilizime të rrezikut, apo vendosjen e çmimit të produkteve financiare, etj.

Të gjitha këto sfida tregojnë që evolucionin e sektorit bankar tashmë ka hyrë në një fazë të re dhe mjaft konkurruese. Mbetet që bankat të përshejtojnë projektet e tyre transformuese, me një vizion të qartë nga një e ardhme që shtron shumë sfida dhe fokusin në një profil i ri konsumatori, që është gjithnjë e më shumë kërkues.

Problematika të rritjes ekonomike, punësimit, produktivitetit të punës dhe varfërisë në Shqipëri

Një sfidë për Shqipërinë dhe gjithë rajonin e Ballkanit perëndimor, mbetet fakti se produktiviteti mesatar i punës është më pak se gjysma e niveleve të 7 vendeve të tjera të vogla në tranzicion, që janë tashmë në BE (Bullgaria, Kroacia, Estonia, Letonia, Lituania, Sllovakia dhe Sllovenia), të cilat këtë tregues e kanë në vlerën mbi 30,000 USD.



Prof. Dr. Adrian CIVICI

President

UNIVERSITETI EUROPIAN I TIRANËS

Rritja ekonomike, e shprehur në treguesin e Prodhimit të Brendshëm Bruto, është kryefjala e shëndetit të çdo ekonomie në përgjithësi, e shëndetit financiar, e mundësive të punësimit dhe reduktimit të papunësisë, e politikave sociale dhe mundësive të rritjes së konsumit, e politikave të investimeve publike, klimës së biznesit, etj. Institucionet kryesore ndërkombëtare, si: FMN, Banka Botërore, OECD, BERZH, apo dhe çdo qeveri, krenarinë dhe sukseset e saj, apo përballjen me kritikën e ballafaqon me shifrat e rritjes ekonomike që realizon. Mbi treguesin e PBB-së llogaritet borxhi publik, deficitet buxhetor, treguesit fiskalë, investimet publike, investimet e huaja direkte, kredia dhe veprimtaria bankare në tërësi, etj.

Cila është situata e rritjes ekonomike në Shqipëri dhe si duhet lexuar ecuria dhe qëndrueshmëria e saj aktuale? Parë në ecurinë disavjecare, ecuria e PBB-së ka shënuar një prirje pozitive: 1.4% në 2012, 1% në 2013, 1.8% në 2014, 2.2% në 2015, 3.4% në 2016, 3.8% në 2017, 4.4% për 6-mujorin e parë të 2018-ës, si dhe 4.5% parashikimi për 2018-ën. Kontributin më të madh në rritjen ekonomike vazhdon ta japë “Bujqësia, pyjet dhe peshkimi” me rreth 23%, “Tregtia; Transport; Hotele”



Prirja e re rritëse e PBB-së e periudhës 2013 – 2018 ka ndikuar pozitivisht në reduktimin e varfërisë, por vazhdon ende të jetë problematike në gjerësinë dhe shtrirjen e saj në grupe të ndryshme sociale dhe shpërndarjen territoriale.

me 18.2, “Industria nxjerrëse; Përpunuese; Energjia; Ujë” me 14%, “Administrata Publike; Arsimi; Shëndetësia” me 12.5% %, “Ndërtimi” me 10%, “Aktivitete të pasurive të paluajtshme” me 6.6%, “Informacioni dhe komunikacioni” me 3.5%, “Aktivitetet -financiare dhe të sigurimit” me 2.8%, etj. Rritja ekonomike ka pasur një bazë

të gjerë. Ajo është mbështetur nga rritja e konsumit dhe e investimeve private, si edhe nga zgjerimi i eksporteve.

“Portreti” i PBB-së në Shqipëri pasqyron prirjet dhe karakteristikat e mëposhtme:

1. pas një prirje rënëse në vitet 2009 - 2013, PBB-ja ka hyrë në një cikël rritës të qëndrueshëm, me mundësi potenciale në shifrat 4.3 – 4.6%, në 2-3 vitet e ardhshme;
2. qëndrueshmëria e PBB-së mund të çenohet nga ndryshimi i kontributit të sektorëve të ndryshëm, veçanërisht qëndrueshmëria e IHD-ve dhe shpejtësia e garantimit të zëvendësimit të disa projekteve madhore me ndikim të madh në PBB (TAP dhe Kaskada e Devollit), apo kontributi me natyrë konjunkturorë i prodhimit të energjisë elektrike (Banka Botërore paralajmëron për rrezikun e një ulje të investimeve të huaja në Shqipëri në vitet në vijim). Në një projeksion të fundit për Shqipërinë, IHD-të përfshihen në një trajektore rënëse në dy vitet e ardhshme, duke zbritur respektivisht në 7 dhe 5.5% të PBB-së. Dërgesat e emigrantëve dhe investimet e huaja vazhdojnë të financojnë pjesën kryesore të importeve, ndërkohë që sfida kryesore kërkon realizimin e reformave strukturore, për të përforcuar ribalancimin e saponisur nga



burimet e brendshme të rritjes ekonomike, në ato të jashtme me mbështetje më të madhe të investimet.

3. Rritja ekonomike ka prodhuar dhe diferencim në zhvillimin rajonal, territorial dhe social. Rritja ekonomike shfaq tipare të qarta të "exclusive growth" dhe "extensive growth", ndërkohë që shumë të preferueshme do të ishin tiparet "inclusive growth" dhe "intensive growth". Statistikat dëshmojnë se rreth 80% e PBB-së prodhohet vetëm në 6 qarqe të vendit (Tirana 40%, Fieri 11%, Durrësi 10%, Elbasani 7%, Vlora 6%, Korça 6%), ndërkohë që qarqe si: Kukësi, Berati, Lezha, Gjirokastra, Dibra, etj., kontribuojnë me vetëm 1.7- 3.4% në PBB-në e vendit;
4. Rritja ekonomike ka filluar të pasqyrojë një prirje pozitive në efektet e saj në punësim. Ndryshe nga një lidhje e dobët shkak – pasojë ndërmjet rritjes ekonomike dhe zvogëlimit të papunësisë, e verifikuar në periudhën 2000 – 2014, periudha 2014 – 2018 shënon një përafrim më të madh me "ligjin e Okun-it", pra një korrelacion më të drejtë ndërmjet rritjes së PBB-së dhe nivelit të punësimit;
5. Rritja ekonomike për një periudhë të gjatë, gati 20 vjeçare, është mbështetur kryesisht te konsumi, importet dhe dërgesat e emigrantëve, ndërkohë që në 4 – 5 vitet e fundit ka një prirje përmirësimi modeste drejt mbështetjes të prodhimit vendas, investimet dhe eksportet;
6. Rritja ekonomike vazhdon të jetë e ndjeshme nga investimet publike dhe huat bankare. Këtu bie në sy fakti se, rritja ekonomike dhe qëndrueshmëria fiskale varet

ndjeshëm nga realizimi i investimeve publike dhe krediti bankar. Mbi 90% e financimeve në ekonomi dhe konsum vjen kryesisht nga sistemi bankar. Tregu i kapitaleve vijon të jetë ende në fazën embrionale të tij e kjo shpjegon dhe arsyen se pse rritja e dobët e huas, apo shifra e huave me probleme, kanë efekt të drejtpërdrejt në ritmin e rritjes ekonomike.

Treguesit e ecurisë së punësimit dhe nivelit të papunësisë shfaqen në prirje pozitive, në periudhën 2017 – 2018. Në nivel kombëtar, në tremujorin e II-të të 2018-ës, shkalla e papunësisë për grup-moshën 15-64 vjeç rezultoi në shifrën 12.9%, duke pasqyruar një prirje rënëse 1.3 -1.5%, në raport me dy vitet e fundit. Shkalla e papunësisë zyrtare për grup-moshën e punës 15 vjeç e lart, në tremujorin e dytë të 2018-ës, ishte 12.4%. Element i rëndësishëm në këtë prirje rënëse të papunësisë është dhe ulja e numrit të "papunëve të dekurajuar".

Analiza e strukturës së hapjes së vendeve të reja të punës në vitet e fundit evidenton faktin se, punësimet kryesore janë në shërbime pa shumë standarde e cilësi të lartë, industrinë me fason, call center, etj. Kur flasim për kapitalin, apo sasinë e investimeve të nevojshme për një vend të ri pune, ne flasim për shifra minimale të tipit 2000 – 5000 euro për një vend pune, ndërkohë që punësimi eficient – që kërkon dhe burime njerëzore po kaq eficiente – luhet në shifrat 20,000 – 30,000 euro për një vend pune, i cili natyrisht dhe pagat i ka më të larta.

Duke ju referuar Bankës Botërore, evidentohet fakti se në Shqipëri "produktiviteti ndikon pak në rritjen ekonomike: produktiviteti total i faktorëve, puna dhe kapitali human, apo stoku

i kapitalit për njësi pune, ka ardhur duke u ulur". Aktualisht, rreth 85% e punëkërkuessve në Shqipëri janë vetëm me arsim 9 vjeçar, apo të mesëm të përgjithshëm, çka dëshmon për një korrelacion të ngushtë ndërmjet mungesës së kualifikimit profesional dhe punësimit, ndërkohë që vetëm 10% e tyre kanë diplomën e shkollës së mesme profesionale, dhe 5% diplomën e shkollës së lartë. Në Shqipëri, niveli produktivitetit të punës rezulton më i ulët se në çdo vend tjetër të Europës Qendrore e Lindore. Sipas Bankës Botërore, produktiviteti i punës, i matur nëpërmjet raportit PBB/punëtor, rezultoi rreth 31,000 USD në Shqipëri në vitin 2016, ndërsa në SHBA 60,000 USD për punëtor; në Lituani, 57,000 USD, në Estoni dhe Rumani 48,000 USD, ndërkohë që kjo shifër mund të përkeqësohet edhe më shumë në vitet në vazhdim, si pasojë e trysnisë demografike, që ka të bëjë me plakjen e popullsisë dhe lëvizjet migratore, që vazhdojnë të jenë intensive.

Banka Botërore nënvizon se migrimi jashtë vendit është bërë një strategji e rëndësishme për punësimin, por kjo mund të ndikojë negativisht në rritjen e produktivitetit në Shqipëri, në afat të gjatë. Iqjet e mëdha jashtë vendit nënkuptojnë se një pjesë e fuqisë produktive të punës është larguar. Numri i emigrantëve shqiptarë u rrit më shumë se trefish gjatë dhjetëvjeçarëve të fundit: nga 0.2 milionë në vitin 1990 në 1.05 milionë në vitin 2017, duke përfaqësuar pothuajse 40% të popullsisë rezidente (Statistikat e OKB-së 2018). Shqipëria përjetoi ikje të konsiderueshme të punonjësve të kualifikuar (rreth 40% e fuqisë punëtore e arsimuar ka emigruar në vendet e OECD). Në treguesin e produktivitetit

të dukshëm të punës, të matur përmes Vlerës Bruto të Shtuar/për punonjës, Shqipëria renditet e fundit në rajon, duke e pasur këtë tregues në shifrën rreth 10,000 USD (2015), nga gati 15,000 USD që është mesatarja e gjithë Ballkanit Perëndimor. Produktivitetin më të lartë e ka Kosova, me gati 18,000 USD, e ndjekur nga Mali i Zi, Bosnja, Serbia, Maqedonia dhe vetëm në fund vjen Shqipëria.

Një sfidë për Shqipërinë dhe gjithë rajonin e Ballkanit perëndimor, mbetet fakti se produktiviteti mesatar i punës është më pak se gjysma e niveleve të 7 vendeve të tjera të vogla në tranzicion, që janë tashmë në BE (Bullgaria, Kroacia, Estonia, Letonia, Lituania, Sllovakia dhe Sllovenia), të cilat këtë tregues e kanë në vlerën mbi 30,000 USD. Ndërkohë, në vendet e BE-së shifrat e prodhimit për punonjës janë mjaft më të larta, duke arritur në mbi 100,000 USD për sektorë të veçantë (energji, gazi, teknologjia e informacionit) dhe me një mesatare të BE-së prej rreth 70,000 USD.

Më pozitive duket lidhje e punësimit me nivelin e varfërisë. Studimet dëshmojnë për një korrelacion pozitiv ndërmjet rritjes ekonomike dhe uljes së varfërisë, pra një rritje me prirje gjithëpërfshirëse. P.sh.: në

periudhën 2002 – 2008, në të cilën rritja ekonomike shkoi nga 4.2% në 7.5%, varfëria ra nga 25.4% në 12.5%, ndërkohë që rënia e rritjes ekonomike në 1.3% në 2012 ndikoi në shtimin relativ të varfërisë. Prirja e re rritëse e PBB-së e periudhës 2013 – 2018 ka ndikuar pozitivisht në reduktimin e varfërisë, por vazhdon ende të jetë problematike në gjerësinë dhe shtrirjen e saj në grupe të ndryshme sociale dhe shpërndarjen territoriale. Zgjerimi i veprimtarisë ekonomike ka sjellë një përdorim më të plotë të kapaciteteve prodhuese. Sipas vërtetimit të veprimtarisë së biznesit, shkalla e shfrytëzimit të kapaciteteve është luhatur rreth nivelit mesatar prej 72%, duke ardhur në rritje kundrejt nivelit mesatar të vitit 2017.

Tregu i punës vazhdon të luajë rol të kufizuar në reduktimin e varfërisë, pasi në të ardhurat e përgjithshme familjare vetëm 50% e tyre vijnë prej pagave nga puna. Tregu i punës vazhdon të mos ketë fleksibilitetin dhe aftësinë absorbuese optimale, duke pasqyruar defektet strukturore të ekonomisë shqiptare. Evidentohet pak kërkesë dhe vende të reja pune cilësore, që kërkojnë nivele të larta kualifikimi e shkollimi, ndërkohë që reklamohen me mijëra vende të lira pune të kategorisë “zanatcinj”, që kërkojnë thjesht

“formim modest profesional”. Një tjetër problem për kushtet e Shqipërisë mbetet dhe shkalla e lartë e “papunësisë vullnetare”, e cila më së shumti është pasojë e pagave shumë të ulëta që ofrojnë biznese, apo sektorë të ndryshëm të ekonomisë, duke dekurajuar angazhimin e të papunëve në këto vende pune.

Shqipëria rezulton vendi me shkallën më të lartë të varfërisë në Ballkanin Perëndimor. Sipas Bankës Botërore (2016), gati gjysma e popullsisë në Shqipëri jeton në kushtet e varfërisë së moderuar. Statistikisht, 45.5% e shqiptarëve jetojnë me më pak se 5 USD në ditë, ndërkohë që vendet e tjera të rajonit, si: Mali i Zi, Maqedonia dhe Serbia janë në nivele më të ulëta të varfërisë. Megjithatë, shkalla e varfërisë ka shfaqur një prirje të lehtë rënëse gjatë viteve të fundit, duke zbritur me 1.7% në tre vitet e fundit, nga niveli prej 47.2% ku qëndronte në vitin 2013. Rënia është edhe më e fortë, nëse krahasimi bëhet me 2009, vit kur kjo shifër evidentohej në nivelin 60% të familjeve shqiptare me të ardhura vetëm 5 dollarë për frymë në ditë, si pasojë e dy goditjeve të forta që morën buxhetet e familjarëve nga kriza e çmimeve të larta në vitin 2008 dhe më pas kriza globale.



Depozita e Verës

Dyfish është më mirë

 **UNIONBANK**
Banka që dua

Depozito për 1 vit dhe fito
interes sa për 2 vite!

...ose merr depozitën 35 mujore dhe përfito edhe më shumë interes.
Ofertë e vlefshme për depozita në Lek dhe Euro.

OBJEKTIVAT PËR ZHVILLIM TË QËNDRUESHËM



OBJEKTIVI 3

Banka mbështet qendrat shëndetësore të qytetit të Durrësit, ku bashkë me stafin mjekësor dhe 18 studentë të infermierisë së Universitetit të Durrësit ishin të pranishëm gjatë gjithë sezonit veror për të asistuar me ndihmën e parë dhe këshilla, pushuesit e qytetit të Durrësit. Rreth 26 qendra shëndetësore ishin aktive, në zonat turistike me shërbim 24 orë.

Objektivi 9

Në 18 shtator u zhvillua Festivali treditror i Inovacionit, organizuar nga Dhoma e Tregtisë & Industrisë, Tiranë, në bashkëpunim me Bashkinë e Tiranës, me mbështetjen e ABI Bank. Eventi përkoi me Samitin Botëror të Festivalit në Toronto, Kanada, i projektuar si "Festivali i së Ardhmes në Botë", organizuar nga Trend Hunter.

Objektivi 10

Në 23 gusht, në Ditën Europiane të Përkujtimit të Viktimave të Sistemeve Totalitare, u organizua në Pallatin e Kulturës, Tepelenë: "Sikur Memo", një veprimtari memoriale në mjediset e ish-Kampit famëkeq të Internimit në Tepelenë. Banka ishte partnere e kësaj nisme, duke mbështetur jo vetëm financiarisht, por dhe duke i dhënë zë një historie nëpërmjet një përfaqësuesi të ABI Bank.

Objektivi 11

Banka ka mbështetur:

- Turin e koncerteve: "Tinguj Kinemaje", i cili ka qenë i pranishëm edhe në qytetin e Pogradecit dhe të Vlorës.

- Edicionin e 9-të të "Shkodra Jazz Festival" organizuar në qytetin e Shkodrës. Gjatë javës u organizua për herë të 2-të dhe Rock Academy

me masterclass-e nga artistë, për të rinjtë e talentuar të qytetit.

- Festivalin: "Muzika Ndërkombëtare në Korçë", në plot 5 ditë veprimtari gjithëpërfshirëse në promovim të artit dhe kulturës. Plot 5 netë arti, 5 netë inspiruese e të ngrohta korçare sollën në Korçë muzikantët me famë ndërkombëtare.

Objektivi 17

Për të tretin vit radhazi, Banka ishte partneri kryesor i Dhomës Amerikane të Tregtisë, Tiranë, në organizimin e ceremonisë festive me rastin e festës së Pavarësisë së SHBA-ve. Festimeve iu bashkua edhe stafi i ABI Bank. Banka Amerikane e Investimeve është Platinum Sponsor i Dhomës Amerikane të Tregtisë për të 4-tin vit radhazi.

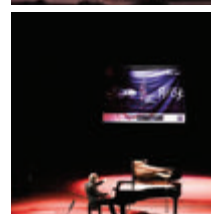
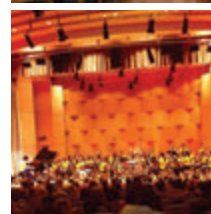
ART, SPORT, KULTURE

"Verë dhe Portokalle", spektakli shëtitës më i madh i humorit nga trupa e "Portokallisë" së Top Channel, përfundoi me qytetin e Tiranës turin e tij në shumë qytete të Shqipërisë, mbështetur nga ABI Bank.

Projekti më i ri mbështetur nga ABI Bank, Jonida Podcast, një bibliotekë intervistash, ku do të dëgjohen rrëfime, biseda, intervista ekskluzive dhe interesante.

Ne datë 23 korrik salla e Katedrales Ortodokse mirëpriti koncertin veror të Orkestrës dhe Korit të të Rinjve të Tiranës. Banka Amerikane e Investimeve përkrahu këtë veprimtari, që promovon talentet e reja.

Banka mbështeti mbrëmjen poetike me "Nderin e Kombit" Mirush Kabashi, në interpretimin e Koncertit Recital Poetik "Pogradec o Enkelana", pjesë e veprimtarive me rastin e çeljes së sezonit turistik në qytetin e Pogradecit.





OBJEKTIVI 9

Banka Kombëtare Tregtare vijon të mbështesë institucione të ndryshme, për të promovuar politika të orientuara drejt zhvillimit që mbështesin punë të denjë dhe zhvillimin e kushteve të mira, të besueshme dhe të qëndrueshme të punës. Kështu, dhurimet e pajisjeve multifunksionale Print/Scan/Copy për Inspektoriatin Shtetëror të Mjedisit, Pyjeve, Ujërave dhe Turizmit – Rajoni Kukës dhe Agjencia e Legalizimit Urbanizimit dhe Integritit të Zonave / Ndërtimeve Informale, ishin pjesë e kësaj nisme për të përmirësuar cilësinë e shërbimit, që i është dhënë komunitetit tonë.



OBJEKTIVI 4

Në kuadër të edukimit financiar dhe përkujdesjes ndaj fëmijëve, Credins Bank, gjatë muajit shtator, zgjodhi të jetë pranë fëmijëve, të cilët nisin vitin e ri shkollor. Nën moton: "Unë di të Kursej", banka ka ideuar një udhëzues për prindërit dhe fëmijët e cilit 9-vjeçar. Në formën e një udhëtimi, nga klasa e parë deri në të nëntën, Credins Bank inkurajon dhe këshillon nxënësit drejt kulturës së kursimit dhe ndërgjegjësimit financiar.

Credins mbështeti ekipin e të rinjve që përfaqësoi Shqipërinë në Olimpiadën Robotikës në Meksikë.

Banka mbështeti Tirana Business University në nismën: "Sipërmarrësit e së Nesërme" dhe "Juristët e së Nesërme", një traditë e TBU-së në nxitje të ideve të reja, të cilat kontribuojnë në zhvillim të vendit.

OBJEKTIVI 9

Banka mbështeti Spitalin Universitar të Traumës, Spitalin Rajonal Shkodër, Qendrën Shëndetësore të Specialiteteve Nr.1 dhe Qendrën Shëndetësore Nr.4, duke restauruar dhe dhuruar pajisje për përmirësimin e kushteve dhe mjediseve të brendshme të këtyre institucioneve. Banka dhuroi pajisje zyre në përmirësimin e kushteve fizike të institucioneve: Drejtorinë e Përgjithshme të Shërbimeve të Transportit Rrugor, Zyrën Arsimore Kamëz, Zyrën e Regjistrimit të Pasurive të Paluajtshme Mallakastër dhe Njësia Administrative Nr.2, Tiranë.

Credins ka nisur të përdori makinat elektrike në kryeqytet, duke bërë edhe një hap më pranë inovacionit dhe digjitalizimit, falë sistemeve inteligjente me të cilat ato operojnë, por mbi të gjitha, duke ulur ndikimin negativ mbi mjedisin.

OBJEKTIVI 11

Credins bank mbështeti Shoqatën "Eja Në Teatër", duke mbuluar shpenzimet e venies në skenë të shfaqes: "Komedia që Shkon për Dreq", duke mbështetur kështu artin dhe artistët në Shqipëri.

OBJEKTIVI 17

Si një institucion partner me bizneset dhe institucionet lokale, Credins Bank, gjatë muajit korrik, sponsorizoi veprimtarinë për stafin e Burgut të Drenovës.

KULTURË, ART DHE SPORT

Credins Bank është një aktor i rëndësishëm në ndërtimin e një komuniteti aktiv dhe qyteteve me zhvillim të qëndrueshëm, duke investuar në veprimtari kulturore, sportive dhe promovuese të artit në të gjithë vendin. Credins Bank sponsorizoi Federatën Shqiptare të Bilardistëve, në organizimin e Kampionatit të Bilardos 2018.





OBJEKTIVI 2

Intesa Sanpaolo Bank Albania nënshkroi në 2 korrik: "Marrëveshjen e Bashkëpunimit" me Ministrinë e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural, e cila do t'ju vijë në ndihmë në dhënien e huas fermerëve dhe agropërpunuesve. Agroturizmi ka gjithashtu një mbështetje shumë të madhe këtë vit, ku banka ofron financime të veçanta që mbulojnë investimet në objekte agroturizmi, investime në makineri që nxisin prodhimin e produkteve Bio, hapjen dhe rindërtimin e restoranteve që shërbejnë si pika agroturizmi, financimin e nevojave të përkohshme me likuiditet dhe kapital pune.

OBJEKTIVI 8

Intesa Sanpaolo Bank Albania mundësoi pjesëmarrjen e dy skuadrave sportive të punonjësve, atë të volejbollit për femrat dhe futbollit për meshkujt, në veprimtarinë sportive më të madhe ndërkombëtare të Grupit Intesa Sanpaolo. Edicioni sportiv i 2018-ës u zhvillua në Lubjanë, Slloveni, ku shumë skuadra punonjësish të bankave të ndryshme të grupit luajtën me njëra - tjetrën, duke kaluar kohë së bashku, por edhe duke garuar me njëra - tjetrën.



OBJEKTIVI 2

Në kuadër të programit IPARD II, Banka ProCredit nënshkroi: "Marrëveshjen e Bashkëpunimit" me Ministrinë e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural. Nëpërmjet saj Banka ProCredit dhe Ministria ranë dakord të bashkëpunojnë në kuadër të këtij projekti, të financuar nga BE dhe Qeveria Shqiptare,

si dhe Skemave Kombëtare të Mbështetjes në Bujqësi. Për Qeverinë programi IPARD II është sfida më e madhe që i parashtrohet bujqësisë shqiptare dhe vështirësia qëndron në përthithjen e fondeve të këtij programi, gjë që kërkon kapacitete njerëzore dhe mjete financimi.

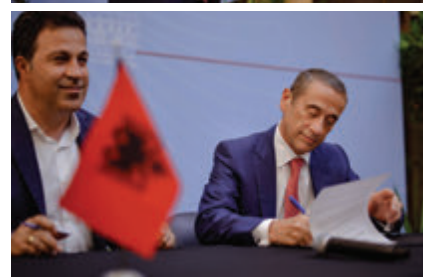
OBJEKTIVI 13

ProCredit Bank përfundoi instalimin e impiantit për prodhimin e energjisë elektrike nëpërmjet paneleve fotovoltaike, në godinën e Zyrave Qendrore. Për këtë qëllim u organizua edhe një ceremoni inaugurimi, ku ishin të ftuar partnerë dhe klientë, si dhe Bashkia Tiranë. Energjia e prodhuar nga sistemi fotovoltaike përllogaritet të jetë rreth 25.500 kWh/vit dhe të sjellë reduktim të CO2 me rreth 15.4 ton/vit dhe, sipas metodologjisë së zhvilluar nga Agjencia Amerikane e Mbrojtjes së Mjedisit, është ekuivalente me 395 pemë të mbjellura në vit në zonat urbane. E gjithë energjia e prodhuar do të përdoret për plotësimin e nevojave të vet godinës së Zyrave Qendrore, që është në pronësi të Bankës ProCredit.

Për të reduktuar emetimin e dioksidit të karbonit në natyrë, banka investoi në 3 makina elektrike për lëvizjen e stafit. Këto makina çojnë në 5 numrin e makinave "Green", të cilat punojnë me burime alternative energjie.

OBJEKTIVI 3

Banka ProCredit mbështeti Bashkinë Tiranë në mundësimin e rivitalizimit të 6 "bisedkave" me gjelbërim. Këto janë mjediset të dedikuara përgjatë Parkut të Liqenit Artificial Tiranë dhe janë në funksion të qytetarëve të çdo grupmoshe të cilët vizitojnë këtë park. Në këtë mënyrë, Banka



ProCredit kontribuon si në rritjen e sipërfaqeve të gjelbra, ashtu edhe në rritjen e mundësive për më tepër rekreacion të qytatarëve që frekuentojnë këtë park.

OBJEKTIVI 9

Në datat 18-20 shtator banka iu bashkua Festivalit të Inovacionit, me risitë inovatore në fushën e teknologjisë si: platforma DirectBanking, Zona 24/7 dhe tjera me thelb ofrimin e një eksperience bankare unike.



OBJEKTIVI 3

Raiffeisen Invest mbështeti edhe një herë sektorin e shëndetësisë, me projektin: “Financimi i pjesëshëm i rikonstruksionit të repartit të Kardiologjisë së Spitalit Fier”.

OBJEKTIVI 11

Nga data 2 – 7 korrik 2018, shoqata Art-Im-Pulse, me mbështetjen e Raiffesien Invest, organizoi në kinemanë e Pogradecit edicionin e VIII-të të Festivalit Ballkanik të Filmit dhe Kulinarisë (B3F), e vetmja veprimtari kulturore ndërballkanik në Shqipëri. Këtu morën pjesë me krijimet e tyre qindra artistë nga të gjitha vendet e Ballkanit. Gjatë këtij edicioni u projektuan 75 filma të gjnive: metrazh i gjatë, i shkurtër, filma eksperimentalë, filma të animuar. Gati një e katërta e filmave ishin krijime të rinjsh nga shkollat e filmit në Rumani, Serbi, Shqipëri, Maqedoni, etj.

Për të pestin vit rradhazi, nën ritmet e muzikës folklorike dhe gjurmëve të hershme të historisë, Raiffesien INVEST mundësoi:

“Festivali MultiKulturor Berat”, në mesin e muajit korrik.

Festivali ndërkombëtar i teatrit “Butrintit 2000” është parë si simbol i ballafaqimit të kulturave dhe i lirisë të krijimit artistik. Ai është arenë e dramaturgjisë së mjeshtrove të mëdhenj, të cilët vijnë dhe aktualizohen prej mbartësve të një realiteti bashkëkohor. Në edicionet e tij kanë marrë pjesë trupa teatrore nga: Italia, Franca, SHBA, Anglia, Greqia, Rusia, Kosova, Zvicra, Republika Çeke, Maqedonia, Kroacia, Serbia, Rumania, Spanja, Bullgaria, Ukraina, Holanda, Qipro, Hungaria, Suedia, Polonia e Shqipëria. Festivali Ndërkombëtar i Teatrit “Butrinti 2000” është cilësuar si simbol i ballafaqimit të kulturave dhe i lirisë të krijimit artistik.



ART, SPORT, KULTURË

Union Bank dhe Federata Shqiptare e Futbollit (FSHF) rinovuan marrëveshjen e sponsorizimit për Kombëtaren Shqiptare të Futbollit. Marrveshja e firmosur mbulon periudhën 2018-2020 dhe është një vazhdim në nivel të ri i traditës shumëvjeçare të mbështetjes së bankës për Kombëtaren Shqiptare të Futbollit. Gjatë këtij partneriteti të gjatë, i cili ka filluar në vitin 2010, Union Bank ka qenë pranë skuadrës “Kuq e Zi” në çdo event, fitore dhe sfidë. Rinovimi i marrëveshjes tregon edhe një herë përkushtimin e bankës ndaj sportit dhe futbollit në veçanti, duke mbetur gjithmonë një partner besnik i ekipit të zezërës së çdo shqiptari. Do të vijojmë së bashku edhe dy vite të tjera, duke e mbështetur ekipin tonë, me përkushtim, pasion dhe krenari.



AAB AKTIVITETE

Trajtimi i çështjeve teknike

Gjatë muajve gusht-shtator, Sekretariati i AAB-së koordinoi shumë projekte, që përfshinin ato me Ministrinë e Financave dhe Ekonomisë, Bankën e Shqipërisë, Drejtorinë e Përgjithshme të Pastrimit të Parave, Drejtorinë e Përgjithshme të Tatimeve, etj. Kështu, u organizuan disa takime me fokus në procesin e rishikimit të bazës rregullatore, me qëllim marrjen parasysh të propozimeve të bankave anëtare, për ndryshimet e nevojshme. Konkretisht, mund të përmenden nismat për:

- Ligjin mbi procedurat tatimore dhe aktet nënligjore të nxjerra në zbatim të tij;
- Parandalimin e pastrimit të parave dhe financimit të terrorizmit;
- Shkëmbimin automatik të informacionit
- Ligji "Për shërbimin e pagesave";
- Propozimet në lidhje me paketën fiskale 2019;
- Efektet fiskale të zbatimit të IFRS 9;
- Amendimi i Udhëzimit: "Për kapitalin rregullator të bankës";
- Raportin e mjaftueshmërisë së kapitalit;
- Raportin e Mbulimit të Likuiditetit;
- Menaxhimi i rrezikut të kredisë nga bankat dhe degët e bankave të huaja.

Përveç sa më lart, AAB dhe bankat anëtare u përfshinë në një proces konsultimi për Modelin Tirana (Tirana Approach) dhe veçanërisht për trajtimin jashtëgjyqësor të huamarrësve në vështirësi financiare nga bankat, një projekt i ri ky për huamarrësit e mëdhenj me probleme, të cilët kanë ekspozime në disa banka të sistemit.

Pritje lamtumire

AAB organizoi më 3 korrik 2018 një pritje lamtumire për nder të z. Ioannis Agathos, me rastin e përfundimit të detyrës së tij si Drejtor i Përgjithshëm i NBG Bank - Shqipëri. Në këtë pritje ishin të pranishëm anëtarë të Asamblesë së Përgjithshme të AAB-së, përfaqësues të Bankës së Shqipërisë dhe të Agjencisë së Sigurimit të Depozitave.

TRAJNIME

AAB organizon trajnime Shtator 2018

Në 18 - 19 shtator, AAB bashkëpunoi me PWC në organizimin e trajnimit me temë: **"Menaxhimi i Mashtrimeve"**, që u ndoq nga 15 pjesëmarrës nga bankat anëtare. Tema kryesore lidhej me llojet kryesore të mashtrimit, mitet e zakonshme që lidhen me mashtrimet, kush i kryen mashtrimet dhe çfarë i nxit mashtrimet, profili i mashtruesit, pasojat e mashtrimit - humbjet financiare, pasojat ligjore dhe dëmi reputacional.

Në bashkëpunim me AIIA, organizoi në 24 - 25 shtator një kurs trajnimi mbi menaxhimin e bazuar në rrezik, me titull: **"COSO - në kuadrin e ERM-së - Procesi i Vlerësimit të Rrezikut"**. Ky trajnim përfshinte trajtimin e rolit të Auditimit të Brendshëm, kornizat e rrezikut dhe kontrollit, menaxhimin e rrezikut, teknikat e vlerësimit të rrezikut dhe angazhimin e auditimit të bazuar në rrezik.

Në bashkëpunim me Shoqatën Bankare për Europën Qendrore dhe Lindore (BACEE) u organizua më 26 shtator një takim - diskutimi rreth **PSD 2**. Aktiviteti u mundësua prej Online Business Technologies. Në këtë takim u diskutuan çështje të tilla, si: të rehat më të fundit lidhur me nismat për API-të në Europë, standardi i API-së, si zgjedhja më e mirë për bankat dhe mundësitë dhe shërbimet e biznesit që mund të ndërtohen mbi bazën e API-ve sipas PSD2, të hapura nën RTS SCA.

