



ALBANIAN ASSOCIATION OF BANKS
SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE

Bankieri

Botim Nr. 33
Tetor 2019



ISSN 2225-2959



9 772225 295004

INTELIGJENCA ARTIFICIALE



ANËTARËT E AAB-së



PËRMBAJTJA

Bankieri

Nr. 33, Tetor 2019

Botim i Shoqatës Shqiptare të Bankave



REDAKSIA:

Elvin Meka

Kryeredaktor

Eftali Peçi

Koordinatorë Produksioni

Junida Tafaj (Katroshti)

Bashkëpunëtore

Dorina Zarka

Fotografe**Design & Layout:** FCB AfirmaShtypi 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
www.aab.al

Editorial

Inteligjenca Artificiale - bashkekzistenca midis "mençurisë" dhe "inteligjencës"
Prof. Asoc. Dr. Elvin MEKA

5

Tema e Ditës

Ngritja e Inteligjencës Artificiale - teknologjia e zgjuar kërkon një politikë inteligjente
Sébastien de BROUWER

6

Inteligjenca artificiale - rreziku i kapitalit human
Entela ZIGORI

8

Roboti folës i parë në sistemin bankar shqiptar - RONA
Erion SERTI

10

Inteligjenca Artificiale - elektriciteti që do çojë bankat drejt së ardhmes
Taulant PIERO
Strands' AI Team

13

Intervista

UNION BANK - Ruajtja e nivelit të rritjes me dy shifra - ambicia jonë parësore
Gazmend KADRIU

15

Sistemi Bankar

Për një ekonomi me më pak parë fizike dhe në luftë me informalitetin dhe evazionin
Spiro BRUMBULLI

17

Rregullorja për trajtimin jashtëgjyqësor nga bankat të kredimarrësve në vështirësi
financiare - një përpjekje për zvogëlimin e rrezikut dhe stimulimin e kredidhënies
Brisilda BALA

19

Forumi i Ekspertëve

Shoqata e Bankave Maqedonase - aktualiteti, veprimtaria dhe sfidat e saj
Maja STEVKOVA-SHTERIEVA PhD

21

Besimi dhe perceptimi i konsumatorëve për bankat dhe sektorin bankar në kontekstin e
zhvillimeve të reja teknologjike
IDRA RESEARCH & CONSULTING

24

Tarifimi i MTPL së brendshme: Faktorët e rrezikut që mund të zbatohen në tregun e
sigurimeve në Shqipëri
Aranit MUJA

26

Objektivat për Zhvillim të Qëndrueshëm

29

AAB: Aktivitete

36

AAB: Trajnime

41

AAB Publikime

42

BORDI EDITORIAL:

Silvio PEDRAZZI

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

Andi BALLTA

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

Hysen ÇELA

Kryetar i Institutit të
Ekspertëve Kontabël të
Autorizuar

Maltin KORKUTI

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

Ervin KOÇI

Drejtor Ekzekutiv i
Autoritetit të Mbikqyrjes
Financiare

Spiro BRUMBULLI

Sekretar i Përgjithshëm,
Shoqata Shqiptare e
Bankave

Adrian CIVICI

Dekan Fakulteti i
Ekonomisë, Universiteti
Mesdhetar i Shqipërisë

Dritan MUSTAFA

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

Kreditë Konsumatore Alpha

**ME 0%
KOMISION
DISBURSIMI
MUND TË KESH
MË SHUMË!**

0% komision disbursimi!
Deri në 2,000,000 lekë pa kolateral
Deri në 500,000 lekë pa garantor

*Oferta është e vlefshme deri më 31 tetor, 2019 për kreditë konsumatore të pasiguruara.



ALPHA BANK

www.alphabank.al
+355 42 278 500

Inteligjenca Artificiale

Bashkëzistenca midis "mençurisë" dhe "inteligjencës"

Padyshim që, makinat do të bëhen gjithnjë e më INTELIGJENTE, por njerëzit kanë qenë gjithmonë të MENÇUR! Pra, realiteti më i mirë i së ardhmes duhet të jetë sinergjia dhe bashkëjetesa midis "mençurisë" dhe "inteligjencës", ose një shërbim bankar "Mençurinteligjent"!



Prof. Asoc. Dr. Elvin MEKA¹

Kryeredaktor

Në letrën e tij të përvitshme drejtuar aksionarëve, në vitin 2015, Z. Jamie Dimon, President dhe Drejtor Ekzekutiv i JPMorgan Chase, banka më e madhe amerikane, ndër të tjera pohoi: "Kur shkoj në Silicon Valley ... të gjithë atje duan të hanë drekën tonë. Çdonjëri prej tyre do përpiqet ta provojë atë!". Sigurisht që ai ishte tejet i shqetësuar nga rritja e FinTechs-ave dhe ai kishte plotësisht të drejtë. Teknologjia po bëhej shumë shpërthyesë dhe kërcënuese. Por ky dukej se ishte vetëm prologu i sfidave për industrinë bankare. Ndërkohë që Revolucioni i Katërt Industrial tani është në xhiro të plota, fushëbeteja është zhvendosur kryesisht brenda industrisë.

Fjala e ditës, për çdo ditë, tani është Inteligjenca Artificiale (IA). Në të vërtetë, Inteligjenca Artificiale paraqet një sfidë të madhe për

çdo lloj biznesi, veçanërisht në industrinë e shërbimeve, ku operon dhe sektori bankar, por jo vetëm. IA-ja është një pikë diskutimi dhe çështje e kudondodhur, kudo ku njerëzit punojnë, ose aty ku ekziston ndërveprimi njerëzor. Argumenti kryesor për jetësimin dhe përdorimin e Inteligjencës Artificiale është efikasiteti i saj dramatik lidhur me kostot operacionale. Bankat do të mund të sigurojnë ulje të konsiderueshme kostosh nga aplikacionet e AI-së në *Front - dhe Middle - Office*. Sipas Accenture: "Bankat mund të sigurojnë ulje të mundshme kostosh midis 20 dhe 25 për qind, në operacionet e TI-së, përfshirë këtu kostot e infrastrukturës, mirëmbajtjes dhe zhvillimit". Studime të tjera thonë se uljet e mundshme të kostos për bankat, nga aplikacionet e IA-së, vlerësohen të arrijnë deri në 447 miliardë dollarë, deri në vitin 2023. Fatkeqësisht, uljet e rëndësishme të kostove do të vijnë nga shkurtimi thelbësor i numrit të stafit të bankave. Inteligjenca Artificiale do të bëjë që stafi i bankave të mos kryejë më detyra rutinë, mekanike dhe të drejtuar nga proceset, ndërkohë që kjo do të diktojë një ri-formatim të profesionit të bankierit, i cili do të synohet të jetë më strategjik, më novator dhe i drejtuar nga analiza.

Po ku është Shqipëria lidhur me Inteligjencën Artificiale? Duket sikur tregu bankar shqiptar është larg zhvillimeve të tilla, por ky është thjesht një mirazh. IA po vjen dhe në të ardhmen e afërt do të bëhet një realitet i përditshëm,

megjithëse bankat këtu përballen me disa lloj sfidash, që nga besimi te to e deri te mbulimi me shërbim bankar. Robotët folës janë realitet dhe aplikacionet e tjera të IA-së do i ndjekin ata shpejt. Mijëvjeçarasi dhe Gjenerata Z po vijojnë të aksesojnë vazhdimisht industrinë bankare, si klientë dhe si punonjës, e padyshim ata do shtyjnë industrinë bankare në Shqipëri drejt nivelit tjetër, aty ku industria do të takojë Inteligjencën Artificiale.

Në përfundim, duhet të jetë e qartë që, përtej kostove njerëzore brenda industrisë bankare dhe qasjes revolucionare të biznesit, që bankat do jenë të detyruara të zbatojnë në të ardhmen e afërt e në vazhdim, Inteligjenca Artificiale nuk do të mund të zëvendësojë kurrë punonjësit e bankës, në kuptimin e gjerë të fjalës "zëvendësim". Padyshim që, makinat do të bëhen gjithnjë e më INTELIGJENTE, por njerëzit kanë qenë gjithmonë të MENÇUR! Pra, realiteti më i mirë i së ardhmes duhet të jetë sinergjia dhe bashkëjetesa midis "mençurisë" dhe "inteligjencës", ose një shërbim bankar "Mençurinteligjent"!

¹Dekan i Fakultetit të Ekonomisë, Biznesit dhe Zhvillimit, Universiteti European i Tiranës, UET

Ngritja e Inteligjencës Artificiale

Teknologjia e zgjuar kërkon një politikë inteligjente

Evropa duhet të vijojë ta përdorë me efikasitet buxhetin e BE-së, për të siguruar krijimin e infrastrukturës së duhur kompjuterike dhe të komunikimit, si dhe në mënyrë që të inkurajojë zhvillimin e programeve që nxisin aftësitë dhe njohuritë që u nevojiten shkencëtarëve, inxhinierëve, matematikanëve, etj., për të siguruar sistemin e duhur për ri-aftësim.



Sébastien de BROUWER

Drejtor i Përgjithshëm i Politikave
FEDERATA BANKARE EVROPIANE,
EBF-FBE

Çdo herë që një teknologji premtuese shfaqet në horizont, bankat gjenden në radhën e parë për të shfrytëzuar inovacionin në favor të klientëve të tyre dhe të shoqërisë. Inteligjenca artificiale (IA) përfaqëson një nivel sipëror të automatizimit dhe po i mban të angazhuara qeveritë dhe bizneset e "uritura" për teknologji, me potencialin e saj shpërthyes. Historikisht, automatizimi nuk është një koncept i ri dhe shumë industri kanë adoptuar me kohë procese të automatizuara dhe rrjedha organizative pune efikase, përgjatë dhjetëvjeçarëve të fundit. Po çfarë e bën të veçantë inteligjencën artificiale këtë radhë?

"Inteligjenca artificiale përkufi-

zohet kryesisht si aftësia e një makine për të kryer funksione njohëse që lidhen me mendjet njerëzore, të tilla si: perceptimi, arsyetimi, të mësuarit, bashkëveprimi me mjedisin, zgjidhja e problemeve madje dhe të qenit krijues."

Sidoqoftë, Inteligjenca Artificiale (IA) është në të vërtetë një kombinim i teknologjive kompjuterike të përparuara, në faza të ndryshme zhvillimi. Disa nga këto teknologji kanë qenë të pranishme në shoqëri për dhjetëvjeçarë të tërë, ndërsa të tjerat janë relativisht të reja. Me daljen në skenë të "Big Data" (të dhënave masive), po evoluojnë me shpejtësi teknologjitë që zakonisht përfshihen në të ashtuquajturën "IA". Sidoqoftë, IA është një zhvillim teknologjik relativ, ndonjëherë i bazuar në teknologjitë e vjetra, i cili tani është bërë i mundur tashmë nga qasja në sasi të mëdha të të dhënave dhe kapaciteteve të reja në përpunimin e këtyre të dhënave masive.

Industria financiare, me bankat në pararojë, po shfrytëzon aftësitë e IA-së për të përmirësuar produktet dhe procedurat e saj komplekse, për të cilat kjo industri është e mirënjohur. Për ta përmbledhur me një fjali: bankat e vlerësojnë potencialin e IA-së për të përmirësuar përvojën e klientit, për të demokratizuar shërbimet financiare, për të përmirësuar sigurinë në internet dhe mbrojtjen e konsumatorit, ndërkohë që përmirësojnë menaxhimin e rreziqeve. Një rast

i veçantë dhe premtues biznesi gjendet në përmirësimin e aftësive lidhur me parandalimin e pastrimit të parave, nëpërmjet zbulimit të zgjuar të anomalive përkatëse. Falë kësaj, studiuesit vlerësojnë se bankat në të gjithë botën do të investojnë rreth 300 miliardë euro, deri në vitin 2030.

Në një analizë të fundit, EBF ka nxjerrë në pah mundësitë për sektorin bankar, të ndara në tre kategori:

- **Rritja e ndërveprimit dhe përvojës së klientit:** robotët folës (chatbots), bankingu zanor, këshillat robotike, përmirësimi i shërbimit ndaj klientit, autentifikimi biometrik, segmentimi i klientëve dhe ofertat sipas kategorive të klientëve.
- **Rritja e efikasitetit të proceseve bankare:** automatizimi / optimizimi i proceseve, raportimi, mirëmbajtja parashikuese në TI, menaxhimi i ankesave, klasifikimi i dokumenteve, nxjerrja e automatizuar e të dhënave, përpunimi i dokumenteve sipas KYC (Njih-Klientin-Tënd), pikëvlerësimi i huas.
- **Rritja e sigurisë dhe kontrollit të rrezikut:** kontrolli i shtuar i rrezikut, monitorimi i përputhshmërisë, zbulimi i çdo lloj anomalie, zbulimi dhe monitorimi i Parandalimit të Pastrimit të Parave, parashikimi i kapacitetit maksimal të sistemit, mbështetja e sigurimit të cilësisë së të dhënave, parandalimi

i mashtrimeve, monitorimi i transaksioneve të pagesave, parandalimi i rrezikut kibernetik.

Ne në EBF besojmë se Inteligjenca Artificiale paraqet mundësi të vërteta për të rritur mirëqenien dhe rritjen ekonomike, në një shoqëri digjitale që ndryshon shpejt. Por para se të kridhemi në premtimet e shndritshme të kësaj teknologjie, më lejoni të vë në dukje disa konsiderata për vizionarët e politikave. Shpresoj që këto mendime mund të formojnë një bazament diskutimi dhe të lehtësojë një kuptim më të thellë të zbatimit praktik të IA-së, ndërkohë që kuptojmë më mirë sfidat me të cilat përballen që bankat kur të zbatojnë zgjidhjet e IA-së.

Si Bashkimi Evropian, ashtu edhe organizmat globale, si: G7, G20 dhe OECD, e kanë vendosur IA-në në krye të agjendës së tyre. Përmes grupit të Ekspertëve të Nivelit të Lartë në Komisionin Evropian, ku marrin pjesë dhe bankat dhe Observatorit të Politikave të IA-së në OECD, rregullatorët ndërkombëtarë po drejtojnë anijet e tyre në drejtimin e duhur për krijimin e një kornize të politikave të zgjuara, të cilat i kërkon fort kjo teknologji kaq ndikuese.

Diskutimet e fundit rreth inteligjencës artificiale zhvillohen edhe në kontekstin etik. Një shqetësim i shprehur shpesh lidhur me zgjidhjet që jep IA-ja ka të bëjë me rezultatet negative të saj, për shembull marrja e vendimeve të njëanshme, mungesa e elementit shoqëror, që është tipike te njerëzit. Për rrjedhojë, profile të caktuara përdoruesish mund të përjashtohen nga shërbimet, ose të marrin një gjykim të paparashikuar. Gjithashtu, rritja së fundi e falsifikimeve me personazhet e famshëm i dhanë oksigjen diskutimit mbi ndikimin etik të përdorimit të IA-së. Në të vërtetë, frika nuk është krejtësisht pa baza. Imagjinoni një veturë të

konfiguruar gabim, që nuk njih formën e një peme. Në atë rast, algoritmi do të shkaktonte një aksident dramatik. Në një mjedis bankar, një vendim huaje, i drejtuar nga IA-ja, ose nga një robot folës (chatbot) i paqartë është gjithashtu shqetësues, por këto portretizojnë një tjetër nivel problemi. Diskutimi dhe reflektimi në vijim ndaj çështjes së etikës është pozitiv dhe me siguri do të vazhdojë, me thellimin e të kuptuarit të teknologjisë. Sigurisht, ajo që konsiderohet "etike" ndryshon midis individëve, shoqërive dhe juridiksioneve të ndryshme, si dhe mund të ndryshojë me kalimin e kohës. Këtu e rëndësishme është të pranohet se qëllimi i etikës është të ndihmojë për të caktuar se çfarë është e drejtë ose e gabuar, e cila realizohet më së miri përmes një serie parimesh abstrakte dhe të nivelit të lartë, të cilat do t'ia linin fleksibilitetin praktikës. Konsideratat etike do të kërkojnë ndërmarrjen e një prove të kujdesshme balancimi midis vlerave konkurruese dhe rezultateve të mundshme. Në të njëjtën kohë, është i rëndësishëm neutraliteti ndaj teknologjisë së re, ndërkohë që fokusi duhet zhvendosur drejt zbatimit dhe objektivave që qëndrojnë pas saj.

Nëse hyjmë në një dimension më ligjor, është e rëndësishme të theksohet se, si me shumë zhvillime teknologjike, duhet të zbatohet parimi i "shërbimeve, rreziqeve, rregullave dhe mbikëqyrjes së njëjtë". Bankat tashmë duhet të respektojnë një kuadër rregullator shumë të rreptë. Ndërkohë, shoqëri të tjera që ofrojnë shërbime të ngjashme, përfshirë këtu shoqëri të njohura gjigante të teknologjisë, nuk e bëjnë këtë, ende.

Përpara se IA-ja të ushqejë me karburant motorin e shërbimeve financiare, do të ishte e dobishme të kryhet një kontroll i plotë i kuadrit

rregullator aktual. Rregullat mund të përshtaten, aty ku duhet, si dhe mund të hiqen pengesat për ekzekutimin e strategjive digjitale nga industria evropiane. Gjithashtu, jemi në kohën e duhur për të shfrytëzuar mundësinë e përafritit të qasjeve rregullatore kombëtare dhe për të shmangur kërkesat që mbivendosen, apo që bien ndesh mes tyre. Meqenëse IA-ja nuk kufizohet vetëm në përdorimin në financa, politika e ardhshme duhet gjithashtu të koordinohet, përgjatë gjithë sektorëve. Logjikisht, kjo do të thotë se është i nevojshëm një dialog i ngushtë midis organeve vendimmarrëse kombëtare dhe ndërkombëtare dhe partnerëve të sektorit privat. Nxitja e inteligjencës artificiale në nivel evropian fillon me shpërndarjen e burimeve për kërkime dhe zhvillim, si për subjektet privatë, ashtu dhe ato publike. Nën dritën e një tregu që zhvillohet globalisht, investimet në nivel evropian janë veçanërisht shumë të mirëpritura. Me gjithë vëllimet e mëdha të financimit që po sigurohen në SHBA dhe Kinë, jam i bindur se produktet evropiane të IA-së janë shumë afër të qenit një realitet. Kjo, sidomos kur merren parasysh aftësitë e punonjësve të rinj të aftë dhe akademikët e përkushtuar, që gjenden në shumë kënde të kontinentit.

Sidoqoftë, Evropa duhet të vijojë ta përdorë me efikasitet buxhetin e BE-së, për të siguruar krijimin e infrastrukturës së duhur kompjuterike dhe të komunikimit, si dhe në mënyrë që të inkurajojë zhvillimin e programeve që nxisin aftësitë dhe njohuritë që u nevojiten shkencëtarëve, inxhinierëve, matematikanëve, etj., për të siguruar sistemin e duhur për ri-aftësim. Vetëm duke i kombinuar të gjithë këto elementë ne do vazhdojmë të ndërtojmë shoqërinë e vërtetë digjitale.

Inteligjenca artificiale

Rreziku i kapitalit human

Automatizimi në vend që të eliminojë punët e bëra nga njerëzit, do të çlirojë punonjësit nga veprimtaritë rutinë, në mënyrë që të sigurojë, brenda një afati më të shkurtër, një përvojë më të mirë e më të personalizuar të klientit.



Entela ZIGORI

Drejtoreshë, Departamenti i Burimeve Njerëzore dhe Organizimit
INTESA SANPAOLO BANK
ALBANIA

Bazat e Inteligjencës Artificiale (IA) kanë qenë të pranishme mes nesh për një kohë të gjatë, por ajo që ka ndryshuar dhe ka bërë të mundur që IA të ketë një rritje të vazhdueshme të përdorimit është kosto më e ulët që ofrojnë zgjidhjet informatike, rritja e shpejtësisë së llogaritjeve dhe prania e të dhënave masive.

IA-ja do të mundësojë shtimin e numrit të robotëve dhe do të rrisë gradualisht aftësinë e tyre për të mësuar, për të kombinuar funksionet e punës dhe për të menduar përtej normales dhe të zakonshmes, me qëllim zëvendësimin, sa më shumë që të jetë e mundur, të funksioneve rutinë të biznesit. Për një kohë të

gjatë, industria financiare, krahasuar me industrinë e tjera, pati vështirësi në përdorimin e automatizimit dhe Inteligjencës Artificiale, për shkak të politikave dhe rregullave rigoroze, por tashmë këto rregulla janë lehtësuar dhe zhvillimet e fundit të teknologjisë janë bërë pjesë e industrisë financiare. Këtë mund ta shohim te përfshirja e ATM-ve në transaksione të thjeshta financiare dhe faqeve (website) të internetit, që kryejnë veprime bazuara në përvojën online të klientit.

A mund ta quajmë këtë një revolucion? Patjetër që mund ta quajmë kështu, por ky është revolucioni robotik. Që industria bankare të mbetet konkurruese mund të flasim për tre lloje automatizimesh që janë të përdorshme:

Automatizimi Robotik i Proceseve

– që lejon automatizimin e detyrave administrative, që kanë vëllim të lartë, dhe kompleksitet të ulët. Shembull: Parandalimi i mashtrimeve - Robotët zvogëlojnë numrin e punonjësve që nevojiten për zbulimin e mashtrimeve. Robotët kontrollojnë në kohë reale llogaritë bankare dhe veprimtarinë me kartat e kreditit, si edhe kontrollojnë bazën e të dhënave për veprimtari të dyshimta. Nga ana tjetër, nëpërmjet Analizës Parashikuese, si dhe duke analizuar sjelljen e klientit dhe shpenzimet e tij, ky i fundit njoftohet për shembull: për pagesa faturash më të mëdha se mesatarja; për të transferuar para në llogarinë e

kursimit, nëse ka gjendje në llogarinë rrjedhëse më të lartë se mesatarja; apo edhe për të bërë plane udhëtimi, nëse ka blerë një biletë avioni.

Automatizimi Njohës – nëpërmjet të cilit bëhet i mundur automatizimi i detyrave më komplekse, duke zbatuar modele njohëse, ose modele të të kuptuarit të gjuhës, në detyra të ndryshme. Shembull: Chatbots (robotët folës) – përdorimi i teknologjisë për të përmirësuar veprimtari të ndryshme të burimeve njerëzore, për të rritur produktivitetin dhe për të ndihmuar në ofrimin e përvojave më të dobishme dhe të personalizuar për kandidatë potencialë dhe për punonjësit. Chatbots përdoren për të bërë vlerësimin fillestar të kandidatëve, për të fiksuar oraret e intervistave, për t'ju përgjigjur pyetjeve më të shpeshta të kandidatëve. Në këtë mënyrë, koha e punonjësve që merren me rekrutimin zvogëlohet, në mënyrë që ata të merren me punë më të vlefshme, si p.sh.: gjetja e kandidatëve për pozicione, të cilat plotësohen me vështirësi, për shkak të tipologjisë së punës, ose negocimi i ofertës me kandidatët.

Robotët Socialë – të cilët përfshijnë robotët që lëvizin në mënyrë autonome dhe bashkëveprojnë, ose bashkëpunojnë me njerëzit, përmes kombinimit të sensorëve, inteligjencës artificiale dhe robotëve mekanikë. Shembull: Robotët që presin njerëzit (meet and greet).

Megjithatë, kapitali human do të jetë vendimtar edhe për një kohë të gjatë, pasi ai konsiderohet si një platformë pune e shumanshme. Fleksibiliteti dhe përshtatshmëria do të vazhdojnë të jenë ndër përparësitë kryesore të njeriut.

Si rrjedhojë, sektori bankar duhet të jetë i gatshëm për t'u përballur me situata të tilla, si:

- profesione të vjetruara ose të tepërta;
- shfaqjen e profesioneve të reja;
- përditësimi i vazhdueshëm i profesioneve ekzistuese.

Në përgjithësi, analizat e bëra tregojnë që rreziku i zëvendësimit të njeriut nga automatizimi zvogëlohet në përpjesëtim me variablat e mëposhtme:

- Mospasja e një pune rutinë;
- Çfarë niveli krijimtari dhe inovacioni kërkohet për kryerjen e punës;
- Sa e rëndësishme është prania e elementit "relacional" (empatia, bindja, negociimi).

Tashmë gjendemi përpara një revolucioni robotik, i cili do të jetë një bashkëpunim mes robotëve dhe njerëzve, për të arritur një objektiv të përbashkët, në mënyrë efikase dhe efektive, duke përmirësuar përfitimet e duke zvogëluar kostot dhe gabimet manuale. Kështu mund të shohim të ardhmen në sektorin bankar - një revolucion bashkëpunues midis kapitalit njerëzor dhe robotëve.

Nëse do të bënim një krahasim midis sektorëve, lidhur me fokusin e vendosur në zhvillimin dhe jetësimin e Inteligjencës Artificiale, për sa i përket: shpejtësisë, saktësisë dhe efikasitetit, sigurisht mund të themi se nuk ka asnjë sektor tjetër biznesi në Shqipëri, që është më i mirë orientuar këtë drejtim, sesa sektori bankar. Gjatë këtyre viteve kemi qenë dëshmitarë të ndryshimeve në sektorin bankar që kanë të bëjnë me optimizimin (zvogëlimin) e numrit të bankave, nga proceset e shkrirjeve

& bashkimeve të shoqëruara me zvogëlimin e rrjetit bankar. Ndërkaq, kemi qenë dëshmitarë të shtimit të ATM-ve që kryejnë veprimtari si: derdhje dhe tërheqje, si dhe të rritjes së platformave që shtojnë klientët drejt bankingu digjital. Bankingu digjital po zëvendëson gradualisht pozicionet e punonjësve të arkës, të përfaqësuesve të shërbimit të klientëve dhe të "back office" (zyrave që përpunojnë e hedhin të dhënat).

Që prej vitit 2016 numri i bankave është ulur nga 16 në 13, numri i degëve është ulur me 11% dhe numri i punonjësve me 4%. Numri i degëve të bankave do të vijojë të zvogëlohet, në sajë të optimizimit të vazhdueshëm, por ndërkaq ato do të ndryshojnë formë, duke pasur si fokus "eksperiencën e klientit", në mënyrë që:

- të favorizojnë efikasitetin e proceseve (uljen e kostove të administrimit e të proceseve back-office);
- të shfrytëzojnë gjithnjë e më shumë mundësitë e botës digjitale dhe prirjes së klientit për të përdorur më tepër kanalet online: "ueb" dhe "mobile".

Rrjedhimisht, është e pa diskutueshme që do të ketë shkurtime të vendeve të punës. Megjithatë, nuk është e nevojshme të krijohet panik, sepse automatizimi në vend që të eliminojë punët e bëra nga njerëzit, do të çlirojë punonjësit nga veprimtari rutinë, në mënyrë që të sigurojë, brenda një afati më të shkurtër një përvojë më të mirë e më të personalizuar të klientit. Në të njëjtën kohë, do të krijohen role dhe funksione të reja, të kualifikuara, me fokus të drejtpërdrejt në fushën e teknologjisë dhe shkencës (p.sh.: do të ketë nevojë për profesionistë që janë të aftë të menaxhojnë dhe organizojnë trajtimin e sistemeve komplekse të Inteligjencës Artificiale; për të garantuar integritetin, sigurinë dhe përdorimin e duhur të tyre), të

cilat duhet të jenë të kombinuara me aftësitë "soft", të tilla si: menaxhimi i kohës, krijimtaria dhe bashkëpunimi.

Cilado qoftë e ardhmja e sistemit bankar në Shqipëri, është e sigurt që bankat do të duhet të përballen seriozisht me sfidën e transformimit të tyre, në dy aspekte:

- Nga njëra anë, transformimi i marrëdhënieve me klientin, duke pasur parasysh që banka duhet të jetë e orientuar drejt klientit (d.m.th. përdorimi i telefonave të zgjuar është kanal i parapëlqyer në ofrimin e shërbimeve financiare; pjesa e përdoruesve që përdorin internetin ose Mobile Banking është rritur në krahasim me vitet e mëparshme);
- Nga ana tjetër, qëndron transformimi digjital, me rrjedhojat e tij të teknologjisë së re dhe arkitekturave të hapura të IT-së. Në fakt, futja e teknologjive të reja digjitale, të tilla si: Inteligjenca Artificiale, Blockchain, Cloud Computing, etj., do të përshpejtojë ndryshimin në ofrimin e shërbimeve financiare, për sa i përket thjeshtësisë, komoditetit, sigurisë, uljes së kostos së shërbimeve të ofruara.

Të dyja këto aspekte do të kenë një ndikim të fortë në burimet njerëzore qoftë për të punësuar talentet e reja me kompetenca digjitale, të cilat janë të nevojshme për të kryer transformimin, ashtu edhe për mbajtjen e talenteve ekzistues (pa dallim moshe), që do të ndihmojnë për të transformuar stafin e brendshëm, pa pjesëmarrjen e të cilit do të jetë e pamundur të kryhet ky proces. Bankat e së ardhmes do të kenë nevojë për më shumë figura profesionale "të kompletuara" të afta për të kombinuar kompetencat e reja që ndikojnë mbi sektorin bankar (si: lidhshipi, aftësitë, aftësitë analitike të të dhënave, aftësi menaxhuese, aftësi humane) me kompetencat tradicionale bankare.

Roboti folës i parë në sistemin bankar shqiptar

RONA

Parimet e teknologjisë artificiale bazohen në thjeshtëzimin e proceseve standarde të bankës, e në këtë prizëm, pranimi në shoqëri është i madh.



Erion SERTI

Drejtori i Divizionit të IT
RAIFFEISEN BANK

Zhfillimet më të fundit të teknologjisë, veçanërisht inteligjenca artificiale, i ka lejuar gjithnjë e më shumë bankat të shikojnë mundësi të reja për ta përdorur këtë të fundit në shërbim të klientëve, duke ofruar zgjidhje inteligjente. Falë inteligjencës artificiale, shërbimet bankare po bëhen më të zgjuara, duke krijuar një hapësirë të madhe për të ardhmen. Një nga tregjet ku ka pasur zhvillim dhe janë bërë hapa të rëndësishëm është komunikimi i automatizuar, i cili ka çuar në adoptimin dhe zhvillimin e gjerë të robotëve folës (chatbots).

Pjesë e misionit të Raiffeisen Bank, për t'u fokusuar gjithnjë e

më shumë të shërbimi ndaj klientit dhe përmirësimi i vazhdueshëm i shërbimeve bankare, është dhe hedhja në treg i asistentit virtual të quajtur RONA (Raiffeisen ON Assistant) që përdor inteligjencë artificiale, duke u bërë kështu banka e parë në tregun bankar shqiptar. Nëpërmjet RONA-s banka i shërben klientëve gjithnjë e më shumë, më shpejt, çdo ditë



Raiffeisen Bank vazhdon të jetë lider i inovacionit në tregun bankar shqiptar, duke ofruar gjithnjë produkte dhe shërbime inovative për klientët. Viti 2019 përkon me 15 vjetorin e Raiffeisen Bank në Shqipëri dhe lançimi i RONA-s është një nga disa risitë që banka ofron.

24/7, duke zëvendësuar kanalet tradicionale të komunikimit, si: telefon apo e-mail dhe kursyer kohë, sepse nuk është e nevojshme për t'u paraqitur në degë, për të marrë informacion mbi produkte dhe shërbime bankare. Shërbimi është mjaft i thjeshtë; i lejon klientët të bëjnë pyetje, duke shkruar, ose të kryejnë disa shërbime bankare nëpërmjet



RONA-s. Një ndër termat e rinj që përdoren sot, është Augmented Intelligence, që është plotësimi i algoritmeve me vendimmarrje njerëzore. Sot, në rastet kur RONA nuk arrin të ketë përgjigjen e duhur, atëherë ka një ndërveprim nga agjentët e bankës.

Nga vetë dizajni, deri te shërbimet që ofrohen nëpërmjet kanaleve sociale të komunikimit (Viber dhe Messenger), por edhe nga mundësitë që hapen më tej, krijohet një përvojë jashtëzakonisht pozitive për klientin. Secili përdorues i robotit folës ka "bankierin" e tij personal, një asistent i cili mund ta ndihmojë atë të zgjidhë pyetjet, ose shqetësimet më të zakonshme në çdo moment, duke ofruar dhe disa shërbime bankare, si: kontrolli në kohë reale i gjendjes së llogarive dhe mundësia për të paguar kartën e kreditit.

Nga kërkimet që kanë ndërmarrë disa kompani, ndër të cilat Gartner, nënvizohet fakti që 85 % e ndërveprimit të klientëve me bankat do të kryhet nga robotët folës. Rritja e shpejtësisë në përgjigje ndaj klientit, automatizimi i proceseve dhe ulja e kostove janë disa nga përfitimet e aplikimit të chatbot-it në banka sot.

Raiffeisen Bank vazhdon të jetë lider i inovacionit në tregun bankar shqiptar, duke ofruar gjithnjë produkte dhe shërbime inovative

për klientët. Viti 2019 përkon me 15 vjetorin e Raiffeisen Bank në Shqipëri dhe lançimi i RONA-s është një nga disa risitë që banka ofron.

Sot bankat me inovatore në botë nuk janë banka tradicionale. Emra si: Revolut në Londër, apo N26 në Berlin, po marrin gjithmonë e më tepër nga tregu i bankave tradicionale. Mënyra se si po e bëjnë është nëpërmjet përdorimit të teknologjisë dhe Inteligjencës Artificiale, në proceset e vlerësimit të rrezikut, përmirësimit të eksperiencës së përdoruesve, etj. Edhe pse këto banka digjitale janë të fokusuara në produkte të kufizuara bankare, aftësia e tyre për t'i shërbyer thjesht brezit të ri, i ka bërë mjaft popullore. Për herë të parë, pas rreth 5 vitesh në treg, Revolut ka aplikuar për licencë të mirëfilltë bankare, që është një shenjë e qartë se njerëzit në Evropë dhe në botë janë gjithnjë e më të prirur drejt përdorimit të shërbimeve online, sesa atyre fizike. Kjo valë ndryshimesh, edhe

pse duket larg, është shumë afër rajonit ku ne jetojmë.

Në këndvështrimin tonë, tregu shqiptar thajse i ka kaluar pengesat rreth përdorimit të teknologjisë, duke qenë se kemi dhe popullsinë e dytë më të re në Evropë, pas Kosovës. Parimet e teknologjisë artificiale bazohen në thjeshtëzimin e proceseve standarde të bankës, e në këtë prizëm, pranimi në shoqëri është i madh. Sot aplikacioni digjital Raiffeisen ON numëron më tepër se 100 mijë downloadime, që është shenjë e qartë se pengesa, me shumë se te njerëzit, ka qenë te mënyra se si ju është ofruar atyre teknologjia deri më tani. Neve në Raiffeisen Bank,

pyetjen kryesore që i bëjmë vetes është: "sa kohë dhe para' i kursyem klientit këtë vit", e për të rritur kënaqësinë, teknologjia është e vetmja rrugë.



Kape shtëpinë me 1%



KREDIA JUAJ PËR BLERJE SHËTËPIE

1. Normë Interesi tepër konkurruese në EURO:
 - 1% fiks për një vit dhe më pas Euribor 12M+3.80%, min 3.80%,
 - 2% fiks për dy vjet dhe më pas Euribor 12M+3.80%, min 3.80%
2. Afati i ripagimit deri në 30 vite
3. Procedurë e shpejtë aprovimi dhe asistencë profesionale

Ofertë e limituar në kohë. Aplikohen kushte të përcaktuara.
Drejtohuni në një nga degët tona dhe stafi ynë do të jetë i lumtur t'ju ndihmojë.

info: www.abi.al

abi

AMERICAN BANK
OF INVESTMENTS

investo në optimizëm

Inteligjenca Artificiale

Elektriciteti që do çojë bankat drejt së ardhmes

Nuk do të jetë e largët dita kur bankingu, pagesat dhe tregtia zanore tërësisht e sinkronizuar, të janë po aq të zakonshme sa edhe thyerja e një çeku bankar.



Taulant PIERO

Drejtor i Zhvillimit të Biznesit
MELLON – SHQIPËRI & KOSOVË

Strands' AI Team

Kur u shpik energjia elektrike, më shumë se njëqind vjet më parë, ajo e revolucionarizoi shoqërinë; befasisht njerëzit kishin detyrën emocionuese, por njëkohësisht sfiduese, për t'u përshtatur me teknologjinë e re dhe me mënyrën e re të jetesës. Industria u transformua, jeta u ri-energizua dhe gjithçka dukej sërish e mundur. Sot, Inteligjenca Artificiale (IA) po na vendos në një pozicion shumë të ngjashëm. Sot është shumë e vështirë të imagjinohet që familjet,

komunikimi, kujdesi shëndetësor dhe praktikisht çdo fushë e jetës sonë të funksionojë pa energji elektrike. Gjatë viteve të fundit, IA ka përparuar në atë pikë ku mund të vërejmë lehtësisht një ndryshim të një magnitude të ngjashme me atë që do të ndodhë në një të ardhme jo shumë të largët; një ndryshim që mund të ri-formatojë industrinë përsëri dhe të shënojë një pikë kthese në histori.

IA është teoria dhe zhvillimi i sistemeve kompjuterike, që janë në gjendje të kryejnë detyra që më parë mendohej se kërkonin inteligjencën njerëzore. Përmbledhtazi, ky është një program që përbëhet nga një familje algoritmesh, që i ndihmon makinat se si të mësojnë. Mësimi nga Makina (Machine Learning - ML) është procedura e pajisjes së makinerive me sasi të mëdha të dhënash, duke i lënë ato të mësojnë vet, të frymëzuar nga mënyra se si mësojnë njerëzit. Algoritmet e ML-së përpunojnë në mënyrë të përsëritur të dhënat e disponueshme, në mënyrë që ato të mund të bëjnë parashikime ose klasifikime të sakta.

Të gjithë po bëhemi gjithnjë e më familjarë me aplikacionet tërheqëse të IA-së, të tilla si: identifikimi nga të folurit, përkthimi nga makina, apo dhe veturat që ecin vet. Kërkimet aktuale rreth IA-së përqendrohen në hapat e ardhshëm të zhvillimit të këtyre aplikacioneve. Për shembull, IA është në rrugën e duhur për të prodhuar modele

të mirë-trajuara, që do të jenë të aftë të lexojnë dhe kuptojnë vëllime të mëdha tekstesh. Ata do jenë në gjendje të lexojnë, të përmbledhin dhe të japin përgjigje të sakta, duke arritur thuajse në nivelet njerëzore të bashkëveprimit dhe eficiencës. Ndërkohë që këto përparime të mëdha në IA do të bëhen gjendja normale e re brenda një kohe relativisht të shkurtër, si pasojë e këtyre përparimeve të shpejta, bizneset në çdo sektor dhe industri përballen me sfidën për të qenë fleksibël, ndërkohë që ecin dhe përshtaten me këtë realitet modern.

Robotët në vend të trurit njerëzor?

Tradicionalisht çdo biznes ka një ekip zhvillimi, që merr disa të dhëna bazë fillestare dhe rezultatet përkatëse që lidhen me to. Ekipi analizon të dhënat, shkruan algoritmet, bazuar në një grup rregullash të paracaktuara dhe pastaj teston rezultatin e këtij modeli, përkundrejt rezultateve të dhëna. Në epokën e re të ML-së, ne shkruajmë algoritme që janë në gjendje të mësojnë rregullat që qeverisin marrëdhëniet midis të dhënave fillestare dhe rezultateve (etiketave). Algoritmeve të ML-së nuk u jepen udhëzime, apo kufizime. Ato furnizohen me të dhënat e disponueshme dhe ata zhvillojnë në mënyrë të pavarur, duke përdorur matematikën, aftësinë për të zbuluar modelet dhe për të bërë përafrimin më të mirë të

mundshëm të hartës së të dhënave fillestare përkundrejt rezultateve.

Rrjedhimisht, makinat janë në gjendje të përpunojnë sasi të mëdha të dhënash dhe të mësojnë se si të pozicionojnë të dhënat hyrëse me rezultatet, shpejt dhe me efikasitet, pa ndihmën ose ndërhyrjen njerëzore. Një shembull i thjeshtë se si funksionojnë modelet ML:

Në një grup të dhënash që përmbajnë imazhe të caktuara të limonëve dhe mollëve, algoritmi i ML-së mund të trajnohet për të dalluar imazhin e limonit nga ai i mollës. Në procesin e trajnimit, nuk i jepen udhëzime specifike algoritmit, që të kërkojë kryesisht për fruta të rrumbullakëta, të kuqe, si në rastin e mollëve. Vet algoritmi e kupton se forma dhe ngjyra janë dy tipare shumë të rëndësishme për detyrën e klasifikimit që ai duhet të kryejë. Në shumë detyra, ecuria e një modeli të trajnuar ML-je tejkalon ecurinë e nivelit njerëzor.

IA prodhon sasi të jashtëzakonshme vlere ekonomike. Thua se i gjithë përfitimi ekonomik, i krijuar nga IA sot, realizohet përmes procesit mësimor të mësipërm, që bazohet në të dhënat fillestare dhe rezultatet. Në kuadër të sistemit bankar, një shembull do të ishte aprovimi i huas, një fushë ku bankat kanë nevojë për sa më shumë informacion rreth

integritetit të klientit, përpara se të nënshkruhet kontrata.

Algoritmet e Mësimimit nga Makina furnizohen me të dhëna që përshkruajnë karakteristikat



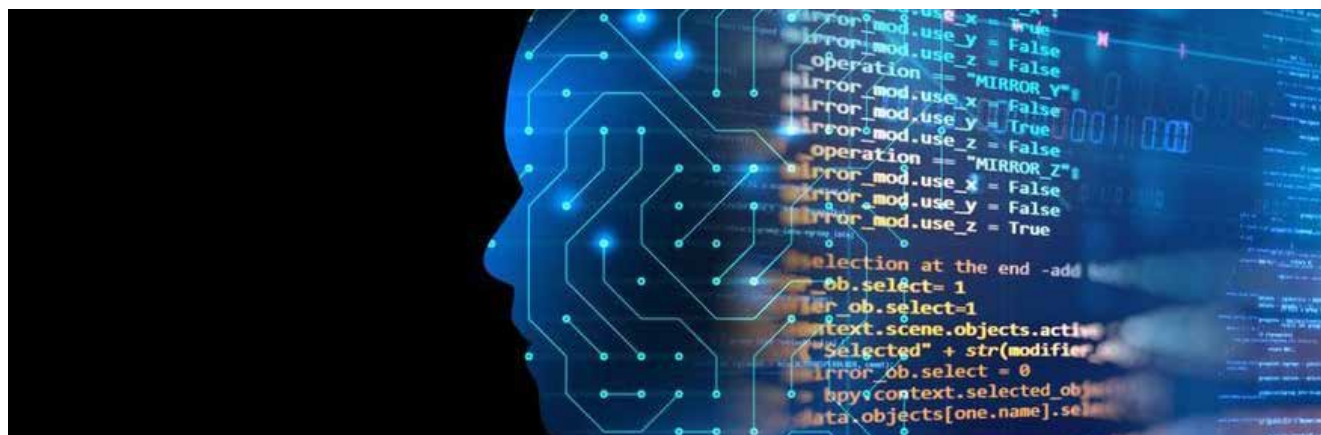
IA është në rrugën e duhur për të prodhuar modele të mirë-trajnuara, që do të jenë të aftë të lexojnë dhe kuptojnë vëllime të mëdha tekstesh. Ata do jenë në gjendje të lexojnë, të përmbledhin dhe të japin përgjigje të sakta, duke arritur thuajse në nivelet njerëzore të bashkëveprimit dhe eficiencës.



dhe rezultatet e klientëve dhe ato informojnë nëse këta klientë janë në gjendje të paguajnë detyrimet e tyre, apo jo. Në këto raste, makinat mësojnë nga historiku financiar dhe bëhen eksperte në vlerësimin e kërkesave të reja për hua. Në marketingun në internet, algoritmet e ML-së pajisen me të dhëna rreth zakoneve/shprehive të konsumatorëve, duke e pasur më të lehtë të identifikojnë klientët me preferenca të ngjashme, duke ofruar sugjerime të përshtatshme. Një shembull i fortë këtu do të

ishte sistemi i rekomandimeve të Amazon. Kjo u lejon shoqërive të krijojnë marrëdhënie "intime" me klientët e tyre.

Man Group dhe Bank of America janë shembuj të një historie suksesi në përdorimin e ML-së. Man Group Plc. ndërtoi një sistem që zhvillohet në mënyrë autonome, e që gjen strategji fitimprurëse që njerëzit i kanë neglizhuar. Rezultatet ishin befasuese. Deri në vitin 2015, Inteligjenca Artificiale po kontribuonte afërsisht me gjysmën e fitimeve në një prej fondeve më të mëdha të Man Group. Sot konsumatorët po përshtaten gjithnjë e më shumë me modele të integruara të përvojave mobile, të ofruara nga aplikacione si: Uber dhe Airbnb, si dhe kërkojnë përvoja më të mira bankare. Për këtë qëllim, Bank of America prezantoi Erica, asistentin e ri digjital. Erica përdor Inteligjencën Artificiale, analizat parashikuese dhe mesazhet njohëse, për të ndihmuar klientët të bëjnë pagesa, të kontrollojnë gjendjet, të kursejnë para' dhe të paguajnë detyrimet. Ndërsa sistemet si Erica bëhen natyrë e dytë dhe një pjesë e domosdoshme e jetës sonë, nuk do të jetë e largët dita kur bankingu, pagesat dhe tregtia zanore tërësisht e sinkronizuar, të janë po aq të zakonshme sa edhe thyerja e një çeku bankar.



INTERVISTA

UNION BANK

Ruajtja e nivelit të rritjes me dy shifra - ambicia jonë parësore

Sfida jonë kryesore është që ky nivel rritje të realizohet duke ruajtur përfitueshmërinë, po ashtu në vlera dyshifrore dhe një cilësi të lartë të aktiveve.

**Gazmend KADRIU**

Drejtor i Përgjithshëm
UNION BANK

Tashmë përthithja nga Union Bank e ICB Bank mund të konsiderohet ligjërisht e mbyllur me sukses. Sa sfiduese ka qenë për Union Bank një përthithje e tillë?

Për Union Bank eksperiencia e përthithjes së Bankës ICB ishte e para e kësaj natyre dhe sigurisht ishte një sfidë në vetvete, duke qenë se u vendos synimi që çdo gjë të realizohet brenda kohës minimale të parashikuar: 4 muaj nga data e blerjes. Ne kishim si objektiv jo vetëm marrjen

në kontroll sa më shpejt të veprimtarisë së ICB-së, por edhe finalizimin e përthithjes ligjore me atë operacionale në të njëjtin moment, çka do të minimizonte komplikimet e pritshme, nëse përthithja operacionale do të kryhej më vonë. Kështu, pas miratimit të Bankës së Shqipërisë dhe pas përfundimit të procedurave pranë Qendrës Kombëtare të Biznesit, në datë 1 gusht 2019 Banka ICB u bë pjesë përbërëse e Union Bank, juridikisht dhe operacionalisht.



Ne kishim si objektiv jo vetëm marrjen në kontroll sa më shpejt të veprimtarisë së ICB-së, por edhe finalizimin e përthithjes ligjore me atë operacionale në të njëjtin moment, çka do të minimizonte komplikimet e pritshme, nëse përthithja operacionale do të kryhej më vonë.



Çështja kryesore për Bankën në këtë rast ishte migrimi i plotë dhe i saktë i të dhënave, i cili u realizua sinkron me brand-imin e degëve të ish-Bankës ICB, sipas standardeve

të Union Bank dhe trajnimin e stafit të ish-ICB për t'u përshtatur sa më shpejt me sistemet dhe procedurat e bankës tonë. Në përfundim, u bë e mundur që pas një pune intensive të përmbylleshin të gjitha hapat e këtij procesi dhe ndryshimet e nevojshme, duke e bërë Union Bank operacionalisht të gatshme për ofrimin e shërbimeve në çdo degë të saj, për të gjithë klientelën e ardhur nga Banka ICB. Përtej sfidave, duke qenë se procesi u menaxhua nga vetë bankat, kjo mund të quhet edhe një eksperiencë e rëndësishme, në kuadër të ngritjes profesionale të stafit të përfshirë në këtë proces.

Çfarë nënkupton për objektivat e Union Bank një zgjerim i tillë?

Blerja e një banke tjetër për objektivat e Union Bank është në linjë me objektivin parësor, për të rritur praninë e saj në tregun bankar në vend. Me përthithjen e Bankës ICB, Union Bank i afrohet 5% të mbulimit të tregut në hua dhe investime në letra me vlerë, si dhe rreth 4.5% në totalin e aktiveve dhe në fonde. Përtej kësaj, është me shumë vlerë rritja e bazës së klientelës, por edhe e shtrirjes gjeografike, ku me shtimin e degëve të Bankës ICB, Banka shkon në rreth 7% të tregut, për sa i përket numrit total të degëve. Të gjithë këto elementë shtesë, pritet

që të ndihmojnë në një rritje më të shpejtë të bankës, në vitet në vazhdim.

Cilat mendoni se janë sfidat në vijim të Union Bank, brenda sektorit bankar shqiptar?

Union Bank është në një periudhë shumë të mirë, duke mbajtur ritëm të lartë të rezultateve, si në rritje ashtu edhe në përfitueshmëri. Gjatë vitit 2018, Union Bank shënoi rritjen më të madhe në historinë e saj, ku aktivet e bankës kaluan shifrën 50 miliardë lekë. Aktivet, huadhënia dhe kthimi nga kapitali aksionar vazhduan rritjen dyshifrore.

Ndërkohë që, me përthithjen e ICB-së, banka e rriti masën e saj me rreth 20%, duke vazhduar edhe rritjen standarde vjetore, duke kaluar në këtë moment edhe shifrën e 500 milion euro në aktive totale. Ruajtja e nivelit të rritjes me dy shifra mbetet ambicia jonë parësore, në një kohë që sistemi në përgjithësi rritet fare pak, ose aspak, duke marrë parasysh kontekstin e fazës së "konsolidimit" të tij. Sfida jonë kryesore është që ky nivel rritje të realizohet duke ruajtur përfitueshmërinë, po ashtu në vlera dyshifrore (ROE >10%) dhe një cilësi të lartë të aktiveve (NPL <8%).

Si e mendoni të ardhmen e sektorit bankar shqiptar, në kuadër të shkrirjeve & bashkimeve, apo hyrjeve të reja?

Mendoj se konsolidimi i sistemit bankar ishte në të mirë të sektorit dhe besoj që do të kontribuojë dhe ndikojë pozitivisht në sistem, për vitet në vazhdim. Pritet që reduktimi i numrit të bankave ta bëjë sistemin më racional, e rrjedhimisht më të fortë. Koha do të tregojë nëse do ketë zhvillime të reja, por momentalisht tregu i bankave duket të jetë në një fazë më të qetë, me më pak shkrirje, apo hyrje të pritshme në horizont.



Union Bank me Degë të Reja në Tiranë

Për një ekonomi me më pak pará fizike dhe në luftë me informalitetin dhe evazionin

Tashmë është koha që politikëbërësit të ndërhyjnë dhe të rregullojnë veprimtarinë e pagesave nga këndvështrimi i një vendasi, i një të huaji, i një biznesi dhe i autoriteteve.



Spiro BRUMBULLI

Sekretar i Përgjithshëm
SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE, AAB

Lufta kundër informalitetit është si një monedhë me dy anë: njëra faqe është dokumentimi i veprimtarisë dhe tjetra është ulja e përdorimit të parasë fizike për veprimet tregtare. Dokumentimi i veprimtarisë dhe ulja e parasë fizike bashkëpunojnë të dyja në luftën kundër informalitetit, duke plotësuar njëra-tjetrën, sepse mund të kemi dokumentacion, por ai paraqet vetëm një pjesë të veprimit, kurse paraja fizike tregon veprimin real të kryer. Duke mbështetur plotësisht përpjekjet që po bëhen me projektin për faturën elektronike, si dhe me regjistrimin e bizneseve edhe pranë bankave (ky regjistrim nënkupton hapjen e një llogarie), lufta kundër informalitetit dhe evazionit fiskal nuk do të ishte e plotë nëse nuk plotësohet me masa që synojnë

uljen e përdorimit të parasë fizike. Megjithëse janë bërë investime dhe janë ofruar shërbime dhe infrastrukturë, që do të ndihmonte në uljen e parasë fizike, fakti që ka boshllëk rregullativ/ligjor për veprimet me paranë fizike, i bën këto investime dhe oferta shërbimesh me eficiencë jo maksimale.

Në vitin 2023 Suedia synon të jetë vendi i parë që do të prezantojë një shoqëri pa cash (para fizike). Në Gjermani, për herë të parë në retail, blerjet me kartë (debiti dhe krediti) kaluan blerjet në para fizike. Në Greqi, u gjashtëfishuan blerjet me kartë, pas detyrimit që çdo njësi biznesi të ofrojë një alternativë pagese, përveç parasë fizike.

Në Shqipëri, 96% e pagesave të iniciuara janë në para fizike. Megjithëse pagesat elektronike po rriten (mesatarja mujore për këtë vit është 195 mijë, nga 148 mijë vitin e kaluar), edhe pse transaksionet nga Home Banking (internet, telefon, celular, kompjuter, etj.) arritën në 3 milionë, nga 1.4 milionë në vitin 2015, edhe pse 11 banka ofrojnë internet banking, 9 banka ofrojnë mobile banking (banka në celular), kanë instaluar 9 mijë POS-e dhe 700 ATM, sërisht Shqipëria mbetet e fundit në rajon për përdorimin e parasë elektronike. Niveli i parasë jashtë bankave, në fund të muajit maj, ishte 21.6% e parasë gjithsej në ekonomi, sipas të dhënave të Bankës së Shqipërisë, duke qenë më i larti në rajon dhe në Evropë (Eurozona këtë tregues për shtatorin 2017 e kishte

9.2%; në tetor 2018, Maqedonia e Veriut 7.4% dhe Serbia 6.8%).

Tashmë është koha që politikëbërësit të ndërhyjnë dhe të rregullojnë veprimtarinë e pagesave nga këndvështrimi i një vendasi, i një të huaji, i një biznesi dhe i autoriteteve. Ndër masat që mund të diskutohen për të luftuar paranë fizike në qarkullim dhe për të luftuar, gjithashtu, informalitetin, do të evidentonim:

1. Ulja e kufirit të veprimit në para fizike nga biznesi në biznes deri në vlerën 80,000 lekë. Sot ka vetëm një kufizim në veprimet e lejuara në para fizike: ajo "biznesi te biznesi", në shumën 150,000 lekë. Kjo shumë duhet rishikuar, pasi konsiderohet i lartë dhe lë hapësira për evazion. Një përgjysmim i saj, diku te 80,000 lekë do të ishte një ndihmë e mjaftueshme për veprimet në para fizike nga biznesi te biznesi, do të ishte një hap i vlerësueshëm për të shkuar në vitet që vijnë në nivele të tjera më të ulëta, apo drejt zeros.

2. Vendosja e kufirit të veprimeve në para fizike nga individit te individit dhe nga individit te biznesi, në vlerën deri në 60,000 lekë. Sot individit është i lirë të kryejë çdo transaksion blerje me para fizike. Në shumë raste, kjo nxit hapësirat për negociim çmimi, si duke shmangur TVSH-në dhe duke mos pranuar faturën tatimore në përfitim të një ulje në çmim. Duke ditur që paga mesatare është diku te 50 - 60 mijë lekë, një kufi

në 60 mijë lekë do të konsiderohej i mjaftueshëm si kufi i vendosur për herë të parë. Pra, individit të detyrohet të paguajë me rrugë tjera alternative, jo me para fizike, për blerjet apo shpenzimet që bën mbi këtë shumë.

3. Çdo njësi tregtare duhet të jetë e detyruar të ofrojë një alternativë pagese, përveç asaj në para fizike. Sot, me përjashtim të hoteleve, restoranteve, supermarketeve dhe butikëve, që mund të konsiderohen të stabilizuar dhe deri diku elitare në fushën e vet, shumica e bizneseve, sidomos sa më larg Tiranës të shkosh, nuk ofrojnë alternativë pagese. Nëse ke para fizike, mund të konsumosh, të marrësh shërbimin; nëse nuk ke para fizike, por ke mjaftueshëm në llogarinë bankare, nuk mund të konsumosh, nuk mund të kryesh shpenzim. Ky kufizim, me efekte në jetën e përditshme, është ndërjerë fare mirë nga turistët e shumtë, këto 2-3 vitet e fundit, ku nuk mund të paguajnë dot me kartë në rrugëtimin e tyre në vijën bregdetare. Ofrimi nga njësia e biznesit e një alternative tjetër pagese, përveç parasë fizike, duhet të jetë "must", jo çështje dëshire. Sot për sot është pajisja me POS, ose me transfertë bankare (menjëherë nëse edhe dërguesi dhe përfituesi i takojnë të njëjtës bankë ose me datë valutë nëse janë në banka të ndryshme), por nesër, me realizimin e projekteve për instant payment (pagesa në moment) hapësira do të zgjerohet pa masë. Ndërkohë që, për turistët e huaj i vetmi kanal alternativ, sot për sot, mbetet POS-i.

4. Kufizimi i këmbimeve cash nga zyrat e këmbimeve deri në vlerën, rreth 4,000 euro, ose ekuivalentin e saj në çdo monedhë tjetër. Një sektor tjetër ku lëvizin shuma të konsiderueshme të parasë fizike, është ai i këmbimeve valutore.

Këmbimet nuk ndodhin vetëm në sportelet e bankave, por edhe nëpërmjet zyrave të këmbimit. Ajo që duhet kufizuar është shuma e lejuar e këmbimeve nga këto zyra, në para fizike. Praktikën e vendeve të tjera tregojnë se këmbimet nga këto zyra bëhen deri në një shumë të caktuar, le të themi deri në 4,000 euro dhe çdo shumë mbi këtë bëhet vetëm nëpërmjet llogarive në bankë/a. Një kufizim i tillë bëhet edhe më i domosdoshëm në kuadër të forcimit të masave për parandalimin e pastrimit të parave.

5. Vendosja e kushtit financiar në çdo aplikim për marrje leje ndërtimi. Praktika jonë e aplikimit leje ndërtimi është disi e çuditshme, pasi ka shumë kërkesa rigorozë teknike për pronësinë, projektuesit, inxhinierët, ruajtjen e mjedisit, etj., por nuk ka asnjë kriter të vetëm për anën financiare. Sektori i ndërtimit është sektor me rrezik edhe për luftën kundër parandalimit të pastrimit të parave, prandaj përfshirja e një kushti financiar në paketën për aplikim garanton më shumë transparencë, kontroll dhe pastërti. Ajo që kërkohet në kushtet tona, ku paraja me origjinë nga veprimtari jo të ligjshme mund të qarkullojë më lirshëm te sektori i ndërtimit, është vendosja e kushtit ose kërkesës që një pjesë e konsiderueshme e kostos së ndërtimit (ndoshta mbi 50 për qind) duhet të jetë e depozituar në llogarinë bankare të aplikuesit, përpara marrjes së lejes. Kjo do të vështirësonte shumë qarkullimin e parave jo të deklaruara në këto sipërmarrje, duke ulur transaksionet në para fizike, të cilat shpesh nuk dokumentohen në vlerën reale.

6. Kufizimi i përdorimit të euros në ekonomi, si monedhë pagese. Banka e Shqipërisë ka marrë disa masa në kuadër të de-euroizimit të ekonomisë, një nismë që erdhi

si rezultat i Memorandumit të Bashkëpunimit midis Ministrisë së Financave, Bankës së Shqipërisë dhe Autoritetit të Mbikëqyrjes Financiare. Këto institucione janë angazhuar që, brenda fushave përkatëse të kompetencës dhe në mënyrë sa më të harmonizuar, të identifikojnë veprimet e nevojshme në drejtim të de-euroizimit më të përgjithshëm ekonomik. Tashmë është koha që kjo marrëveshje të ndiqet nga veprime konkrete, sidomos nga Ministria e Financave dhe Ekonomisë. Përtej diskutimeve mbi përdorimin e euros në ekonomi, është e qartë që Shqipëria ka monedhën e saj kombëtare dhe ka një institucion që përgjigjet për ruajtjen e kësaj monedhe. Përdorimi kudo i euros në ekonomi, që nga një butik i thjeshtë e deri në blerjen e një apartamenti, nuk ndihmojnë monedhën kombëtare dhe politikën monetare. Lejimi i euros si mjet pagese në çdo njësi biznesi rrit edhe më shumë paratë fizike në ekonomi – në këtë rast, edhe të valutës, çka përbën një kosto shtesë për ekonominë e vendit.

Këto propozime duhen diskutuar dhe përfshirë në planin e masave që institucionet përgjegjëse si Ministria e Financave dhe Ekonomisë, Banka e Shqipërisë, Drejtoria e Përgjithshme e Tatimeve, Drejtoria e Përgjithshme e Parandalimit të Pastrimit të Parave, qeveritë lokale dhe qeveria qendrore ose janë duke përgatitur, ose duhet të përgatisin, me synimin që rregulli në ekonomi vendoset me rregullimin e pagesave. Sigurisht, për kryerjen e pagesës, bazë është paraja dhe mënyra si e zotërojmë dhe e përdorim atë, rrit eficiencën e ekonomisë, e bën transparente, të kontrollueshme, të ligjshme dhe të pranueshme. Nëse po shkojmë drejt ekonomisë digjitale, e para që i nënshtrohet ndryshimeve, është pikërisht lëvizja e parasë.

Rregullorja për trajtimin jashtëgjyqësor nga bankat të kredimarrësve në vështirësi financiare

Një përpjekje për zvogëlimin e rrezikut dhe stimulimin e kredidhënies

Politikat që stimulojnë zgjidhjet jashtëgjyqësore, në kohë dhe në mënyrë të besueshme, janë shndërruar në forma të parapëlqyera, që minimizojnë kostot e lidhura me proceset e trajtimit dhe rikuperimit të klientëve në vështirësi financiare.



Brisilda BALA

Drejtoreshë, Departamenti i Administrimit të Rrezikut
TIRANA BANK

Ritmet e shpejta të rritjes së kredisë në vitet e para krizës (2004-2008) me mesatarisht 26% në vit për rajonin, çuan në prishje të balancave të ekonomisë dhe dobësim të disa sektorëve. Pas krizës globale financiare të vitit 2008 kredidhënia u tkurr, me ritme reale që luhateshin nga nivelet negative deri në -4.7% (Hungari) dhe maksimalisht 14.6% (Turqi). Në Shqipëri, që nga viti 2016, kredidhënia mbeti gjatë në stanjacion dhe duket të shfaqë shenja të moderuara rigjallërimi. Ritmet e rritjes së kredive me probleme shënuan rritje të vazhdueshme, duke kulmuar në shtator 2014 në nivelin 25%.

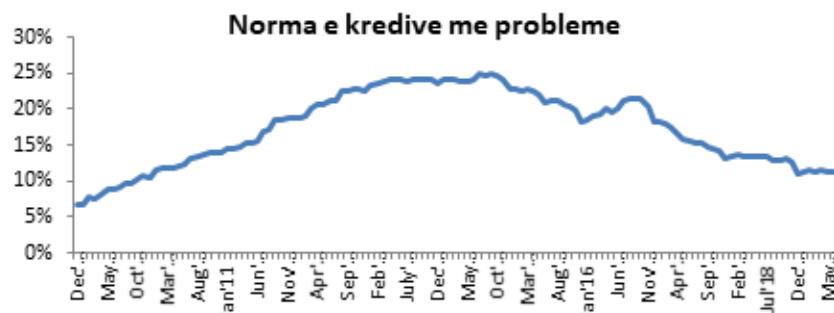
Në përgjigje të kësaj rritje të shpejtë të kredive me probleme, Banka e Shqipërisë ndërmoi një sërë masash, me synim ndryshimin

e trendit të saj, duke filluar me kërkesat për pastrim të bilanceve, nga marsi i vitit 2015, ndërkohë që bankat ndryshuan qasjen e tyre drejt administrimit të rrezikut në përgjithësi dhe administrimit të rrezikut të kredisë në veçanti. Në këto kushte, kurba e normës së kredive me probleme ndryshoi prirjen e saj drejt rënies, duke arritur në fund të muajit korrik 2019 në 11.19% dhe duke qenë e ankoruar në këto nivele që prej fund vitit 2018, duke mos pasur fuqi të dukshme rënëse, çka tregon njëkohësisht për ndikimin e kufizuar në këtë tregues, si të rritjes së kredisë, ashtu edhe të rënies së kredive me probleme.

Në vijim të masave për reduktimin e kredive me probleme, Banka e Shqipërisë prezantoi me vendimin nr.51, datë 03.07.2019 të Këshillit Mbikëqyrës, rregulloren: **“Për trajtimin jashtëgjyqësor nga bankat të kredimarrësve në vështirësi**

financiare”, rregullore kjo që i shtrin efektet e saj deri në 31.12.2020. Sikurse citohet nga vet rregullorja, objekti i saj është përcaktimi i mënyrës së bashkëpunimit ndërmjet bankave, me qëllim krijimin e kushteve për trajtimin jashtëgjyqësor të kredimarrësve të përbashkët, që janë në vështirësi financiare. Ajo synon të jetë një tjetër stimul për rikuperim të kredive me probleme, përpara se Banka e Shqipërisë të vendosë në fuqi rregullat e reja më të shtrënguara (miratuar, gjithashtu, në korrik 2019), të trajtimit të kredive të ristrukturuara, të cilat hyjnë në fuqi me përfundimin e afatit të rregullores së sipërcituar (nga 01.01.2021).

Rregullorja i adresohet vetëm bankave, duke siguruar një nivel të caktuar homogjeniteti të pjesëmarrësve, i cili, edhe sipas udhëzimeve të Bankës Botërore është i rëndësishëm për suksesin



e marrëveshjes. Ndërkohë që rregullorja trajton problemin e agregimit, ajo trajton pjesërisht problemin e koordinimit, i pranishëm në kushtet e një numri të madh aktorësh në diskutime.

Negocimet kërkojnë, mbi të gjitha, ndërtimin e dialogut mbi baza të besimit reciprok, në kushtet kur mes palëve ekziston bindja mbi përparësitë e platformës. Me qëllim trajtimin e problemit të "besimit të mirë mes palëve", rregullorja kërkon nënshkrimin e një marrëveshje mes kreditorëve, për kushtet në të cilat do të realizohet bashkëpunimi. Në vetvete, marrëveshja synon të lartësojë angazhimin për bashkëpunim. Ekzistenca e një numri kreditorësh, ekspozimi i kredimarrësit ndaj bankave, jo më pak se 250 milionë lekë dhe ekzistenca e vështirësive financiare janë kusht për ekzekutimin e kërkesave të rregullores. Edhe pse të pakët në numër, pesha e kredimarrësve potencialisht subjekt i rregullores është e konsiderueshme në totalin e kredive me probleme në sistem.

Rregullorja synon të trajtojë situatat kur një kredimarrës është në vështirësi financiare ndaj një numri kreditorësh, të cilët duhet të organizohen dhe koordinohen, për t'i dhënë situatës një zgjidhje të përbashkët, në përfitim maksimal të të gjithë palëve të përfshira në proces. Sigurisht, është e kuptueshme që arritja e zgjidhjes optimale mes palëve me interesa specifike të ndryshme (duke konsideruar që marrëveshja diskutohet mes debitorit dhe kreditorëve në pozita të ndryshme sa i takon financimeve të kryera, strukturave të tyre dhe marrëdhënies së tyre me debitorin) është një nismë jo e lehtë. Klientët kanë treguar historikisht sjellje të ndryshme në drejtim të ecurisë së tyre në banka të ndryshme, ndikuar kjo ndjeshëm nga struktura

e kredisë dhe kolateralit që kanë në çdo bankë, si dhe marrëdhënia historike me bankën që i ka siguruar financimin. Me gjithë vështirësitë për nxitjen e bankave për të filluar një proces riatësimi kolektiv, në kushtet e bashkërendimit të kësaj nisme nga Banka e Shqipërisë, kredibiliteti dhe siguria e marrëveshjes mes palëve rritet.

Praktika e propozuar nga rregullorja vjen me një numër avantazhesh dhe disavantazhesh, ndër të cilat veçojmë:

- Marrëveshjet jashtëgjyqësore kanë fleksibilitetin e mjaftueshëm për t'u ndërtuar të tilla që të përshtaten me kërkesat e biznesit të debitorit përkundrejt procedurave ligjore, të cilat mund të kushtëzojnë masën e rikuperimit të detyrimit, krahasimisht me praktika të mira ristrukturimi që mund të sigurojnë rikuperim të plotë të detyrimit.
- Procesi është në vetvete më pak konfliktual se proceset ligjore, mbetet më konfidencial, duke mos shkaktuar probleme reputacionale të proceseve ligjore për vet biznesin.
- Koha e nevojshme për jetësimin e tij është më e shkurtër se procedurat e likuidimit, apo ekzekutimit, të cilat tipikisht zgjasin konsiderueshëm, duke përfshirë kështu kosto të shtuara të lidhura me këtë proces.
- Kredimarrësi është më i prirur të bashkëpunojë në kushtet kur zgjidhja e kërkuar e lejon të vijojë të rimëkëmbë veprimtarinë e biznesit.
- Kusht i rëndësishëm për suksesin e praktikës është bashkërendimi i veprimeve dhe dakordësimi mbi to nga institucionet pjesëmarrëse. Rregullorja parashikon kushtet e vendimmarrjes mbi skemën e

ristrukturimit, çka e bën disi më të zbatueshme se në kushtet kur do të kërkohej unanimitet.

Ndërkohë si disavantazhe mund të përmenden:

- Analiza e aftësisë së biznesit për të vijuar operacionet, çka nënkupton një analizë të plotë financiare, është domosdoshmëri, për të arritur një marrëveshje të vlefshme nga pikëpamja e rimëkëmbjes së kredimarrësit. Në rast të mungesës së plotë të të dhënave, si rrjedhojë e mosvënies në dispozicion të tyre nga kredimarrësi, kjo analizë bëhet e pamundur.
- Marrëveshjet shumëpalëshe janë tipikisht të vështira për t'u finalizuar.
- Marrëveshja duhet të arrihet me dakordësinë edhe të kredimarrësit, i cili, në varësi të formës së marrëveshjes së prezantuar, mund të refuzojë, duke zgjatur dhe vështirësuar më tej procesin e negociimit.

Duke pasur parasysh kostot dhe rreziqet që lidhen me proceset ligjore, qasja është gjithnjë e më shumë drejt praktikave parandaluese të ristrukturimit të cilatshmanin akumulimin e kredive me probleme dhe procedurat e zgjatura të ekzekutimeve.

Ndërkohë që, përpjekjet për të rigjallëruar kreditorët vazhdojnë, paralelisht mbeten të mirëpritura diversifikimi i alternativave dhe përpjekjeve për reduktim të kredive me probleme, si një tjetër mënyrë për të zvogëluar rrezikun e perceptuar nga bankat, e për rrjedhojë, stimuluar sërish financimin e ekonomisë. Rëndësi të veçantë në këto kushte merr rregullatori, i cili duhet të gjejë skema stimulimi për të arritur suksesin maksimal të masave të propozuara.

Shoqata e Bankave Maqedonase

Aktualiteti, veprimtaria dhe sfidat e saj

Për të pasur një bashkëpunim më të mirë me simotrat e saj, për të siguruar konvergjencën drejt BE-së dhe ndjekjen në vijim të veprimtarive bankare në Evropë, Shoqata e Bankave Maqedonase është një anëtare e asociuar e Federatës Bankare Evropiane.



Maja STEVKOVA-SHTERIEVA PhD

Presidente, Shoqata e Bankave Maqedonase,
Drejtoreshë Financiare & Anëtare e Bordit të
Administrimit
KOMERCIJALNA BANKA AD, SHKUP

Vitin e kaluar, Shoqata e Bankave Maqedonase, MBA, u promovua si një organizatë e re e pavarur, pasi më parë, për një periudhë relativisht të gjatë, ajo funksiononte si pjesë e Dhomës së Tregtisë. Në të kaluarën, arsyeja kryesore e këtij statusi lidhej me idenë për të siguruar një lidhje më të mirë me korporatat, si dhe për të kuptuar më mirë nevojat dhe problematikat e tyre. Me qëllim përmirësimit e ecurisë së veprimtarisë së saj dhe për të ofruar një shërbim më të mirë për anëtarët e saj, vitin e kaluar, ajo u themelua si një ent i pavarur. Të gjitha bankat tregtare dhe ato të kursimit si dhe "Clearing house – Clearing Interbank Systems AD

Skopje" dhe "Macedonian Credit Bureau AD Skopje" janë anëtare të Shoqatës së Bankave Maqedonase.

Shoqata e Bankave Maqedonase, Shkup ka këto objektiva:

- promovimin e veprimtarive që janë pjesë thelbësore e veprimtarisë së anëtarëve të Shoqatës së Bankave Maqedonase, duke i mundësuar ato të përmirësojnë rezultatet e tyre;
- përbushjen me efektivitet të interesave të anëtarëve të Shoqatës së Bankave Maqedonase, promovimin e punës së tyre, zhvillimin e kuadrit rregullator për përbushjen e veprimtarisë së anëtarëve, përgjegjshmërisë sociale dhe zhvillimin e standardeve të larta etike të profesionit;
- mbrojtjen e interesave të përbashkëta të anëtarëve, përmirësimin e produktivitetit të veprimtarive të tyre, si dhe sigurimin e kushteve të barabarta në treg, lidhur me veprimtaritë e tjera, respektimin e parimeve të autonomisë dhe pavarësisë në funksionim dhe funksionimin e tregut të lirë, pa kufizuar konkurrencën në veprimtarinë bankare.

Për të pasur një bashkëpunim më të mirë me simotrat e saj, për të siguruar konvergjencën drejt BE-së dhe ndjekjen në vijim të veprimtarive bankare në Evropë,

Shoqata e Bankave Maqedonase është një anëtare e asociuar e Federatës Bankare Evropiane.

Përvoja jonë e mëparshme për një organizim më të mirë të veprimtarive, përbushja shpejt e objektivave të caktuara, na mësoi që rezultatet më të mira mund të arrihen përmes bashkëpunimit të ndërsjellë në njësi më të vogla operative. Kështu, Shoqata e Bankave Maqedonase, Shkup, ka krijuar komisionet e mëposhtme, si organe të përhershme operative:

- Komisioni për Parandalimin e Pastrimit të Parave dhe Përputhshmërisë me Rregulloret;
- Komisioni i Çështjeve Ligjore;
- Komisioni i Kontabilitetit, Taksave dhe SNRF-ve;
- Komisioni i Rreziqeve;
- Komisioni i Likuiditetit;
- Komisioni për Operacionet e Pagesave të Brendshme dhe Ndërkombëtare;
- Komisioni për Operacione Dokumentare;
- Komisioni për Sigurinë e Informacionit;
- Komisioni për Veprimtaritë në Letra me Vlerë.

MBA është përfshirë në mënyrë aktive në edukimin e të rinjve, në fushën e financave dhe bankave dhe këtë vit kemi një arsye të fortë për të festuar. Skuadra maqedonase nga qyteti i Veles-it u shpall nënkampione në

BANKA KOMBËTARE TREGTARE



BANKA KOMBËTARE TREGTARE KA FITUAR ÇMIMET E MËPOSHTME:

"BANKA E VITIT NË SHQIPËRI PËR 2018" NGA REVISTA "THE BANKER"

"BANKA MË E MIRË NË SHQIPËRI PËR 2018" NGA REVISTA "EMEA FINANCE"

"BANKA MË E MIRË NË SHQIPËRI PËR 2019" NGA REVISTA "GLOBAL FINANCE"

"BANKA MË E MIRË NË SHQIPËRI PËR 2019" NGA REVISTA "EUROMONEY"

BANKA KOMBËTARE TREGTARE
U VLERËSUA ME "AAA (ALB)" NGA
JCR EURASIA RATING



4 22 66 288 | www.bkt.com.al

Konkursin Evropian të Parasë 2019, i organizuar në maj 2019 në Bruksel nga Federata Bankare Evropiane.

Shoqata e Bankave Maqedonase kreu një përgatitje intensive për Konkursin Evropian të Parasë. Pothuaj 3,000 nxënës, të moshës 13 - 15 vjeç, morën pjesë në konkursin kombëtar. Pas suksesit të këtij viti, edukimi financiar do të vijojë të jetë një nga objektivat kryesore të shoqatës sonë. Ne besojmë se trajtimi i çështjeve që lidhen me edukimin financiar ka një rëndësi të madhe për komunitetin tonë, pasi brezat e rinj mund të shihen jo thjesht si bankierë të mundshëm, por në pjesën dërrmuese si klientë të bankave.

Të dhëna makroekonomike

Rreth treguesve makroekonomikë këtë vit, rritja e veprimtarisë ekonomike me 4.1% në tremujorin e parë të 2019-ës, përkon me pritshmëritë për një rritje të qëndrueshme ekonomike këtë vit. Eksporti i mallrave dhe shërbimeve mbetet element përbërës me kontributin më të lartë pozitiv në këtë rritje. Norma mesatare vjetore e inflacionit, për gjysmën e parë të 2019-ës ishte 1.2%, kur për gjithë vitin 209 pritet një normë deri në 1.5%. Sa i përket treguesve të sektorit të jashtëm, ecuria e tregtisë së jashtme sugjeron se ekziston mundësia për të arritur një deficit tregtar pak më të lartë sesa pritej, për tremujorin e dytë. Në fund të qershorit, rezervat në monedhë të huaj ishin më të larta, në krahasim me vitin 2018, ku të gjithë raportet minimale të mjaftueshmërisë ishin brenda "zonës së sigurt".

Pasqyra e sektorit bankar

Në Maqedoninë e Veriut ka shtatëmbëdhjetë institucione depozituese - pesëmbëdhjetë banka tregtare dhe dy banka kursimi.

Katërmëdhjetë banka janë në pronësi private – ndërsa Banka e Zhvillimit të Maqedonisë së Veriut AD Shkup, është e vetmja bankë në pronësi shtetërore. Numri i bankave që janë në pronësi të aksionarëve të huaj është njëmbëdhjetë; gjashtë janë filiale të bankave të huaja. Sipas vendit të origjinës, aksionarët më të mëdhenj janë nga Greqia dhe Sllovenia, pjesa e të cilëve, në fund të vitit 2018, shkon përkatësisht në 19.5% dhe 14.8% të kapitalit dhe rezervave të sektorit bankar.

Në vitin 2018 sistemi bankar përmirësoi treguesit të ekspozimit ndaj rrezikut dhe provat e rezistencës (stress tests) treguan një kapacitet të lartë për të neutralizuar goditjet e mundshme. Sistemi bankar ishte likuid, me një nivel të lartë të aftësisë paguese, me një raport të mjaftueshmërisë së kapitalit prej 16.5% dhe me një nivel të lartë të kapitalit cilësor, i ashtuquajtur i Kapitali Bazë i Nivelit të Parë (CET 1), në kapitalin e përgjithshëm rregullator. Cilësia e aktiveve bankare është shumë e lartë, ku raporti i huave me probleme, ndaj totalit të huave për sektorin jo-financiar, është 5.2% dhe një mbulim të lartë të tyre me

provizione për humbjet e pritshme, në 76.3%.

Prirjet pozitive në sektorin bankar kanë vijuar edhe gjatë vitit 2019. Duhet të theksohet se në tremujorin e dytë të vitit 2019, janë regjistruar zhvillime të favorshme, si në fluksin e huas, ashtu edhe në atë të depozitave. Konkretisht, mbi baza vjetore, rritja e huas, në fund të tremujorit të dytë të këtij viti, arriti në 8.1%, ndërsa rritja vjetore e totalit të depozitave, në fund të tremujorit të dytë, arriti në 10.7%.

Duhet të nënvizohet fakti se, kalimi në fazën e dytë të Marrëveshjes së Stabilizim-Asociimit, i dakordësuar midis Maqedonisë së Veriut dhe Komunitetit Evropian dhe shteteve anëtare të tij, padyshim që sjell ndryshime në mjedisin e biznesit për bankat, të cilat pritet të rrisin më tej nivelin e integrimi i vendit në sistemin financiar global. Në të njëjtën kohë, hyrja e veprimtarive të FinTech-save dhe miratimi i Ligjit për Shërbimet e Pagesave dhe Sistemet e Pagesave, si pjesë e ngarkesës rregulatore në rritje, janë sfida me të cilat bankat do të përballen në periudhën e ardhshme.

Treguesit bankarë (në milionë euro përveçse kur përcaktohet ndryshe)	2016	2017	2018
Totali i aktiveve	7,233	7,513	8,187
Totali i depozitave	5,250	5,518	6,038
- Depozita të individëve	3,596	3,818	4,180
- Depozita biznesi	1,469	1,504	1,642
Totali i huave (bruto)	4,570	4,839	5,205
- Hua për individë	2,059	2,258	2,492
- Hua për biznes	2,459	2,529	2,647
Raporti i huave me probleme (NPL)	6,6%	6,3%	5,2%
Raporti i Mjaftueshmërisë së Kapitalit (CAR)	15,2%	15,7%	16,5%

Besimi dhe perceptimi i konsumatorëve për bankat dhe sektorin bankar në kontekstin e zhvillimeve të reja teknologjike

Rezultatet tregojnë se besimi i konsumatorëve te sistemi bankar, perceptimi i tyre për shkallën e zhvillimit, apo dhe për nivelin e sigurisë, është në nivele jo të larta.



IDRA RESEARCH & CONSULTING¹

Studimi “**Besimi dhe perceptimi i konsumatorëve për bankat dhe sektorin bankar**” ka për objektiv analizën e sjelljes së konsumatorëve dhe perceptimin e tyre të përgjithshëm për sektorin bankar, në kontekstin e zhvillimeve të reja teknologjike. Për kryerjen e studimit u intervistuan 615 përdorues bankash, nëpërmjet platformës të anketimit online IDRApoll. Më poshtë paraqiten disa nga rezultatet kryesore të dala nga ky studim, mbi përdorimin e produkteve dhe shërbimeve bankare, perceptimi i konsumatorëve mbi sistemin bankar (besimi, zhvillimi dhe siguria) si dhe perceptimi mbi produktet digjitale.

Nga anketimi rezulton se, pothuajse të gjithë klientët e bankës përdorin një llogari rrjedhëse (përveç disa rasteve të përdorimit të

vetëm një depozite). Pritet që karta e debitit të përdoret së bashku me llogarinë rrjedhëse, por rezultatet tregojnë se ekziston një përqindje e lartë e përdoruesve të bankave që përdorin llogarinë rrjedhëse pa kartën e debitit, duke qenë se vetëm 46% e të anketuarve përdorin një të tillë. Nga ana tjetër, ekziston një përdorim relativisht i lartë i kartës së kreditit (31%), gjë që shpjegon dhe përdorimin më të ulët të kartës së debitit, në përputhje me pasjen e një llogarie rrjedhëse. Megjithatë, një pjesë e mirë e përdoruesve të një llogarie rrjedhëse nuk zotërojnë një kartë debiti, apo krediti. Depozitat e kursimeve janë më pak të përdorura nga klientët bankarë, vetëm 26% e të anketuarve kanë një të tillë. Në nivele ende më të ulëta është përdorimi i kredive të ndryshme. Vetëm 19% e të anketuarve kanë një kredi konsumatore, ose personale dhe vetëm 8% kanë një kredi hipotekare.

Për sa i përket mënyrës së ndërveprimit me bankën, rezultatet tregojnë një vijueshmëri të kontaktit fizik. Rreth 85% e të anketuarve

e kontaktojnë drejtpërdrejt, duke vizituar degën, ndërsa 45% ndërveprojnë me bankën përmes aplikacionit celular. Forma të tjera të ndërveprimit përfshijnë: bankingun online, shërbimet e qendrës së thirrjeve dhe kontaktin e drejtpërdrejt me stafin.

Për të analizuar perceptimin e përgjithshëm mbi sektorin bankar, të anketuarit vlerësuan besimin që kanë te bankat, zhvillimin dhe nivelin e sigurisë së sektorit bankar, në një shkallë nga 1 në 7. Për ta bërë kuptimplotë, ky vlerësim u transformua në një shkallë 0-100. Rezultatet e nxjerra tregojnë se niveli i besimit të konsumatorëve në sistemin bankar është i ulët, e cila u vlerësua me 61 pikë, nga 100. Nga ana tjetër, konsumatorët nuk perceptojnë një zhvillim të lartë të sistemit bankar (62 pikë nga 100) dhe për më tej, mendojnë se ato nuk kanë nivel të lartë sigurie (56 pikë nga 100).

Të pyetur se çfarë vlerësojnë më shumë në sistemin bankar, të anketuarit përmendën më së shumti aksesueshmërinë e bankave. Ndër

Perceptimi mbi sistemin bankar



¹ Studimi: “Besimi konsumator në banka dhe sistemin bankar”, u realizua nga IDRA Research & Consulting, një institucion që prej rreth 15 vitesh ofron shërbime në kryerjen e kërkimeve të tregut dhe të konsulcencës për shoqëri, apo institucione ndërkombëtare dhe vendase.

të tjera, ata vlerësojnë më shumë plotësimin e nevojave personale, ofrimin e shanseve për të gjithë dhe në një nivel më të ulët, produktet e favorshme. Ndër çështjet që kërkojnë përmirësim më së shumti përmendet siguria dhe më pas vijnë transparenca dhe informacioni, procedurat e të marrit kredi, si dhe inovacioni në produktet teknologjike.

Produktet bankare digjitale janë një mënyrë novatore për të përmirësuar eksperiencën bankare, duke i bërë shërbimet më të aksesueshme dhe me më pak vonesa në kohë. Të dhënat tregojnë se një në dy të anketuar (51%) përdorin produkte bankare digjitale: 33% përdorin vetëm mobile banking, 6% përdorin vetëm bankingun online dhe 12% përdorin të dy këto shërbime.

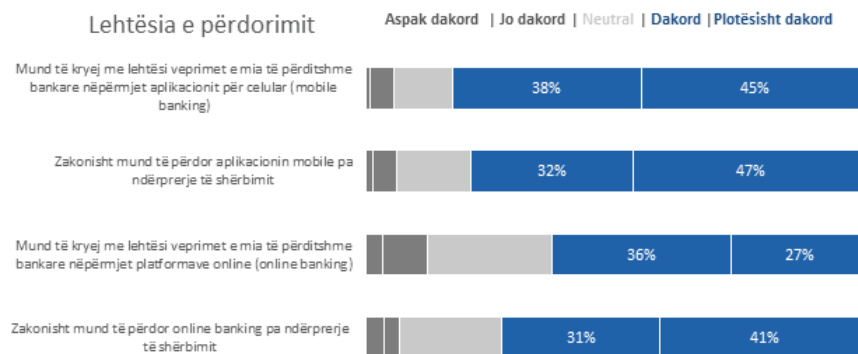
Përdorimi i produkteve digjitale

- 12% përdorin mobile dhe online banking
- 33% përdorin vetëm mobile banking
- 6% përdorin vetëm online banking
- 49% nuk përdorin produkte digjitale

Rreth 83% e përdoruesve të mobile banking pohojnë se kryejnë lehtësisht transaksionet e zakonshme (përditshme) nëpërmjet aplikacionit mobile, ndërsa 79% e tyre pohojnë se aplikacioni mobile i bankës së tyre funksionon pa ndërprerje. Këto rezultate sugjerojnë se: së pari aplikacioni duhet të përfshijë më shumë shërbime, meqenëse 17% e përdoruesve nuk mendojnë se mund të kryejnë punët e tyre të përditshme përmes aplikacionit celular; së dyti aplikacioni duhet të jetë plotësisht funksional, pasi 21% e përdoruesve kanë hasur probleme me të. Duke konsideruar

përdorimin e bankingut online, vetëm 63% e përdoruesve pohojnë se kryejnë lehtësisht transaksionet e

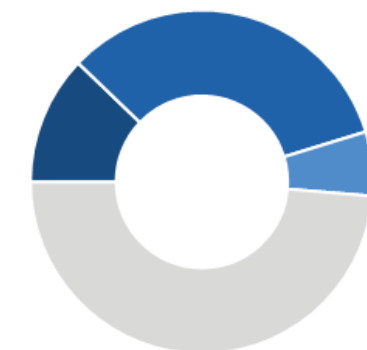
produkteve. Më specifikisht, 72% e përdoruesve janë të kënaqur me këto dy produkte. Edhe pse në dukje është



zakonshme (përditshme) nëpërmjet tij dhe 72% e tyre pohojnë se shërbimi funksionon pa probleme. Rezultatet tregojnë një epërsi të shërbimeve të

një nivel relativisht i lartë kënaqësie, në kontekstin e gamës së shërbimeve të ofruara nga aplikacionet, apo bankingun online, ky rezultat kërkon reflektim mbi shkallën e inovacionit që bankat sjellin, nëpërmjet këtyre produkteve dhe shërbimeve.

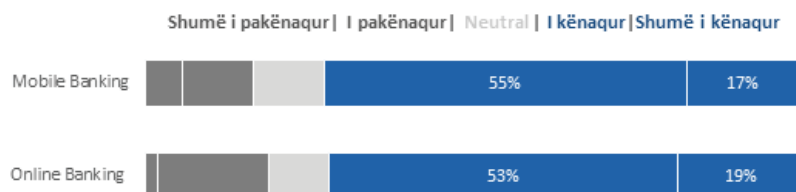
Perceptimi i përgjithshëm i konsumatorëve për sistemin bankar përcaktohet nga eksperiencia personale me bankën me të cilën ai operon. Rezultatet tregojnë se besimi i konsumatorëve të sistemi bankar, perceptimi i tyre për shkallën e zhvillimit, apo dhe për nivelin e sigurisë, është në nivele jo të larta. Për këtë, bankat duhet të jenë më të vëmendshme ndaj nevojave të konsumatorëve, duke krijuar kështu një sistem të orientuar më fort drejt eksperiencës me bankën. Kjo përjasje kërkon analizë të thellë nga çdo bankë, për të vlerësuar së pari aspektet që kanë nevojë për përmirësim dhe së dyti nevojat e konsumatorëve në tërësi.



marra nëpërmjet mobile banking ndaj bankingut online.

Megjithëse eksperiencia e klientëve me këto dy shërbime është deri diku e ndryshme, përdoruesit e mobile banking dhe përdoruesit e bankingut online kanë të njëjtin nivel të kënaqësisë me përdorimin e këtyre

Kënaqësia me produktet digjitale



Tarifimi i MTPL së brendshme:

Faktorët e rrezikut që mund të zbatohen në tregun e sigurimeve në Shqipëri

Nga këndvështrimi i mbrojtjes konsumatore dhe në kuadër të një tregu të liberalizuar, edhe në Shqipëri ka ardhur koha që primi i sigurimit të mos jetë i njëjtë për të gjithë të siguruarit, por i ndryshëm dhe i bazuar në faktorë të ndryshëm rreziku.



Aranit MUJA

Aktuar
AUTORITETI I MBIQYRJES FINANCIARE

Vepërtaria e sigurimeve në Shqipëri është relativisht e re, krahasuar me vendet e zhvilluara dhe është e lidhur kryesisht me zhvillimet e dhjetëvjeçarit të fundit të shekullit të XX-të. Shoqëritë e para me kapital aksionar privat u licencuan në vitin 1999. Me ushtrimin e vepërtarisë nga këto shoqëri dhe shoqëritë e tjera, të licencuar gjatë dy dhjetëvjeçarëve të fundit, vihet re rritja e tregut të sigurimeve. Kështu, vëllimi i primeve

të shkruara bruto, nga 1.85 miliardë lekë që ishte në vitin 1999, arriti në 16.93 miliardë lekë, në fund të vitit 2018.

Në Shqipëri, sikurse edhe në vendet e rajonit, siguri i detyrueshëm motorik vazhdon të ketë peshën kryesore të tregut të sigurimeve. Deri më 31 mars 2019, për MTPL e brendshme, zbatohet i njëjti prim për të gjithë të siguruarit brenda një kategorie, pa bërë dallim në rrezikun që mbart personi i siguar. Me qëllim ndërgjegjësimit e publikut, për një drejtim sa më të kujdesshëm të mjetit motorik, rritjen e cilësisë së shërbimit të sigurimeve, si dhe mbrojtjen e konsumatorëve, Autoriteti i Mbiqyrjes Financiare miratoi, më 27 mars 2019, Udhëzimin nr.63: **“Mbi zbatimin e sistemit Bonus-Malus në sigurimin MTPL e brendshme”**.

Udhëzimi, i cili hyri në fuqi në 1 prill 2019, është i detyrueshëm për t'u zbatuar nga të gjitha shoqëritë e sigurimit që ofrojnë produktin MTPL e brendshme, për personat fizikë në kategoritë B1 dhe B2. AMF, në bashkëpunim me aktorët e tregut, ka përcaktuar sistemin *Bonus-Malus* si vijon:

Sipas këtij sistemi, të gjithë të siguruarit vitin e parë janë të klasifikuar në klasën 13, klasë asnjënjëse, të cilës i është përcaktuar koeficienti 1, e në vijim, në varësi të përvojës së drejtimit të mjetit motorik nga ana e të siguruarit, ata mund të klasifikohen në klasa *Bonus*, nëse nuk shkaktojnë asnjë aksident dhe në klasat *Malus*, nëse gjatë vitit kanë shkakuar një, ose më shumë aksidente. Kështu, nëse një i siguar gjatë vitit ka shkakuar një dëm, ai do të penalizohet me dy klasa, nëse ka shkakuar dy dëme penalizimi është me 5 klasa, e kështu me radhë. Natyrisht, klasa minimale për të cilën paguhet primi më i ulët është klasa e parë dhe klasa për të cilën paguhet primi më i lartë është klasa e tetëmbëdhjetë. Me zbatimin e sistemit *Bonus-Malus*, synohet të ulët frekuenca e dëmeve, e cila përkthehet në mbrojtje të mirëqenies dhe jetës së qytetarëve.

Përveç sistemit *Bonus-Malus*, shoqërive të sigurimit u rekomandohet të zbatojnë edhe faktorë të tjerë rreziku, të cilët çojnë siguruesin në zbatimin e një primi të diferencuar, në bazë të rrezikut që mbart çdo i siguar dhe jo të

Numri i klasave

18

Intervali i koeficienteve të primeve

[0.5;2]

Koeficienti i primit për klasën hyrëse

1 për vitin e parë, > 1 për vitet në vijim

Algoritmi i përcaktimit të rregullave evolutive

$c_{r,s} = \max\{\min\{r-1 + s \cdot 3, 18\}, 1\}$

Në tabelën më sipër, r - shënohet klasa e të siguruarit dhe s - numri i dëmeve të shkaktuara gjatë vitit.

zbatojnë të njëjtin prim për të gjithë të siguruarit, brenda një klase. Bazuar në të dhënat e tregut të sigurimeve në Shqipëri si dhe referuar literaturës aktuariale, faktorët kryesorë fillestarë, që mundësojnë shoqërinë e sigurimit të kryejë një diferencim të primit, në bazë të rrezikut, mund të pasqyrohen si vijon:

- **Territori**, ku ndarja mund të kryhet në tre grupe, në bazë të prefekturave. Në grupin e parë mund të pasqyrohen prefekturat: Berat, Dibër, Fier, Kukës, Lezhë dhe Shkodër. Në grupin e dytë: Durrës, Elbasan, Gjirokastrë, Korçë dhe Vlorë dhe në grupin e tretë: Tiranë;
- **Fuqia motorike**. Një faktor shumë i rëndësishëm që mund të përdoret si faktor rreziku në tarifimin e produktit MTPL është fuqia motorike. Në vendet ku zbatohet, statistikisht tregojnë që, me rritjen e fuqisë motorike kemi një rritje të frekuencës së dëmeve dhe të kostos mesatare.

Faktorë të tjerë që mund të përdoren në të ardhmen, mund të jenë:

- **Mosha e të siguruarit**, ku statistikisht tregojnë që, të rinjtë deri në 25 vjeç, shkaktojnë më shumë

aksidente se grupmoshat e tjera;

- **Vitet e lejes së drejtimit** të të siguruarit. Statistikisht, siguruarit me historik më pak se tre vjet në drejtimin e mjetit motorik, shkaktojnë më shumë aksidente se ata mbi tre vjet. Në zbatimin e këtij faktori, shoqëritë e sigurimit duhet të jenë të kujdesshme që mos të penalizojnë dy herë të siguruarit e grupmoshës 18-25 vjeç;
- **Mënyra e përdorimit të automjetit**. Në vendet ku zbatohet konstatohet se, kush e përdor mjetin motorik për punë, shkakton më shumë dëme nga ai që e përdor vetëm në fundjavë, apo me raste. Ky faktor është i lidhur edhe me faktorin tjetër, që është profesioni i të siguruarit;
- **Modeli** i mjetit motorik. Bazuar në të dhënat e shoqërisë mund të përftohen koeficientet për secilin model, për të cilët shoqëria e sigurimit ka rreziqe në sigurim. P.sh.: mund t'i jepet 0.9 për FIAT-in, 1.05 për MERCEDES BENZ, 1.1 për JEEP, etj;
- **Viti i prodhimit** të mjetit motorik. Zakonisht koeficienti është më i ulët për 7 vitet e para, ndërsa

nga viti i 8-të, deri në vitin e 15-të, koeficientet vijnë në rritje. Makinat mbi 15 vite konsiderohen si makina epoke, të cilat përdoren më pak dhe si rrjedhojë mund të shkaktojnë më pak aksidente dhe për këtë arsye kanë një koeficient më të ulët;

- **Lloji i karburantit**, benzinë, gaz ose naftë. Në vendet ku zbatohet, statistikisht tregojnë që mjetet motorike që përdorin naftë shkaktojnë më shumë dëme se ata që përdorin benzinë, apo gaz. Gjithsesi, për të arritur në një përfundim se sa duhet të jenë koeficientët dallues për secilin lloj karburanti (benzinë, gaz, naftë), duhet të bazohemi në historikun e shoqërisë dhe atë të tregut të sigurimeve në Shqipëri.

Si përfundim, duke konsideruar problematikën e tregut të sigurimit të detyrueshëm MTPL, mendojmë që, nga këndvështrimi i mbrojtjes konsumatore dhe në kuadër të një tregu të liberalizuar, edhe në Shqipëri ka ardhur koha që primi i sigurimit të mos jetë i njëjtë për të gjithë të siguruarit, por i ndryshëm dhe i bazuar në faktorët e lartpërmendur të rrezikut.



Bizneset e reja ☰

Ofertë Speciale

- ✓ Komision mirëmbajtje llogarie 100 lek në muaj
- ✓ Instalim POS + dhuratë 6 muaj internet.



CREDINS bank

www.bankcredins.com

Tel.: +355 4 53 53 000



OBJEKTIVAT PËR ZHVILLIM TË QËNDRUESHËM



OBJEKTIVI 3

Për të nëntin vit radhazi stafi i bankës, në bashkëpunim me Kryqin e Kuq Shqiptar, organizuan ditën e dhurimit të gjakut për fëmijët me talasemi.

OBJEKTIVI 10

Alpha Bank Albania ishte një nga donatorët që kontribuan në hapjen e qendrës Pro Pak, që drejtohet nga Fondacioni "Down Syndrome Albania", e që do të ofrojë shërbimet e saj për 100 fëmijë dhe të rritur me aftësi ndryshe.

OBJEKTIVI 17

Banka organizoi një ceremoni për dorëzimin e çertifikatave të studentëve praktikantë, që përfunduan me sukses praktikën 3-mujore të "Programit Kombëtar të Praktikave të Punës", koordinuar nga Ministria e Arsimit, Sportit dhe Rinisë. Gjithashtu, studentëve iu ofrua mundësia për të qenë pjesë e stafit të bankës.



OBJEKTIVI 3

Më 15 shtator 2019, Trail Running Albania, me mbështetje të Bankës Amerikane të Investimeve, organizoi edicionin e dytë të vrapimit malor (trail run) në malet e Voskopojës - Shtegu i Ujku.

OBJEKTIVI 4

Me mbështetjen e ABI Bank, në datat 8 - 11 korrik u zhvillua me sukses sesioni i tretë i Albanian Cyber Academy, për studentët më të mirë të fushës dhe në 12 korrik, për herë të parë, u zhvillua trajnimi për rritje kapacitetesh të CSIRT-eve sektoriale

nga Autoriteti Kombëtar për Certifikimin Elektronik dhe Sigurinë Kibernetike.

OBJEKTIVI 4, 9

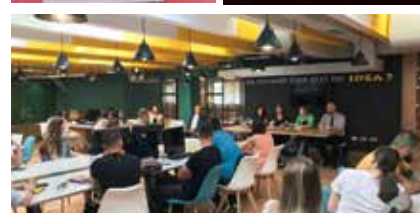
Në 25-27 shtator u organizua "Tirana Tech Open", një organizim multi-dimENSIONAL, për nxitjen e novatorizmit e krijimtarisë në sektorin e shërbimeve të teknologjisë së informacionit. ABI Bank mbështeti Edu Zone, Bootcamp, në shërbim të të rinjve të apasionuar pas teknologjisë dhe aplikimeve të saj, objektiv i të cilës është rritja e njohurive profesionale.

OBJEKTIVI 5, 9

Banka mbështeti organizatën jofitim-prurëse "Strehëza për Gra dhe Vajza" të dhunuara. Mbështetja e ofruar bëri të mundur që e gjithë pjesa e mobilimit dhe pajisjeve hidrosanitare të amortizuara të zëvendësohej me të reja.

OBJEKTIVI 11, 15

- ABI Bank mbështet për të dytin vit radhazi projektin "Smile Albania". Rreth 15 pika informacioni, 9 pika kufitare dhe 1,000 të rinj mirëpritën turistët, duke dhënë informacion mbi vendin. Çdo ditë u shoqërua me veprimtari/festivale/festa të shpërndara, si në bregdet ashtu dhe në zonat malore.
- Banka mbështeti Festivalin JAZZ në Shkodër, që bashkon çdo vit muzikantë të njohur nga Shqipëria dhe bota. Janë 10 koncerte nga formacione të ndryshme orkestrale që për dy javë më radhë zhvillohen në mjedise të hapura, në zonat më karakteristike të qytetit.
- Banka mbështeti për të dytin vit Festivalin MIK organizuar më 24 - 28 korrik, një veprimtari 5 ditore që promovon artin, kulturën dhe historinë e qytetit të Korçës.
- Në 14 - 18 gusht qyteti i Korçës



priti mijëra qytetarë për të festuar Festën e Birrës. Banka mbështeti këtë event, ku promovohet tradita vendase.

OBJEKTIVI 17

Për të katërtin vit radhazi, Banka Amerikane e Investimeve ishte partneri kryesor i Dhomës Amerikane të Tregtisë në Tiranë, në organizimin e ceremonisë festive me rastin e festës së Pavarësisë së SHBA-së.

ART, SPORT, KULTURE

ABI Bank mbështeti:

- Koncertin "Time Capsule" nga Capital T, në 20 Shtator në Sheshin "Nënë Tereza".
- Koncertin e orkestrës verore realizuar me 23 korrik në Amfiteatrin e Tiranës.
- Koncertin "America the Beautiful" nga Kastriot Tusha & Friends, në dt. 12 korrik.
- Eventin e muzikës Jazz "Hemingway Jazz Fest No. 7", në dt. 21-22 korrik, pranë Universitetit Politeknik Tiranë, në Sheshin Nënë Tereza.



OBJEKTIVI 9

Banka Kombëtare Tregtare financoi dy institucione për të përmirësuar mjediset e tyre të punës, në mbështetje të institucioneve që ofrojnë shërbim për komunitetin, e veçanërisht në fushën e arsimit.

OBJEKTIVI 11

Banka Kombëtare Tregtare, në bashkëpunim me drejtorinë e S.U.O.G.J. "Koço Gliozheni", bënë të mundur dhurimin e kompjuterëve për stafin e maternitetit. Përditësimi strukturës teknologjike të maternitetit do të ndihmojë

stafin të ofrojë një shërbim sa më cilësor për shoqërinë, duke pasur në fokus shëndetin e nënave dhe foshnjave të tyre.

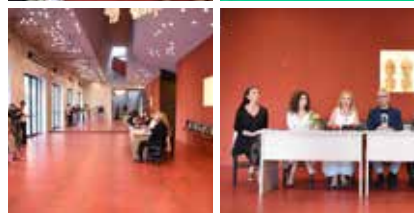


OBJEKTIVI 3

- Credins Bank, zhvilloi një vizitë në "Shtëpinë e të Moshuarve" të qytetit të Kavajës. Gjatë këtij takimi Credins Bank kontribuoi në dhurimin e 20 dyshekëve, për përmirësimin e kushteve të jetesës së banorëve të qendrës dhe për të shtuar sadopak gëzim në përditshmërinë e tyre.
- Credins Bank, mbështeti projektin për "Audiometrinë Vokale në gjuhën shqipe", projekt ky për herë të parë në Shqipëri. Kjo është një teknologji shumë e suksesshme në botë, por risi në vendin tonë, për fëmijët me këto probleme.

OBJEKTIVI 9

- Për përmirësim të infrastrukturës në institucionet shtetërore, banka mbështeti Repartin Ushtarak në blerjen e materialeve të rëndësishme për mbarëvajtjen e punës.
- Dhuroi pajisje kompjuterike dhe sisteme teknologjike në përmirësimin e kushteve të institucionit dhe të shërbimit që ato ofrojnë për komunitetin.
- Mbështeti Spitalin Rajonal të Peshkopisë, duke dhuruar pajisje teknologjike në përmirësimin e kushteve të punës të institucionit.
- Mbështeti Drejtorinë Arsimore Tiranë dhe Fier, duke dhuruar materiale të nevojshme për të përmirësuar cilësinë e shërbimit ndaj komunitetit, ku vlen të përmendet sistemet e reja kompjuterike, pajisje



fotokopje dhe elementeve të tjerë të rëndësishme.

- Mbështeti Shkollën e Mesme në blerjen e pajisjeve teknologjike për përmirësimin e infrastrukturës së punës.
- Kontribuoi në përmirësimin e infrastrukturës së Shtëpisë e Pushimit Durrës dhe në blerjen e materialeve për të.
- Dhuroi një sistem të ri kondicionimi për Komisarjatin e Policisë Elbasan.
- Mbështeti Bashkinë Mat, për të përmirësuar infrastrukturën dhe kushtet e ambienteve të stadiumit sportiv.

KULTURË, ART DHE SPORT

Credins Bank mbështeti:

- Koncertin me violinë nga nëntë vjeçarja e talentuar Anamaria Prendi, i cili u mbajt në qytetin e Lezhës.
- Sponsorizoi Maratonën e Këngës e cila pati një rrugëtim të gjatë në 12 qytete të Shqipërisë.
- Pjesëmarrjen e Bashkisë Tiranë në Festivalin e Letërsisë në Mantova për të promovuar vlerat dhe atributet letërsisë së Shqipërisë në nivele ndërkombëtare.
- Mbështeti Klubin Shumë sportesh Tiranë, për të cilën banka ka financuar blerjen e materialeve sportive.



Fibank zgjidhet sërish marka më e preferuar midis bankave në Bullgari

Fibank fitoi kategorinë e Institucioneve Financiare në renditjen e vetme nga konsumatorët në Bullgari, si Marka ime e preferuar. Më shumë se 40,000 konsumatorë mbështetën markat e

tyre të preferuara dhe Fibank ishte fituese për herë të katërt. Konkursi u zhvillua nga Revista "Business Lady" për të 11-tin vit radhazi.

OBJEKTIVI 11

Në kuadër të objektivave për zhvillim të qëndrueshëm, Fibank Albania nisi një lojë në rrjetet e saj sociale (#UneDua), për të rritur ndërgjegjësimin për konsultimin financiar. Loja rezultoi e suksesshme në arritjen e shumicës së objektivave për zhvillim të qëndrueshëm të objektivit 11.

OBJEKTIVI 17

Çdo biznes i krijuar rishtazi, si edhe bizneset ekzistuese me xhiro vjetore mbi 2 milionë lekë, kanë detyrimin ligjor për të hapur një llogari bankare, brenda muajit tetor 2019. Ky ligj ka ardhur në kuadër të luftës kundër informalitetit por edhe si një detyrim për të parandaluar pastrimin e parave. Nisur nga kjo kërkesë, Fibank dizajnoi një paketë të favorshme për sa i përket bizneseve, apo personave fizikë.



OBJEKTIVI 1

Punonjësit e Intesa Sanpaolo Bank Albania dhuruan çanta dhe mjete shkollore për fëmijët e familjeve që nuk kanë mundësi financiare për t'i blerë ato. Shpërndaja e mjeteve u krye në bashkëpunim me shoqatën "La casa nel cuore".

OBJEKTIVI 13

Në ditën Ndërkombëtare të Mbrojtjes së Shtresës së Ozonit, banka përgatiti një mesazh ndërgjegjësues për të gjithë punonjësit e saj. Në këtë ditë u shpërnda informacion i vlefshëm mbi protokollet ndërkombëtare,



por edhe informacion mbi rolin e shtresës së ozonit dhe rëndësinë e saj si dhe mbi disa kimikate që e dëmtojnë këtë shtresë.

OBJEKTIVI 8

Intesa Sanpaolo Bank Albania ju përgjigj pozitivisht thirrjes që Bashkia Tiranë u bëri subjekteve private, në kuadër të nxitjes së punësimin. Në bashkëpunim me Drejtorinë e Nxitjes së Punësimin, pranë Bashkisë Tiranë, Banka mundësoi punësimin e 4 të rinjve me kontratë me kohë të pjesshme të paguar.

OBJEKTIVI 8

- Gjatë veprimtarisë "Akademia Kibernetike Shqiptare", e organizuar nga AKCESK, nga 8-12 korrik 2019, banka organizoi një trajnim të veçantë për stafin e Teknologjisë së Informacionit dhe stafin e Sigurisë së Teknologjisë së Informacionit.
- Intesa Sanpaolo Bank Albania, në bashkëpunim me "Confindustria Albania" zhvilloi trajnimin me temë: "Komunikimi strategjik". Ky trajnim u zhvillua në 11 shtator 2019 pranë qendrës së trajnimeve të Intesa Sanpaolo Bank Albania në Lprakë.



Dëshira e Bankës OTP Albania është që të bashkojë njerëzit nëpërmjet kulturës dhe artit si dhe të promovojë turizmin vendas, sidomos në zona të thella malore. Banka mbështeti Za Fest, një aktivitet që nisi me dëshirën për të bërë diçka përtej anës artistike të argëtimit dhe bashkimit nëpërmjet artit. Muzikë e bukur, meditim, poezi, yoga, hiking, kinema dhe lojra të vjetra shqiptare ... me këtë kombinim të veçantë aktivitetesh

"Za Fest" u kthye në Theth për të tretin vit rradhazi. Në datat 2, 3 dhe 4 gusht, Thethi i famshëm për bukuritë e rralla natyrore mirëpriti këngëtarë e artistë shqiptarë e të huaj, të njohur në rajon dhe në botë. Banka OTP Albania me krenari prezanton mbështetjen e këtij eventit shumëgjyresh ku muzika u plotësua nga performanca të veçanta të zhanreve si teatri, baleti e kinemaja. Banka OTP Albania e ndjen detyrë për t'u kujdesur për ambientin si dhe për të ndarë suksesin së bashku. Udhëtimi drejt së ardhmes është më i sigurt nëse promovojmë vlerat, kulturën dhe mjedisin. Ne jemi këtu... për Thethin... për natyrën!



OBJEKTIVI 4

ProCredit Bank kontribuoi me bazë materiale për shkollën 9 vjeçare në Derven, Krujë. Kjo mbështetje u realizua në bashkëpunim me shoqatën Vizion, organizatë që është aktive nëpërmjet projekteve humanitare.

OBJEKTIVI 17

Siç është bërë tashmë traditë për ProCredit Bank, edhe këtë vit mbështeti zhvillimin e veprimtarive të ndryshme, në kuadër të "Tetorit Gjerman". Nën frymën e kulturës gjermane, "Tetori Gjerman 2019" me moton "Gur, gur bëhet URË", erdhi me një sërë veprimtarish, si: teatër, ekspozita, filma, takime dhe diskutime të ndryshme.



OBJEKTIVI 3

Raiffeisen mbështeti Kryqin e Kuq Shqiptar, në fushatën e dhurimit vullnetar të gjakut për fëmijët.



OBJEKTIVI 4

- Banka mbështeti shtëpinë e fëmijës “Zyber Hallulli”, duke mundësuar pajisjen me mjete shkollore të fëmijëve nga klasa e 1-rë deri në klasën e 9-të.
- Banka mbështeti rikonstrukcionin e plotë të Mediatekës në Universitetin “Eqerem Çabej” në Gjirokastrë, duke iu ofruar studentëve dhe pedagogëve të këtij universiteti një sallë me standarde bashkëkohore, për organizimin e aktiviteteve të ndryshme.

OBJEKTIVI 10

Në datat 16-21 shtator Raiffeisen mbështeti edicionin e 14-të të “Festivalit Ndërkombëtar të Drejtave të Njeriut në Shqipëri”. Ky festival, nëpërmjet artit, synon të rrisë ndjeshmërinë ndaj temave me karakter shoqëror, barazinë gjinore, tolerancën fetare etj.

OBJEKTIVI 11

Raiffeisen mbështeti:

- Qendrën “Act for Society” në zbatimin e projektit “Power Up Community 2”. Ky projekt kishte në fokus inkurajimin e të rinjve nga zona të ndryshme të Shqipërisë, për të dhënë e kontributin e tyre në zgjidhjen e problemeve të shoqërisë, nëpërmjet ideve të tyre inovatore.
- Edicionin e 17-të të Festivalit Ndërkombëtar të Teatrit “Butrinti Summer Festival”, në datat 7-13 korrik.
- Festivalin Multi Kulturor Berat, që ka në fokus promovimin e qytetit të Beratit, vlerave të trashëgimisë, të kulturës e qytetarisë në mbështetje të zhvillimit të turizmit.
- Simpoziumin të dytë ndërkombëtar K-Force 2019, organizuar në 9 shtator. Ky event kishte në fokus çështjet aktuale në

fushën e arsimit, shkencës dhe praktikën në fushën e menaxhimit të rrezikut të fatkeqësive dhe Inxhinierisë së Sigurisë nga Zjarri.

- Edicionin e dytë të “Triathlon Tirana”.

ART, SPORT DHE KULTURË

Raiffeisen mbështeti:

- Edicionin e 6-të të festivalit të Muzikës së Vjetër Baroke “Vox Baroque Albania”.
- Shfaqjen e baletit: “Takohe mi në Moulin Rouge”.
- Edicionin e 14-të të “Festivalit të muzikës së Dhomës”, Durrës.
- Festivalin mbarëkombëtar të komedisë “Koko Fest 2019”.

 **TIRANA BANK**
OBJEKTIVI 1

Në fund të majit shtator, emisioni “Stop” në TV Klan transmetoi rastin e familjes Poka nga Kukësi me 4 fëmijë jetimë, që jetonin në kushte të tmerrshme ekonomike dhe strehimi. “Stop” dhe “Fundjavë ndryshe” iu drejtuan Presidentit të Grupit Balfin, z. Samir Mane, duke i kërkuar një shtëpi të re për këtë familje. Reagimi i Z. Mane ishte i menjëhershëm dhe nëpërmjet Tirana Bank, pjesë e Grupit Balfin, familjes Poka iu dhurua një shtëpi e re, e kompletuar me të gjitha pajisjet e nevojshme, në Golem.

OBJEKTIVI 13

Stafi i Tirana Bank u organizua brenda dashamirisë dhe vullnetarizmit në pastrimin e zonave të caktuara të Shqipërisë, nën moton “Tirana Bank, shembull” në projektin në partneritet me UNDP, “Të gjithë për Tokën”.



Paketa e Shërbimeve

**PERSONA
FIZIKË**



FALAS
deri në 1 mars 2020

**MIRËMBAJTJE LLOGARIE
PAGESAT E TAKSAVE
& SIGURIMEVE SHOQËRORE**

KARTË KREDITI PËR BIZNESE

FALAS
viti i parë



Fibank

First Investment Bank

ART, SPORT DHE KULTURË

- Tirana Bank ishte një nga sponsorët e eventit: “Takohe mi në Moulin Rouge”. Ky spektakël solli në Tiranë kërcimtarët elitare, që luajtën numrat më brilantë nga arti klasik i kërcimit, numra të koreografisë moderne dhe kërcime nga repertori tradicional grek.
- Në muajin Korrik, Tirana Bank në partneritet me Bashkinë Lezhë ka financuar projektin “Lezha Talent 2019”, duke mbështetur kështu një projekt artistik që kishte si fokus pjesëmarrjen e fëmijëve nga mosha 7-15 vjeç, në fushën e aktrimit dhe këngës.



UNIONBANK

OBJEKTIVI 3

Stafi i Bankës iu përgjigj thirrjes së Kryqit të Kuq Shqiptar për të përmbushur nevojat për gjak për fëmijët talasemikë. Në seancën e dhurimit të organizuar në datën 4 korrik, u angazhuan si vullnetarë një numër i madh punonjësish nga Zyrat Qendrore dhe degët e bankës në Tiranë.

OBJEKTIVI 10

Union Bank ishte një nga mbështetësit kryesorë të qendrës së re të shërbimeve Pro Pak, e themeluar nga Fondacioni “Down Syndrome Albania”. Qendra Pro Pak është projektuar sipas të gjitha standardeve të nevojshme dhe në të do të mund të marrin gamën e shërbimeve të posaçme 100 fëmijë me aftësi të kufizuar. Për Union Bank është krenari që u bë pjesë e realizimit të një projekti që ofron më shumë mundësi dhe shpresë për integrimin e këtyre fëmijëve në shoqëri.



AAB AKTIVITETE

AAB & IDRA: Gjetjet e studimit “Besimi dhe perceptimi i klientëve në banka dhe sektorin bankar”



Shoqata Shqiptare e Bankave (AAB) organizoi takimin për prezantimin e gjetjeve të studimit “Besimi dhe perceptimi i klientëve në banka dhe sektorin bankar”, në datën 23 shtator 2019. Të ftuar ishin përfaqësues të institucioneve shtetërore, Bankës së Shqipërisë, bashkëpunëtorë, bankave anëtare dhe media. Një studim i tillë, me fokus mbi produktet dhe shërbimet bankare, bëhet për herë të parë, duke vlerësuar në të njëjtën kohë progresin e procesit të digjitalizimit në shërbimin bankar.

Studimi i prezantuar nga stafi i IDRA analizoi rezultatet e fazës e parë dhe u bazua në plotësimin e pyetësorëve, nga më shumë se 600 qytetarë klientë të bankave tregtare.



Kryetari i AAB-së, z. Silvio Pedrazzi, theksoi rëndësinë e investimit për zhvillim të kanaleve digjitale dhe jo degëve fizike të bankave, edhe pse kjo do të sjellë reduktim në numrin e degëve të bankave, e si rrjedhojë dhe reduktim të numrit të punonjësve. Bazuar në gjetjet e studimit, bankat po përdorin rrjetet sociale, si një mundësi më e mirë reklamimi, e cila ka rezultuar me kosto më të ulët, por dhe me efikasitet më të lartë.

Transparenca në shërbimin bankar është një tjetër pikë e këtij studimi dhe z. Pedrazzi theksoi rëndësinë që ka për bankat investimi në stafin e duhur dhe në përpjekjet e duhura. Z. Pedrazzi përmendi rëndësinë e edukimit financiar dhe rolin që AAB luan në këtë kuadër, duke qenë pjesë e projekteve të rëndësishme në këtë fushë.



Studimi do të vijojë me një fazë të dytë përfundimtare dhe është planifikuar të zhvillohet çdo dy vite nga Shoqata Shqiptare e Bankave.



“Një udhëzues praktik” për Agrobiznesin

Më datë 24 shtator 2019, Shoqata Shqiptare e Bankave (AAB), në bashkëpunim me European Fund for Southeast Europe, Development Facility (EFSE DF) dhe RisiAlbania, një projekt i Agjencisë Zvicerane për Zhvillim dhe Bashkëpunim (SDC), organizuan takim-diskutimin: “Përmirësimi i qasjes ndaj shërbimeve financiare për Agrobiznesin”, ku morën pjesë përfaqësues të bankave tregtare, ofrues të shërbimeve të konsulentëve dhe sipërmarrës të industrisë së bujqësisë. Kjo veprimtari bën pjesë në veprimtarinë e AAB-së për zbatimin e strategjisë së edukimit financiar.



Për bizneset rurale është shumë e rëndësishme që të kenë informacionin e duhur, në lidhje me produktet dhe mekanizmat financiarë që ofrohen, të kenë qasje në ekspertizën e duhur, që ofrojnë konsulentët për të zbatuar strategjitë e biznesit të orientuara drejt rritjes dhe që sigurojnë kreditimin e nevojshëm.

Në këtë veprimtari u prezantua: “Një udhëzues praktik” për Agrobiznesin, për të ndihmuar me njohuri financiare sipërmarrësit e bizneseve rurale. Prezantimi u bë nga zj.Venera Hoxha, këshilltare EFSE, dhe z. Mihallaq Qirjo, Drejtor i Zyrës Vendore, Qendra Rajonale e Mjedisit Shqipëri.





Clara Garcia Parra, drejtuese e komponentit të Zhvillimit të Sektorit Privat pranë RisiAlbania, shpjegoi mekanizmin për të siguruar qasjen e subjekteve rurale në financë, përmes bashkëpunimit të ndërmjetësuesve financiarë.

Pjesëmarrësit diskutuan mbi nevojat që kanë dhe mundësinë për zgjidhje konkrete gjatë takimeve B2B.



Mbi projektligjin: "Për Faturën dhe Sistemin e Monitorimit të Qarkullimit"

Në 23 gusht, Këshilli i Investimeve në Shqipëri (KISH) organizoi një mbledhje të veçantë, me kërkesë të Zj. Anila Denaj, Kryetare e KISH dhe Ministre e Financave dhe Ekonomisë, me temën e diskutimit: Konsultime rreth projektligjit: "Për Faturën dhe Sistemin e Monitorimit të Qarkullimit", ku mori pjesë dhe Sekretari i Përgjithshëm i AAB-së.



Më 28 gusht 2019, përfaqësues nga bankat zhvilluan një takim me Znj. Anila Denaj, Ministre e Financave dhe Ekonomisë, në kuadër të konsultimit publik për projektligjin: "Për faturat dhe sistemin e monitorimit të transaksioneve". Industria bankare mbështeti plotësisht nismën e ndërmarrë nga ministria, për të luftuar informalitetin fiskal dhe për të regjistruar transaksionet tregtare në kohë reale. Nga ana tjetër, përfaqësuesit e sektorit bankar ngritën shqetësimin lidhur me përcaktimin e qartë të rolit të bankave në këtë projektligj, në përputhje me nenin 39. Në takim u theksua se ky projektligj nuk ndryshon politikat aktuale fiskale dhe subjektet që kanë detyrimin të lëshojnë fatura. Ai shërben për të instaluar një sistem për pasqyrimin, raportimin dhe kontrollin e transaksioneve që realizohen midis biznesit dhe individit, vet bizneseve, apo edhe mes sektorit publik, në kohë reale. Sqarimet në lidhje me këtë pikë, si dhe disa detaje të tjera teknike, e bënë takimin të frytshëm dhe e kthyen diskutimin në favor të përmirësimit të projektligjit, në interes të të gjitha palëve.



Në shtator, Sekretariati i AAB-së, koordinoi komunikimin dhe komentet e mbledhura të sistemit bankar për projektligjin, të cilat iu dërguan Ministrisë së Financave dhe Ekonomisë.

Shoqata Shqiptare e Bankave në mbështetje të zonave të dëmtuara nga tërmeti

Me 16 shtator 2019, Z. Silvio Pedrazzi, Kryetar i AAB-së, së bashku me Znj. Anila Denaj, Ministre e Financave dhe Ekonomisë, vizituan fshatin Qafëzez të Korçës, për t'u njohur me ecurinë e punës në riparimin e dëmeve nga tërmeti që ra rreth katër muaj më parë. Me këtë rast, Z. Pedrazzi u komunikoi autoriteteve ndihmën financiare, të ofruar nga AAB. Kontributi i 10 milionë lekëve të dhëna nga Shoqata Shqiptare e Bankave iu bashkua Fondit të Solidaritetit për Emergjencat Civile, në mbështetje të banorëve për përballimin e dëmeve nga tërmeti.



TRAJNIME

AAB organizon trajnime

Korrik - Shtator 2019

Trajnim për Auditimin e Thesarit

Më 24-25 shtator, AAB, në bashkëpunim me ALLA organizuan një trajnim, që kishte për qëllim sigurimin e njohurive të specializuara, lidhur me auditimin e funksionit të Thesarit, si dhe njësive mbështetëse të tij. Ai u përqendrua në shpjegimin e koncepteve kryesore në kuadër të analizës së avancuar të proceseve të "Front Office"-it, si: tregtimi, ecuria, korniza e mbikëqyrjes, etj., duke siguruar një kuptim të thelluar në lidhje me operacionet e Thesarit dhe identifikimin e rreziqeve themelore, sikundër dhe efektivitetin e sistemit të kontrollit të brendshëm të Thesarit. Në trajnim morën pjesë 14 pjesëmarrës nga bankat anëtare.



AAB është partneri lokal i House of Training Luxembourg.

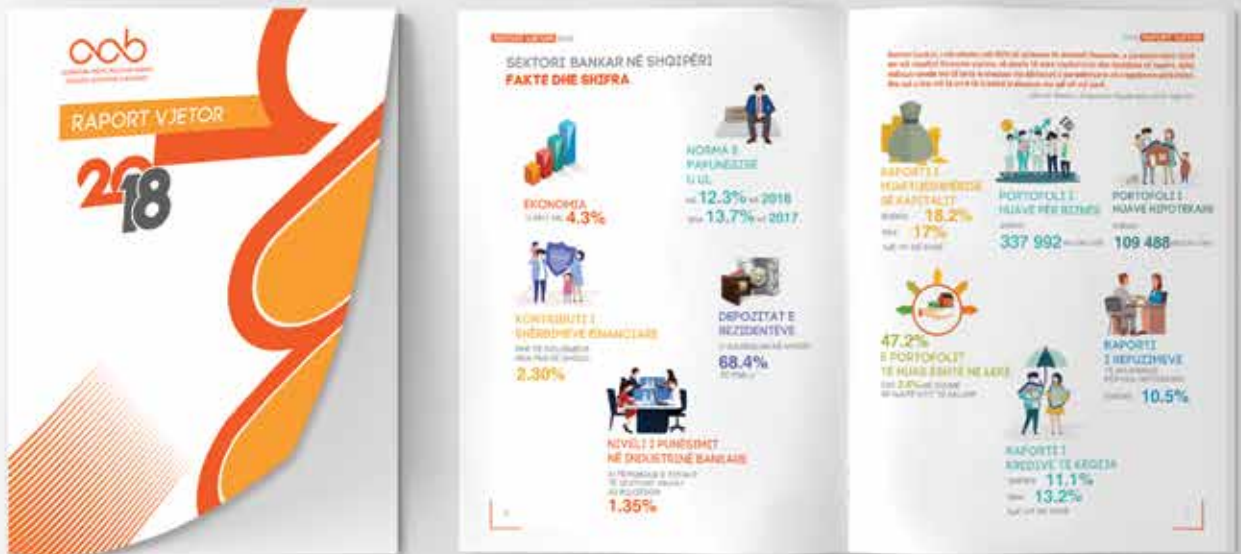
Pse seminare në Luksemburg?

- Projektuar për të ofruar mundësi unike trajnimi që nuk mund të ofrohen gjithmonë në vendet partnere.
- Zhvilluar në bashkëpunim me shoqata profesionale.
- Kryer nga ekspertë me eksperiencë shumëvjeçare pune në Qendrën Financiare të Luksemburgut.
- Përfaqësojnë një mundësi të shkëlqyer për pjesëmarrësit për t'u takuar dhe për tu lidhur me kolegë nga e gjithë bota, për të shkëmbyer esperienca dhe zgjidhje.
- Një pjesë e rëndësishme e kostos së secilit seminar mbulohet nga Qeveria e Luksemburgut.

Më shumë informacion mbi programin: www.aab.al/trainings/House of Training Luxembourg

Në duart tuaja dy botime të reja të Shoqatës Shqiptare të Bankave (AAB)

Raporti vjetor 2018



Raporti CSR: Bankat për shoqërinë



Lexim të këndshëm!



ALBANIAN ASSOCIATION OF BANKS
SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE

The banks speak with one voice

Bankat flasin me një zë

www.aab.al

