



ALBANIAN ASSOCIATION OF BANKS  
SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE

# Bankieri

Botim Nr. 42  
Janar 2022

2022

**MBYLLJE E SUKSESSHME**

ISSN 2225-2959  
9 772225 295004



# AS I VJETËR E AS I RI, JAM THJESHT LEK!

**Lexoje siç shkruhet!**



ALBANIAN ASSOCIATION OF BANKS  
SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE

## PËRMBAJTJA

## Bankieri

Nr. 42, Janar 2022

Botim i Shoqatës Shqiptare të Bankave



## REDAKSIA:

Elvin Meka  
**Kryeredaktor**  
 Eftali Peçi  
**Koordinatorë**  
 Dorina Zarka  
**Fotografe**  
**Design & Layout:** FCB Afirma

Shtypi nga:  Gent-grafik

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

## SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE

Rr. Ibrahim Rugova,  
 SKY TOWER, 9/3, Tiranë  
 Tel: +355 4 2280371/2  
 Fax: +355 4 2280 359  
 www.aab.al

## Editorial

Bankingu shqiptar rikthehet fuqishëm...  
 dhe një mbyllje e suksesshme për Revistën "BANKIERI"!  
 Prof. Asoc. Dr. Elvin MEKA

5

## Tema e Ditës

Bankat në Shqipëri gjatë vitit 2021 dhe perspektivat për vitin 2022

Seyhan PENCABLIGIL  
 Christian CANACARIS  
 Maltin KORKUTI  
 Alessandro D'ORIA  
 Bledar SHELLA  
 IGLI SULAJ  
 Dritan MUSTAFA  
 Flutura VEIPI  
 Bozhidar TODOROV  
 Mirsad HALITI  
 Amel KOVAČEVIĆ

6

Konsolidimi - një "kurë" e efektshme për sektorin bankar  
 Ersuin SHEHU

20

## Intervista

Produktet e gjelbra dhe bankingu

Fatih KARLI  
 Rovena DUBALI  
 Alberto De STAVOLA  
 Robert TOMJA

22

Financimi i ekonomisë së gjelbër në Shqipëri  
 Av. Lorenc GORDANI, PhD

27

## Sistemi Bankar

BKT Smart Invest – një investim pa viza jashtë Shqipërisë

Kaan PEKIN

28

Fiskalizimi - sfida dhe mundësi e madhe

Elona LABINOTI

31

Pagesat me karta dhe pandemia

Denisa DUKA

32

## Forumi i Ekspertëve

Pagesat me kodin QR dhe perspektiva e tyre në Shqipëri

Dritan MOLLANJI

34

Pritshmëritë në fushën e pagesave përgjatë 2022

Eneida THOMAJ

37

Përdorimi i aplikacioneve zbavitëse në ndihmë të bankave për të realizuar suksesin digjital

Nikos GOUTSOULAS

40

## Fushatë Ndërgjegjësuere

As i ri e as i vjetër, jam thjesht Lek!

Banka e Shqipërisë

42

## Edukim Financiar

Një libër mbi financat personale për të rinjtë, por jo vetëm...

Junida TAFJAJ (KATROSHI)

45

## Pergjegjësia Sociale e Korporatës

46

## AAB: Aktivitete - Trajtime

53

## BORDI EDITORIAL:

## Bledar SHELLA

Kryetar i Bordit Mbikëqyrës të AAB,  
 Drejtor i Përgjithshëm,  
 Banka OTP Albania

## Maltin KORKUTI

Anëtar i Bordit Mbikëqyrës të AAB,  
 Drejtor i Përgjithshëm,  
 Credins Bank

## Ervin METE

Drejtor i Përgjithshëm  
 Ekzekutiv,  
 Autoriteti i Mbikëqyrjes  
 Financiare

## Seyhan PENCABLIGIL

Zëvendës Kryetar i Bordit Mbikëqyrës të AAB,  
 Drejtor i Përgjithshëm dhe Anëtar i Bordit Drejtues i Bankës Kombëtare Tregtare (BKT)

## Dritan MUSTAFA

Anëtar i Bordit Mbikëqyrës të AAB,  
 Drejtor i Përgjithshëm,  
 Tirana Bank

## Adrian CIVICI

Dekan Fakulteti i Ekonomisë,  
 Universiteti Mesdhetar i Shqipërisë

## Bozhidar TODOROV

Anëtar i Bordit Mbikëqyrës të AAB,  
 Drejtor i Përgjithshëm,  
 Fibank Albania

## Spiro BRUMBULLI

Sekretar i Përgjithshëm,  
 Shoqata Shqiptare e Bankave

The logo for otpbank, featuring a stylized circular icon with a dot inside, followed by the text "otpbank" in a lowercase, sans-serif font.A photograph of a young woman with short brown hair, wearing a light blue sleeveless top, playing a French horn in an orchestra. She is looking down at her instrument. In the background, several violins are visible on stands. The image is partially overlaid with green and black circular shapes at the bottom.

**#MeantForGreatness**



# Bankingu shqiptar rikthehet fuqishëm... dhe një mbyllje e suksesshme për Revistën “BANKIERI”!

*Këto rezultate mbresëlënëse janë garancia më e mirë që sektori bankar shqiptar do të vijojë me përmirësime thelbësore të veprimtarisë së tij, për të përballuar të gjitha sfidat komplekse që i pret në fund të shekullit të Revolucionit të Katërt Industrial dhe për të qëndruar gjithmonë në pararojë.*



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

Veprimtaria bankare dhe financiare e sektorit bankar shqiptar shënoi një rikthim mbresëlënës dhe të fortë gjatë gjithë vitit 2021, ndonëse viti nisi me vlerësime të kujdesshme rreth ecurisë së sektorit në tërësi, nisur nga problematikat mbizotëruese shëndetësore dhe ekonomike, të shkaktuar nga pandemia COVID-19 dhe pasojat e saj. Megjithatë, shqetësimet dhe kujdesi doli për mirë dhe sektori bankar shqiptar shënoi rezultate dhe arritje pozitive në të gjithë treguesit e tij kryesorë, si: huat, depozitat, mjaftueshmëria e kapitalit, likuiditeti dhe ecuria financiare. Pavarësisht një viti të vështirë për ekonominë, bankat ja dolën të jepnin më shumë hua, të siguronin një normë rekord rritje për depozitat, të ruanin një raport të lartë të mjaftueshmërisë së

kapitalit, ndonëse u përballën me kërkesa rregullative gjithnjë në rritje, si brenda dhe jashtë vendit. Krahas këtyre rezultateve mbresëlënëse, bankat në Shqipëri shënuan sukses në uljen thelbësore të raportit të huave me probleme, duke e çuar atë në një nivel njëshifror, të paarritur që prej më shumë se një dekadë. Kjo, nga ana tjetër, ndihmoi në rritjen e fitimeve dhe rrjedhimisht në një realizim domethënës të treguesve të ecurisë financiare (RoA dhe RoE).

Për më tepër, i gjithë viti 2021 dëshmoi një përpjekje të pandërprerë të sektorit bankar drejt digjitalizimit dhe bankut digjital. Pandemia ndryshoi përgjithmonë peizazhin bankar, në drejtim të riformësimit të të gjithë mendësisë së industrisë lidhur me drejtimin e biznesit bankar sipas objektivave e qëllimeve të reja strategjike dhe zgjidhjeve përkatëse, për të qëndruar konkurrues dhe për t'u përgatitur për valën e re të “krijimit shkatërrues” brenda mjedisit financiar.

Këto rezultate mbresëlënëse janë garancia më e mirë që sektori bankar shqiptar do të vijojë me përmirësime thelbësore të veprimtarisë së tij, për të përballuar të gjitha sfidat komplekse që i pret në fund të shekullit të Revolucionit të Katërt Industrial dhe për të qëndruar gjithmonë në pararojë.

Në këtë kuadër, AAB ka vendosur

t'i japë fund rrugëtimit të Revistës “BANKIERI”, pas një kohëzgjatje të suksesshme dhjetëvjeçare, për të rifokusuar përpjekjet e saj në fusha dhe mekanizma të tjerë, që do t'i shërbejnë më së miri interesave dhe objektivave të sektorit bankar në të ardhmen.

Ndërkohë që revista “BANKIERI” mbërriti në këtë stacion të fundit të rrugëtimit të saj, si kryeredaktor i revistës për një periudhë të pandërprerë prej 41 botimesh, do t'i lejoja vetes një vlerësim të lartë për AAB-në dhe bankat në mbështetjen, promovimin dhe botimin e një reviste shumë profesionale për bankat dhe bankierët, e cila trajtoi me kompetencë dhe ekspertizë një larmi të gjerë çështjesh, temash dhe idesh të natyrës bankare dhe financiare, që lidheshin me tregun bankar dhe financiar vendas dhe atë ndërkombëtar. Ajo shërbeu si një burim unik dhe i vlefshëm informacioni për bankierët, profesionistët, akademikët, studiuesit, studentët dhe publikun e gjerë, lidhur me veprimtarinë bankare, e për më tepër, ndihmoi në hedhjen e disa themeleve modeste të edukimit financiar për publikun e gjerë në Shqipëri.

“BANKIERI” ndalet këtu, duke shënuar një fund të suksesshëm, duke u kthyer kështu në një histori suksesi për Shoqatën Shqiptare të Bankave dhe Sistemin Bankar Shqiptar!

<sup>1</sup> Dekan i Fakultetit të Ekonomisë, Biznesit dhe Zhvillimit, Universiteti European i Tiranës, UET.

# Bankat në Shqipëri gjatë vitit 2021 dhe perspektivat për vitin 2022

Intervistë me drejtorët e përgjithshëm të bankave anëtare të AAB-së

## BANKIERI:

1. Viti 2021 u mbyll si viti i parë i plotë pas mbylljes nga pandemia. Cila ishte ecuria e bankës suaj dhe arritjet/zhvillimet kryesore në këtë drejtim?
2. Cilat mund të jenë sfidat kryesore që mund të përballet banka juaj në vitin 2022?
3. Çfarë pritet të sjellë në bankën tuaj konsolidimi brenda sektorit?



**Seyhan PENCABLIGIL**

Drejtor i Përgjithshëm & Anëtar Bordi

1.

Viti 2021 shënoi një tjetër vit të suksesshëm për BKT-në, në të cilin presim të tejkalojmë objektivat tona dhe të arrijmë të gjithë KPI-të e brendshme deri në fund të vitit. Për sa i përket përfitueshmërisë, kemi tejkaluar fitimin e vitit 2020 në terma të SNRF-ve, por jemi

në nivel pak më të ulët se fitimi, sipas metodologjisë së raportimit financiar të Bankës së Shqipërisë, për shkak të ndikimit të politikave lehtësuese të përkohshme të Bankës së Shqipërisë gjatë periudhës së pandemisë. Ka një rritje të konsiderueshme në shifrat e depozitave, të cilat shënojnë rritjet më të larta të ndodhura përgjatë një viti. Për më tepër, janë finalizuar disa nisma, në kuadër të strategjisë sonë të digjitalizimit, si: Smart Invest (Platforma Globale e Investimeve), Smart Sigurime (Shërbimet e Pagesave të Sigurimeve Online), Smart Bankomat (ndërfaqe dhe funksione të reja për përdoruesit në ATM), Smart Pay (pagesat e bazuara në QR) si dhe disa transformime të tjera të brendshme digjitale që janë në progres si SmartTouch (aplikacion në mobile për stafin) dhe SmartI (një software guackë për të unifikuar të gjitha shërbimet).

2.

Prirja në rritje e inflacionit në nivel global (përfshirë Shqipërinë) mund të shkaktojë rritje të normave të interesit, të iniciuara nga FED, si dhe mund të sjellë luhatshmëri në tregjet në zhvillim. Transformimi digjital është një tjetër sfidë e vazhdueshme për bankën, për të arritur standardet më të larta botërore. Kjo sfidë nuk kufizohet vetëm në zhvillimin e disa produkteve të reja teknologjike, por dhe në përpjekjet për inkurajimin dhe trajnimin e klientëve në ndryshimin e zakoneve të tyre.

3.

Konsolidimi është i shëndetshëm për sektorin, pasi numri i bankave në vend është mjaft i lartë, në krahasim me madhësinë e vendit. BKT-ja është neutrale ndaj efektit të konsolidimit, për sa kohë aktori kryesor i konsolidimit është bankë sistematike.


**Christian CANACARIS**

Drejtor i Përgjithshëm

### 1.

Përsheptimi i veprimtarisë ekonomike, duke tejkaluar nivelin e para tërmetit, si dhe përmirësimi i besimit të konsumatorëve, u pasqyrua edhe në zgjerimin e veprimtarisë së bankave tona. Aktivet e bankës, në fund të shtatorit 2021, u rritën me 9.0% në terma vjetorë, për shkak të zgjerimit të veprimtarisë kredituese dhe investimit në letra me vlerë. Banka jonë ka qenë shumë aktive në huadhënie gjatë vitit 2021, duke u bërë huadhënësi i dytë më i madh me 15.8% të totalit të huave, në fund të shtatorit. Raiffeisen Bank mbeti lider në segmentin e individëve me 20.7% të tregut dhe arriti të rrisë lehtësisht peshën e saj edhe për huat për biznesin. Vëllimi i depozitave u zgjerua me 10.1%, me bazë vjetore, në fund të muajit shtator, duke qenë banka e tretë në treg, me një peshë prej 15.1%. Nivelet e likuiditetit dhe kapitalizimit mbeten gjithashtu të shkëlqyera, me një raport të mjaftueshmërisë së kapitalit prej 22.1%, mbi mesataren e tregut prej 18.3%. Nga ana tjetër, Banka

Raiffeisen menaxhoi me kujdes rrezikun e kredisë, duke siguruar një ulje të ndjeshme të huave me probleme nga 11.8% në shtator 2020 në vetëm 7.7%, në shtator 2021. Krahas veprimtarive të përditshme bankare, ne vijuem të ecim drejt synimeve strategjike të inovacionit dhe automatizimit. Funksionalitete të reja u shtuam platformës digjitale të bankës, Raiffesien On, e cila mbetet platforma bankare më e shkarkuar dhe më e rekomanduar në Shqipëri. Stafi i bankës arriti me sukses të lançojë huan më të shpejtë në treg, që është e mundur të merret brenda pak minutash. Ne jemi e vetmja bankë në treg në Shqipëri që ofrojmë Hua plotësisht digjitale, një element kyç i ofrimit të shërbimit tonë digjital për të ardhmen, dhe 1.5 milionë euro tashmë janë disbursuar që nga gushti 2021, kur ajo u lançua. Projektimi i një transformimi të suksesshëm të huadhënies digjitale mbetet një objektivi kyç i Raiffeisen Bank, për të rritur kënaqësinë e klientëve dhe për të vijuar njohjen si lideri kryesor në zgjidhjet digjitale dhe novatore në Shqipëri.

### 2.

Sfidat kryesore të bankës sonë janë në përputhje me ato që po përballet sektori bankar sot në botë pas Covid-19, me shtimin e problematikave por edhe të potencialit që kanë vendet në tranzicion, si Shqipëria. Përveç kësaj, nevoja për një transformim të shpejtë digjital, sfidat e sjella nga ndryshimet klimatike dhe urgjenca për të ecur drejt produkteve të reja ESG është bërë një tipar kryesor i veprimtarisë bankare në ditët e sotme. Nëse kësaj i shtohet fakti

se në vitin 2022 do të vazhdojmë të operojmë në një mjedis shumë konkurrues, me norma interesi të ulëta dhe likuiditet të lartë, gjë që ndikon negativisht në rentabilitetin e sektorit bankar, sfidat janë mjaft të mëdha. Përshtatja me rregullat e reja dhe ecja me ritme të shtuara drejt “bankës së së ardhmes” janë disa faktorë të tjerë që do t'i bëjnë bankat të operojnë në një mjedis sfidues vitin e ardhshëm. Raiffeisen Bank po synon të jetë banka më e rekomanduar, duke u angazhuar për të ndërmarrë nisma që lehtësojnë eksperiencën e klientit, si në degët e bankës, ashtu edhe në të gjitha kanalet e tjera të kontaktit me bankën tonë. Nevoja për t'u përshtatur më shpejt me nevojat e reja të tregut, për shkak të digjitalizimit, ESG-ve dhe konkurrencës së shtuar (përfshirë FinTech-sat) sigurisht që do të ketë ndikim në burimet financiare të Raiffeisen Bank. Huaja për ekonominë do të vazhdojë të jetë prioritet për bankën, por përpjekjet tona do të fokusohen më shumë në financimin e projekteve të realizueshme, me përfitime afatgjata për ekonominë. Si përfundim, duke marrë parasysh objektivat ambicioze të bankës drejt transformimit digjital dhe ESG-ve nga njëra anë dhe nga ana tjetër, nevoja për të qenë eficient në një mjedis sfidues dhe konkurrues, do të jenë sfidat kryesore të veprimtarisë së bankës gjatë vitit të ardhshëm.

### 3.

Konsolidimi i sektorit bankar është një proces pozitiv dhe i rëndësishëm për t'u bërë më efikas, veçanërisht në një treg të vogël si i yni. Si i tillë, konsolidimi

i tregut bankar, duke përfshirë blerjen e fundit të Alpha Bank nga OTP Bank Albania, do ta bëjë sektorin më konkurrues, por edhe më të fortë, për sa i përket kapitalit dhe likuiditetit. Në një treg më konkurrues, bëhet veçanërisht e vështirë për aktorët e mesëm dhe të vegjël të mbulojnë kostot e kapitalit neto (COE). Raiffeisen Bank është një nga tre lojtarët më të mëdhenj në tregun bankar dhe për të ruajtur pozicionin tonë duhet

të fokusohemi në përkushtimin e të gjitha përpjekjeve tona për të vazhduar zbatimin e strategjisë tonë drejt proceseve të zhdërvjellëta, digjitalizimin e të gjitha proceseve dhe operacioneve të bankës, mbështetjen e inovacionit në partneritet edhe me FinTech-sat, si dhe të përshpejtojë punën drejt produkteve ESG. Vetëm zbatimi i këtyre ndryshimeve drastike do të na përgatisë për sfidat e reja me të cilat do të përballet tregu shqiptar

në të ardhmen. Së fundi, vetëm konsolidimi do të bëjë të mundur investimet e rëndësishme e të nevojshme për të transformuar operatorët aktualë në "bankat e së ardhmes" dhe Raiffeisen ka treguar tashmë se është lider në këtë fushë. Ne do të vazhdojmë këtë rrugë dhe do të mirëpresim të sapoardhurit në këtë arenë, për të transformuar peizazhin bankar në Shqipëri dhe për ta sjellë atë më pranë vendeve të zhvilluara.



**Maltin KORKUTI**

Drejtor i Përgjithshëm

### 1.

Banka Credins e mbylli vitin 2021 me një ecuri të kënaqshme financiare dhe në linjë me objektivat strategjike të vendosura, madje duke kapërcyer disa prej shifrave të buxhetuara. Rezultatet e arritura në fund të këtij viti të gjatë e të vështirë, janë pasqyrim i punës dhe energjive të përbashkëta të 997 punonjësve dhe asaj që kemi bërë çdo ditë, bashkërisht me çdo klient e në çdo degë të Bankës Credins.

Portofoli i huas, përgjatë 2021-shit u rrit me 8.43% përkundrejt vitit 2020, ku rritjen kryesore e kemi në segmentin e Biznesit të Mesëm, e me pas në Mikro dhe

Agro, ku mbështetja jonë ka qenë e pakufizuar, si në drejtim të këshillimit, ashtu dhe në aplikimin e skemave lehtësuese financiare për sektorë të tillë, si: tregti, shërbime, bujqësi etj. Vaksinimi i popullsisë, rihapja e bizneseve, shoqëruar me qarkullim dhe lëvizje të njerëzve dhe mallrave, lehtësimi i masave kufizuese dhe mbështetja që qeveria i dha bizneseve, nëpërmjet skemave lehtësuese financiare, ndihmuan në rigjallërim të klimës së biznesit dhe në rritje të kërkesave për hua. Zhvillimi i vrullshëm i sektorit të ndërtimit, si dhe mbajtja në nivele pozitive e sektorit të turizmit dhe shërbimeve, gjithashtu shënuan një rritje të kreditimit, si për individë dhe për biznese, ku Banka Credins ka dhënë një mbështetje të vazhdueshme, shoqëruar me procedura fleksibël.

Në kuadër të strategjisë afatmesme, Banka Credins ka vazhduar të rrisë praninë e saj në segmentin retail, duke ofruar risi në paketa produktesh, oferta të dedikuara për huan për shtëpi dhe atë konsumatore, por edhe nga mundësitë e reja të krijuara nga kanalet digjitale. Një përjasje më e kujdesshme ka qenë me financimet korporative, të cilat janë dhënë

në sektorë kyç dhe performues, si: ndërtim dhe shëndetësi. Rritja e portofolit të huas dhe kryesisht financimet në Lek në Bankën Credins janë në linjë dhe me rritjen e huas në sistemin bankar, ku kreditimi i sektorit privat shënoi një rritje prej +7.7% në 6 mujorin e parë të 2021-shit, ndikuar nga investimet, si në segmentin biznes ashtu dhe te individët, e kryesisht adresuar në sektorin e ndërtimit, si dhe duke ruajtur një shpërndarje portofoli në favor të monedhës vendase (61%) përkundrejt valutës (39%), duke garantuar gjithashtu shmangien e rreziqeve për klientët tanë ndaj ekspozimit të luhatjeve të kurseve të këmbimit.

Njëkohësisht, ky vit është shoqëruar me një ulje të ndjeshme të nivelit të huave me probleme në linjë dhe me sistemin bankar, si rezultat i faktorëve të ndryshëm por dhe e lidhur me masat e ndërmarra nga Banka e Shqipërisë, nga përmirësimi dhe ndryshimi i kuadrit rregullativ, huadhënia më e kujdesshme, etj. Gjithashtu, depozitat në sistemin bankar kanë shënuar një rritje të ndjeshme, e cila është pasqyruar me prirje rritëse edhe në Bankën Credins, duke ruajtur pozicionin tonë si banka e dytë për nga totali



i depozitave në treg dhe duke pasqyruar besimin që klientët individë apo biznese, na kanë dhënë ndër vite.

Transformimi i mënyrës tradicionale të kryerjes së shërbimeve bankare nga klientët pranë degëve tona drejt kanaleve digjitale ishte në prioritetet e strategjisë së marketingut, duke nxjerrë në pah fokusin tonë drejt inovacionit dhe adaptimin me zhvillimet e vazhdueshme në sjelljen konsumatore si rezultat i zhvillimeve teknologjike. Objektivi ynë është dhe mbetet edukimi i klientëve për të kryer vetë, drejtpërdrejt 24/7 shërbimet bankare, si në aplikacionin Credins Online, ashtu dhe mundësia e pakufizuar, krijuar çdo klienti, për të aplikuar online nga çdo kanal digjital dhe nga çdo pajisje ku janë prezent, duke ofruar alternativa të shpejta për aksesim të bankës. Zhvillimet e vazhdueshme në aplikacion me funksionalitete të reja, optimizimi i mëtejshëm i proceseve të brendshme operacionale, ndjekja korrekte e çdo aplikimi online, shoqëruar dhe me oferta tërheqëse përkundrejt degës, dhanë rezultate mjaft të kënaqshme, si në drejtim të numrit të klientëve të rinj, ashtu dhe volumit rritës të transaksioneve nga kanalet digjitale.

Strategjia digjitale është shoqëruar me investime të vazhdueshme teknologjike, por pa lënë pas dhe modernizimin e degëve, për një shërbim komod ndaj çdo klienti që hyn në degë. Edhe pse në një vit të vështirë, Credins Bank vazhdoi me përzgjedhjen e të rinjve të talentuar në shkollën *Youarecredins*, trajnime të vazhdueshme dhe cilësore të stafëve të bankës, si dhe kemi investuar në krijimin e një mjedisi pune frymëzues, promovues dhe zhvillues për

çdo punonjës. Fokusi ka qenë gjithashtu dhe në veprimtari jotypike bankare, duke sjellë risi, ku përtej konsolidimit të mëtejshëm të veprimtarisë së ndërmjetësimit në sigurime, lançuam me sukses veprimtarinë e re të Depozitarit për fondet e investimit, e së shpejti do të lançojmë një tjetër veprimtari financiar, atë të nënshkrimit të titujve korporatave, shërbim i cili do të ofrohet për herë të parë në Shqipëri dhe do t'u krijojë mundësinë korporatave shqiptare të eksplorojnë mënyra të reja financimi.

Një arritje tjetër e suksesshme përgjatë vitit 2021 është zgjerimi dhe konsolidimi i Bankës Credins Kosovë, duke sjellë përparësi konkurruese për klientët, përzgjedhja e stafëve vendase dhe trajnimi i tyre, si dhe krijimi i një skuadre me drejtues dhe profesionistë të cilët po ndërtojnë themele të forta për rritjen e mëtejshme. Sot në Kosovë jemi të pranishëm me 4 degë të reja dhe me një strategji të mëtejshme zgjerimi në qytete të tjera përgjatë vitit 2022. Banka Credins, tashmë e konsoliduar prej 19 vitesh në tregun bankar shqiptar, ka vazhduar me përkushtim maksimal mbështetjen në drejtim të 17 objektivave për zhvillim të qëndrueshëm. Shumë nisma të reja dhe mjaft të bukura janë ndërmarrë në luftën ndaj varfërisë, mbrojtjen e mjedisit apo mbështetjen e inovacionit. Banka Credins është korporata e parë në vend që u anëtarësua me të drejta të plota në UN Global Compact, duke ndjekur standardet dhe praktikat më të mira ndërkombëtare në drejtim të objektivave globale, si dhe lançuam të parën platformë crowdfunding në Shqipëri "Smile", për realizimin e projekteve me karakter social për fuqizimin e shoqërisë.

## 2.

Sfidat e sistemit bankar për 2022 nuk janë të vogla. Ato janë kryesisht të lidhura me pritshmëritë për zhvillimin ekonomik të vendit, i cili parashikohet të jetë në nivele më të ulëta përkundrejt 2021-shit, mbështetjen e mëtejshme nga ana e qeverisë me politika fiskale lehtësuese, të cilat pritet ndoshta të reduktohen si pasojë e rritjes ekonomike përgjatë 2021-shit, zhvillimin e sektorëve strategjikë në linjë me buxhetin e aprovuar për vitin 2022, ecurinë e procesit të vaksinimit dhe të situatës së pandemisë që, përtej zbutjes, vazhdon të mbetet ende e pranishme, si dhe mbajtjen nën kontroll të inflacionit, për të garantuar një stabilitet financiar dhe rritje të konsumit dhe investimeve, duke shmangur tkurrjen e tyre, që do të sillte efekte negative. Parashikimet janë për një rritje ekonomike në nivelin prej 3.8% në vitin 2022 dhe pritet një stabilizim i ciklit të rikuperimit të ekonomisë, pas dy sfidave të jashtëzakonshme që kaloi vendi, si: tërmeti dhe pandemia. Gjithashtu, Banka e Shqipërisë po vijon të ndërmarrë nisma të vazhdueshme për të përshtatur rregulloret dhe kuadrin rregullativ me standardet ndërkombëtare, si dhe ruajtjen e inflacionit në nivelin e duhur prej 3%, si pjesë të politikës së vet monetare.

Credins Bank në linjë me sa më sipër ka ndërtuar një strategji zhvillimi, për të ruajtur pozicionin e saj dominues në treg si banka e dytë në treg për nga totali i aktiveve dhe depozitave dhe e para për totalin e portofolit të huas, duke vazhduar të jetë zgjedhja kryesore e çdo shqiptari. Digjitalizimi i produkteve dhe shërbimeve bankare, edukimi i klientëve drejt kanaleve digjitale, automatizimi i mëtejshëm i proceseve të brendshme, si

rezultat i ndryshimeve ligjore dhe rregullative që janë duke u ndërmarrë, kreditimi i sektorëve me ecuri të lartë, ruajtja e cilësisë së portofolit etj., kërkojnë investime të mëtejshme në teknologji, riorganizime të brendshme në procese dhe këndvështrim dhe mënyrë të re të punuari.

### 3.

Konsolidimi i sistemit bankar, i nisur disa vite më parë, ka vazhduar dhe përgjatë vitit 2021, duke sjellë një ndryshim të mëtejshëm të panoramës së pronësisë së

bankave me një prani të gjerë të bankave me kapital shqiptar. Ky proces ishte i pritshëm dhe i duhuri, duke marrë në konsideratë kufizimet që ofrohen për shkak të madhësisë që përfaqëson ky treg për grupe të mëdha bankare, ku pritshmëritë janë më të larta përkundrejt asaj që ofron realiteti, ndaj, dhe u shoqërua me një strategji dalje, jo vetëm nga vendi ynë po dhe nga rajoni. Një treg i konsoliduar zgjeron mundësitë për më shumë biznes, duke na pozicionuar gjithashtu përballë një sfide të vazhdueshme për

investime të reja, cilësi shërbimi dhe inovacion, për të cilën mbetemi të përkushtuar maksimalisht. Ka ende hapësirë për të rritur bazën e klientëve dhe përdorimin e shërbimeve bankare nga qytetarët që janë ende pa akses në sistemin bankar, reduktuar përdorimin e cash-it në ekonomi, nëpërmjet pagesave nga kanalet digjitale, përdorim me të madh të kartave bankare, etj., ku secila bankë në linjë me strategjinë e saj të rritjes ka përcaktuar zhvillim të mëtejshëm.



**Alessandro D'ORIA**

Drejtor i Përgjithshëm Ekzekutiv

### 1.

Viti 2021 në Shqipëri ishte një vit sfidues, jo vetëm për sektorin bankar, por edhe për ekonominë, pasi shumë biznese kërkuar mundësi për t'u ngritur mbi parashikimet financiare dhe për të kapërcyer plotësisht çdo ndikim negativ financiar që solli pandemia në zhvillimin e biznesit të tyre. Për Intesa Sanpaolo Bank Albania, viti 2021 ishte një vit shumë i mirë dhe fitimprurës, pasi të gjithë treguesit ishin përtej pritshmërive

buxhetore, si në volum ashtu edhe në marzhe. Edhe kostot dhe provizionet treguan një ecuri më mirë se ato të buxhetuara. Raporti i huave me probleme në Intesa Sanpaolo Bank Albania mbeti më i ulëti në treg. Mbi të gjitha, ISP Albania mund të përfitonte edhe nga projeksioni i fortë ndërkombëtar dhe modeli elastik dhe i mirë-diversifikuar i biznesit që e zbaton Intesa Sanpaolo, një nga grupet bankare më solide evropiane, diçka për të cilën jemi shumë krenarë.

Në vitin 2021, versioni i përditësuar i aplikacionit tonë Digital Banking shënoi një arritje të rëndësishme në marrëdhëniet me të gjithë klientët tanë individualë dhe shpërbleu përpjekjet e bëra nga stafi ynë, që synon t'ua bëjë klientëve jetën më të lehtë. Nënshkrimi digjital në distancë, së bashku me funksionalitetet e reja hapin dyert për një mënyrë të re ndërveprimi me bankën, duke ofruar një eksperiencë shumëpërmasore, me procese huadhënieje që zhvillohen tërësisht online, duke theksuar

kështu përdorimin e teknologjive të sofistikuara, por në të njëjtën kohë duke ruajtur një marrëdhënie njerëzore me klientët. Përmirësimi progresiv i përvojës digjitale të klientëve pasqyron, në finale, ekspertizën teknologjike më të fundit që ne mund të shfrytëzojmë, si bankë e Divizionit të Filialeve Ndërkombëtare, pjesë e Grupit Intesa Sanpaolo.

Me fokus në zhvillimin e sektorëve ekonomikë, viti 2021 u karakterizua nga zgjidhjet mbështetëse të bankave për klientët e sektorit të turizmit dhe mikpritjes, për të parashikuar nevojat dhe për të qëndruar në linjë me mundësitë reale ekonomike të investuesve në këtë sektor. Kjo tipologji e bizneseve, që para krizës kishin shfaqur një rritje dhe zhvillim të qëndrueshëm, por që u ndikuan veçanërisht nga pandemia, u mbështet fuqishëm nga bankat në vend. Kjo siguroi stabilitet në qasjen e bankave ndaj efekteve negative ekonomike të shkaktuara nga Covid dhe i dha të gjithë ekonomisë kohën e nevojshme për t'u rimëkëmbur.

Reagimet e sipërmarrësve dhe vendimi për të mbajtur vendin të hapur ndaj flukseve turistike, dhanë mundësinë për të pasur një rikthim të fuqishëm në nivelet e rentabilitetit të vitit 2019. Për më tepër, për sektorët e tjerë të ekonomisë viti 2021 ka qenë një vit tranzicioni; shqetësimi rreth pandemisë ishte i lartë, por sektorët e tjerë mundën të siguronin rritje dhe zhvillim. Edhe ndërtimi tregoi një rigjallërim të kërkesës, të cilën e shohim të pasqyruar në më shumë financime për strehimin, ku të ardhurat e huamarrësve gjenerohen ende nga sektorë pa ndikim të drejtpërdrejtë, ose të kryqëzuar nga Covid; ndërkohë që financimi i vet shoqërive të ndërtimit do të mbetet mjaft përzgjedhës për sa i përket kërkesave ligjore dhe skemave të qarta të financimit të planeve të plota të biznesit. Me shumë kujdes do të trajtohen edhe pasojat e kryqëzuara ndërmjet sektorëve. Nga ana tjetër, disa sektorë vazhdojnë të ecin mirë, përgjatë vitit 2021, si: energjia e

rinovueshme, farmaceutika dhe bujqësia, të cilët kanë pasur pak ose aspak ndikim nga pandemia. Rritja e pothuaj gjithë faktorëve ekonomikë tregon qartë se ekonomia shqiptare e ka kapërcyer shumicën e vështirësive të krijuara nga pandemia Covid.

## 2.

Bankat kanë potencialin për të eksploruar, lidhur me shtimin e produkteve dhe shërbimeve të reja për klientët, të cilat mund t'i japin një shtysë diversifikimit të të ardhurave nga komisionet, si p.sh. intensifikimi i veprimtarive lidhur me fondet e investimeve; zgjerimi i gamës së produkteve të ofruara në bashkëpunim me shoqëritë e sigurimeve; rritjen e pjesëmarrjes së publikut në tregun sekondar të tregtimit të letrave me vlerë. Ne duhet të konsolidojmë rezultatet që kemi arritur në vitin 2021 dhe të investojmë më tej në inovacion, digjitalizim dhe procese më të thjeshta. Pritshmëritë më të mëdha vijnë nga zgjidhjet e reja që do të zbatohen për

menaxhimin e cash-it, futjen e kategorive të reja të produkteve për investime dhe automatizimin e mëtejshëm të proceseve. Të gjitha këto ndryshime kërkojnë formim aftësish për punonjësit tanë dhe mundësi të mëtejshme të zhvillimit profesional, por edhe të karrierës për ta. Edhe në ndjekjen e këtyre synimeve të fundit ne mund të mbështetemi në praktikat më të mira ndërkombëtare, të vëna në dispozicion nga njësitë përkatëse të qeverisjes të Zyrës Qendrore në Itali.

## 3.

Prej kohësh pritej një konsolidim i mëtejshëm në sistemin bankar shqiptar; ajo që realisht i nevojitet vendit është prania e bankave të forta, të afta për të mbështetur zhvillimin ekonomik. Besoj se është konkurrenca ajo që e shtyn një bankë të përmirësojë ecurinë dhe zhvillimin e saj, ndaj pres që ne të sfidohe mi të ecim më mirë në të gjitha nivelet, për të rritur pjesën tonë të tregut dhe përfitueshmërinë.



**Bledar SHELLA**  
Drejtor i Përgjithshëm

## 1.

Viti 2021 ka qenë një vit i shkëlqyer për OTP Albania. Fillimi i vitit 2021 ishte thujse si ai i vitit 2020, por me pranverën lulëzoi edhe perspektiva. Veprimtaria pati një rritje të fortë, si në segmentin e individëve ashtu dhe në atë të korporatave. Pavarësisht sfidave gjatë gjithë vitit 2021, ai ka qenë një vit shumë pozitiv për OTP Bank Albania me rezultatet më të larta të shënuara historikisht për bankën tonë.

Për sa i përket ritmit të rritjes, portofoli i huas së bankës është rritur me 16.5% nga viti në vit. Kjo rritje ka qenë në të dy segmentet

të individëve dhe korporatave dhe ka ardhur për shkak të ecurisë shumë të mirë në huadhënien e re, e cila ishte 60% më e lartë se në vitin 2020. Ne vijum të fitonim pjesë tregu në huadhënie dhe rritja e pjesës së tregut arriti në 85 pikë, me bazë vjetore. Gjithashtu, pati rritje të depozitave me 13% në vit, ndërsa baza e klientëve aktivë u rrit me 6% në vit. Cilësia e portofolit të huas ishte shumë e mirë dhe ka vazhdoi të përmirësohet më tej. Në vitin 2021, OTP Bank Albania pati fitimin vjetor më të lartë historik prej 15.6 milionë euro dhe me një ROE shumë të kënaqshme, prej 20.3%.

**2.**

Një nga sfidat më të mëdha për OTP Bank Albania është bashkimi i pritshëm me Alpha Bank Albania, e cila siç u komunikua është subjekt i miratimeve nga institucionet rregullatore, që pritet brenda vitit 2022. Ky bashkim do të konsolidojë më tej sektorin bankar në Shqipëri si dhe pozicionin e OTP Bank Albania, si një nga bankat më të mëdha në vend.

Një sfidë tjetër për OTP Bank Albania gjatë vitit 2022 është të mbajmë premtimin që u kemi bërë klientëve tanë, për të qenë më pranë tyre. Kjo do të thotë se do të hapen më shumë degë të OTP Bank, më shumë ATM do të kenë markën e saj dhe do të shtohen më shumë funksione në bankingun online. Sfida e përhershme e bankës sonë, këtë vit dhe në vitet në vijim, është përmirësimi i vazhdueshëm i proceseve, si ato të brendshme ashtu dhe ato ku klienti takohet me bankën.

Rritja e OTP Banka Albania gjatë vitit 2021 ka qenë shumë

pozitive, kështu që një nga sfidat më të mëdha është të vazhdojmë me ritmin tonë, të qëndrojmë në harmoni me rritjen tonë dhe të ruajmë shërbimin e shkëlqyer, për të cilin jemi të njohur. Rritja e aftësive të njerëzve tanë përmes më shumë trajnimeve dhe seminareve do të jetë gjithashtu fokusi ynë për vitin 2022. Kjo, jo vetëm që do të zhvillojë ekipet tona, por gjithashtu do të përmirësojë më tej aftësitë e tyre për marrëdhëniet me klientët, me synimin për të avancuar përvojën e klientit me bankën tonë.

**3.**

Konsolidimi i sektorit bankar në Shqipëri është një evolucion mjaft pozitiv dhe i pritshëm. Sistemi bankar shqiptar është ende i fragmentuar dhe ky nuk është një kontekst i favorshëm, kur bëhet fjalë për projekte madhore dhe investime të mëdha, veçanërisht në digjitalizim.

Me konsolidimin dhe rritjen e madhësisë së bankave, natyrshëm

krijohet më shumë hapësirë për zgjerim. Me më shumë veprimtari, bankat mund të investojnë në më shumë projekte në digjitalizim, mund të përmirësojnë më lehtë proceset e tyre, mund të investojnë më shumë në staf dhe të ofrojnë më shumë produkte dhe shërbime për më shumë njerëz. OTP Bank Albania është pjesë aktive e këtij procesi konsolidimi. Siç u tha më parë, së shpejti do të ecim me bashkimin e planifikuar me Alpha Bank Albania. Ky bashkim i planifikuar do të konsolidojë më tej pozicionin tonë në treg dhe do të na ndihmojë të vazhdojmë me strategjinë tonë të rritjes, digjitalizimit dhe përmirësimit të shërbimeve. Në të njëjtën kohë, ky bashkim do të kontribuojë pozitivisht në të gjithë sistemin bankar shqiptar. Do të ketë një rritje të konkurrencës midis bankave për më shumë investime, produkte të reja, më shumë inovacione dhe akses në produktet dhe shërbimet bankare për klientët.

**abi** AMERICAN BANK  
OF INVESTMENTS



**IGLI SULAJ**

Drejtor Biznesi

**1.**

Ecuria e ABI Bank gjatë vitit 2021 vijoi trajektoren pozitive të vitit paraardhës, duke konsoliduar qëndrimin mbështetës për bizneset në horizonte afatgjata investimi, përtej situatës pandemike. Banka pati rritje në të gjithë zërat kryesorë të bilancit, përfshi investimet, portofolin e huave, si dhe në nivelin e depozitave të klientëve. Rritja domethënëse, sidomos në nivelin e huadhënies është një tregues i qartë se ABI Bank do të vijojë të luajë një rol aktiv në financimin e projekteve zhvillimore, si të bizneseve të mëdha e të mesme, ashtu edhe të korporatave shtetërore, pavarësisht paqartësive që barten

nga situata e krijuar prej Covid-19. Treguesit e përfitueshmërisë dëshmuar gjithashtu ecurinë pozitive të bankës, me rritje nga viti 2020 jo vetëm të fitimit operacionel, por edhe të kthimit ndaj kapitalit, raport i cili vazhdon të qëndrojë në nivele shumë të kënaqshme përqindje dyshifrore. Ndërkohë, raporti i huave me probleme ndaj totalit të huave, në fund të vitit 2021, ra në nivelin më të ulët që prej 2018, vit ku pas bashkimit të ABI Bank me ish-NBG Albania, ky tregues pësoi rritje të ndjeshme, si pasojë e problematikave të trashëguara nga banka e blerë. Kjo arritje u bë e mundur nga një kombinim faktorësh, si: përpunimi dinamik i

portofolit të huave me probleme, vendimi për të fshirë ekspozime të caktuara dhe zgjerimi në tërësi i portofolit të huas.

## 2.

Viti 2022 do të jetë një vit konsolidimi operacional për ABI Bank, por edhe i karakterizuar nga disa sfida të brendshme në formën e risive në produkte dhe në përmirësimin e sistemit qendror operativ të bankës. Konkretisht, filiali i bankës - ABI Invest, ka tashme tri fonde në menaxhim, nga të cilët dy në monedha të huaja dhe banka do të ketë një rol të rëndësishëm në afrimin e investuesve të rinj dhe shtimin e vlerës së aktiveve. Ndërkohë, sistemi operativ që pritet të

instalohet brenda gjysmës së parë të vitit 2022 do të jetë, përveçse një investim serioz financiar, por edhe fjala e fundit e teknologjisë, që do t'i mundësojë bankës një efikasitet të shtuar operacional.

## 3.

ABI Bank ka qenë një nga bankat me aktive në konsolidimin e sektorit bankar në Shqipëri, sidomos vitet e fundit, kur disa banka ndërkombëtare vendosën të dalin nga tregu. Me shitjen e publikuar të Alpha Bank Albania, ky proces konsolidues mund të thuhet që ka mbaruar tashmë dhe viti 2022 do të sjellë një konturim të qartë të aktorëve kryesorë në sektorin bankar. Kjo do të thotë një pozicionim më dallues të këtyre aktorëve ndaj

klientelës, sipas pikave të forta të secilit. Sa për bankën tonë, kjo situatë do të nxjerrë më shumë në dukje veçoritë tona, si: kreditimi i shpejtë, transparent dhe fleksibël për kompanitë dhe koncepti 'butik' në ndërtimin e marrëdhënieve ku reagimi dhe përgjigja ndaj kërkesave do të jenë gjithmonë të përshtatura sipas nevojës dhe klientit. Në këtë frymë është edhe orientimi i bankës për të ofruar një gamë më të gjerë produktesh dhe shërbimesh në fushën e tregjeve të kapitalit, duke u mundësuar klientëve të gjejnë tek ABI Bank një institucion universal shërbimesh financiare, për të adresuar një fushë më të gjerë investimesh apo nevojash kapitali, brenda dhe jashtë vendit.

## TIRANA BANK



**Dritan MUSTAFA**  
Drejtor i Përgjithshëm

## 1.

Gjatë vitit 2021 ekonomia shqiptare funksionoi kryesisht në kushte normale, duke raportuar rritje të ndjeshme në raport me një vit më parë dhe duke siguruar rimëkëmbje të sektorëve ekonomike, si dhe rritje të konsumit e të investimeve. E ndjeshme ka qenë edhe rimëkëmbja në sektorin

e turizimit dhe shërbimeve të lidhura përgjatë sezonit të verës, duke iu afruar nivelit të parapandemisë. Ky mjedis ekonomik ka ndikuar në ecurinë pozitive të sektorit bankar në tërësi.

Gjatë vitit 2021, Tirana Bank realizoi një ecuri shumë pozitive të veprimtarisë së saj. Rritja në treguesit kryesorë ekonomikë dhe tregtarë, duke iu referuar totalit të aktiveve, portofolit të depozitave të klientëve, si dhe portofolit të huave, është mbi mesataren e tregut bankar për vitin 2021. Banka vijon të raportojë rezultate pozitive financiare, në rritje nga viti në vit. Rritja e bazës së likuiditetit të bankës, përtej pritshmërive tona paraprake, si dhe emetimi me sukses i obligacionit korporativ afatgjatë, është një tregues i qartë i nivelit të lartë të besimit të klientëve ndaj bankës sonë.

Tirana Bank ka qenë ndër bankat më aktive në tregun e brendshëm

për financimin e individëve dhe biznesit, duke konfirmuar objektivin tonë për mbështetje të zhvillimit të ekonomisë vendase. Gjithashtu, kemi zvogëluar në mënyrë drastike portofolin e huave me probleme, që aktualisht qëndron në një normë më të vogël se mesatarja e tregut.

## 2.

Tirana Bank në përputhje me strategjinë afat shkurtër-mesme synon zgjerimin e qëndrueshëm të aktivitetit në tregun lokal, si dhe po vlerëson mundësitë e zhvillimit në rajon. Pavarësisht impaktit më të kufizuar të pandemisë në zhvillimet ekonomike, ky mbetet një faktor frenues për rritjen e mëtejshme të performancës apo shfrytëzimin e potencialit të zhvillimit në sektorë specifikë, sikurse turizmi dhe tregtia. Zgjatja në kohë e efekteve të pandemisë, edhe pse në mënyrë më të reduktuar, mund të ketë efekte në performancën e segmentit të

biznesit të vogël dhe të mesëm, kryesisht në fushën e tregtisë dhe të shërbimeve. Në një kontekst më të gjerë, disa sektorë të ekonomisë mund të impaktohen nga prirjet inflacioniste dhe të shtrira në kohë, shkaktuar kryesisht nga rritja e kostove të energjisë. Në mbetemi të vëmendshëm nga ndikimi që mund të shkaktojnë këto faktorë në

sjelljen konsumatore apo edhe në ecurinë e portofolit të kredive.

### 3.

Objektivi strategjik i Tirana Bank mbetet rritja e qëndrueshme dhe e shëndetshme organike e veprimtarisë në tregun e brendshëm, referuar kjo edhe ecurisë pozitive në këtë drejtim

përgjatë 3 viteve të fundit, pas ndryshimit të strukturës aksionare. Konsolidimi në sektorin bankar është një mundësi për bankat/grupet financiare me vizion afatgjatë të investimeve dhe të zhvillimit në tregun lokal. Banka jonë mbetet e vëmendshme ndaj mundësive në këtë drejtim.

## UNIONBANK



### Flutura VEIPI

Drejtoresh e Përgjithshme Ekzekutive

### 1.

Viti 2021 ishte pasues i vitit të vështirë 2020, ku element kryesor në fillim të tij ishte pasiguria ndaj pandemisë. Në përgjithësi, viti 2021 pati një ndikim të mirë në ecurinë e Union Bank, që rezultoi shumë më e mirë nga çfarë mund të ishte parashikuar, jo vetëm lidhur me aspektin financiar, por edhe me aspektin shëndetësor në tërësi dhe elementin njerëzor në staf dhe familjarët e tyre. Ky ndikim pozitiv u pasqyrua te huadhënia dhe rezultatet e huave me probleme, apo provizioneve, të cilat në vitin që lamë pas arritën shifra shumë më të mira se buxheti dhe parashikimi ynë në fillim të vitit.

Fokusi ynë gjatë vitit 2021, bazuar në një rishikim strategjik të

cilin e filluam gjatë 2020-ës, duke qartësuar pozicionimin e synuar të Union Bank për një fokus më cilësor të klientët, punonjësit dhe komuniteti për sipërmarrje me vlerë afatgjatë. Në realizim të këtij pozicionimi u fokusuam në 2021-shin në transformimin e degëve, i cili është një ndryshim rrënjësor që forcon shërbimin bankar me fokus të klienti. Në rrjetin tonë të degëve ne zgjeruam zonat e arkave, duke i transformuar ato në zona shërbimi. Ky transformim u shoqërua me rritje në numrin e transaksioneve, por pa çënuar profesionalizmin e stafit, duke garantuar gjithmonë një shërbim sa më cilësor dhe të shpejtë. Rritja e cilësisë së shërbimeve tona për klientët erdhi gjithashtu nëpërmjet numrit të lartë të trajnimeve në staf dhe investimeve digjitale, të lidhura me teknologjinë e platformës UB Online dhe me rritje të numrit të ATM-ve, duke shtuar funksionalitet e tyre, siç është dhe shërbimi i depozitimit të cash-it. Pra, klientët tanë sot kanë përfitime të shtuara, të lidhura jo vetëm me shkurtimin e kohës së veprimeve, por edhe me ofrimin e shërbimeve më cilësore, duke pasur bankën 24 orë në shërbim.

Në aspektin e fitimit, rezultatet kanë qenë shumë të kënaqshme, të bazuara këto në një strategji shumë të mirë investimi brenda bankës, për

sa i përket portofolit të diversifikuar, mes portofolit kreditor dhe investimeve. Depozitat janë rritur përtej planit me 15%, të cilat kanë sjellë një rritje totale të aktiveve tona me 15.3%. Përveç huave dhe portofolit të investimeve, banka ka investuar paralelisht në teknologji, me një numër të lartë projektesh, në mënyrë që digjitalizimi i shërbimeve të shoqërohet edhe me automatizime dhe përpunim të shpejtë të shërbimeve. Pavarësisht nivelit të lartë të investimeve, ato nuk kanë ndikuar rezultatin tonë të kënaqshëm, ku edhe këtë vit kemi një kthim mbi kapitalin prej mbi 14.5%<sup>1</sup>, që është shumë i mirë për sektorin dhe për bazat për rritje të mëtejshme.

### 2.

Tashmë në Union Bank kemi në një fazë transformimi, që nuk mbaron me ndryshimet në degë, por do të vijojë me transformim të Zyrave Qendrore, duke përfshirë ndryshim të proceseve dhe metodave të kontrollit, në mënyrë që strategjia e re të mos sjellë rrezik të shtuar, por të mundësojë një kontroll edhe më cilësor. Zbatimi i këtyre objektivave po shoqërohet me ndryshime në teknologji, ku në këtë aspekt ka disa projekte paralele, lidhur me shtimin e sistemeve monitoruese dhe përpunuese. Konkretisht, jemi në proces të përmirësimit të

<sup>1</sup> Bazuar në Metodologjinë e Raportimit Financiar sipas BSH.

sistemit tonë Core Banking System, të ndërtimeve të një Data Warehouse, automatizim të raportimit dhe të sistemeve të menaxhimit të rrezikut, si dhe po kryejmë një rishikim të të gjitha proceseve në shërbim të klientit. Gjithashtu, këto transformime kërkojnë automatikisht dhe ndryshime në kulturën e punës, ndaj jemi duke punuar edhe më shumë për sa i përket forcimit të komunikimit tonë të brendshëm dhe forcimit të rolit të punës në grup. Edhe këtë vit ne do të vijojmë të punojmë për përmirësimin e mëtejshëm të platformave online dhe shtimin e shërbimeve të reja financiare. Për këtë, ne po ndërtojmë një institucion i cili nuk stepet nga ndryshimet, por i konsideron ato si mundësi. Gjithashtu, kemi shtuar dhe një shërbim të ri, duke qenë se morëm licencën në vitin 2021 për ofrimin e investimeve alternative për klientët, kryesisht në tituj, dhe pas periudhës së testimit jemi gati për ta hedhur në treg.

### 3.

Në lidhje me sistemin bankar, së pari, uroj që të arrihet optimizimi

që vjen nga përthithjet e kryera vitet e fundit dhe të kemi një sektor që do vazhdojë të fokusohet në zhvillim dhe përmirësim të vazhdueshëm. Sektori bankar, në përgjithësi, ka vite që ka hyrë në një transformim të vazhdueshëm, që nxitet nga zhvillimet teknologjike të cilat pandemia Covid-19 i nxori më në pah, kryesisht në drejtim të digjitalizimit të shërbimeve, por dhe mënyrës së punës, e cila ka ndryshuar dhe nuk besoj do të ketë kthim më pas. Bankat duhet të sjellin në treg gjithnjë e më shumë produkte novatore dhe të jenë më të hapura, për të tërhequr më shumë njerëz pranë sistemit bankar, pasi duket sikur sistemi bankar është pozicionuar në një kategori të caktuar klientele. Ndërkohë, paketat me ndryshime rregullatore, që burojnë nga strategjia e Bankës së Shqipërisë, për sa i përket strategjisë kombëtare të pagesave, mes tyre paketa e llogarisë bazë, rishikimi i normave maksimale të interesit të huas konsumatore, po krijojnë mundësinë që klienti të sillet dhe të tërhiqet më shumë nga sistemi bankar. Në fakt, kjo është një përjasje e sistemit ndaj

të gjithë bazës së klientëve. Këtë sistemi mund ta bëjë i vetëm, por mund ta bëjë dhe në bashkëpunim me agjentë, siç është mundësia që të ndodhë në vijim. Uroj që ky konsolidim të sjellë më shumë vëmendje nga sektori, te tregu dhe klienti, duke e vënë klientin në fokus dhe duke i bërë bankat gjithmonë e më shumë të analizojnë, të afrojnë dhe të sjellin produkte novatore dhe shërbime gjithmonë e më cilësore për klientin.

Zhvillimi i FinTech-save është një fakt i pranishëm edhe në tregun tonë dhe do të plotësojë një pjesë të shërbimeve financiare, që bankat nuk e plotësojnë dhe kanë mundësi të jenë më tërheqëse për brezin e ri. Sistemi bankar ka nxitjen tani, më shumë se më parë, për të dëshiruar dhe kërkuar që inovacioni dhe fokusi te klienti të jenë themele të mënyrës se si mendojnë dhe veprojnë bankat. Për Union Bank kjo është mënyra se si operojmë paralelisht me fokus në çdo segment klientele, duke qenë gjithëpërfshirëse dhe duke ngritur vlerë në diversifikim, si: në baza klientele, portofoli investimesh dhe shërbimesh.



**Bozhidar TODOROV**  
Drejtor i Përgjithshëm

### 1.

Viti 2021 ishte një vit vendimtar dhe me sfida të rëndësishme me të cilat u përballën të gjithë për shkak të pandemisë së vazhdueshme dhe ndikimit të saj në jetën e përditshme. Kishte pasiguri se si do të rimëkëmbej ekonomia dhe cilat do ishin pasojat reale të pandemisë. Në këtë drejtim, sistemi bankar shqiptar bashkëpunoi shumë mirë në vitin 2020 dhe duket se bashkëpunoi edhe gjatë vitit 2021. Kjo situatë e re globale ka imponuar disa zhvillime specifike, si: përmirësimi

i përvojës digjitale, përpjekjet për të fituar klientë të rinj, etj. Bankat luajtën një rol jetik dhe reagues shpejt ndaj kërkesës së tregut për produkte dhe shërbime që do të përmbushnin nevojat e klientëve. Reagimi më i rëndësishëm dhe më i zakonshëm ishte investimi intensiv në sistemet e IT-së dhe platformat e digjitalizimit, për të lehtësuar sa më shumë shërbimet bankare online, për një eksperiencë të mirë të klientelës.

Fibank Albania pati një tjetër vit të suksesshëm në prirjen e vazhdueshme dhe të qëndrueshme

të rezultateve mjaft pozitive, me një rritje impresionuese në të gjithë treguesit, duke shënuar një kthim nga kapitali i vet prej 20% dhe një fitim mbi 5 milionë Euro. Me krenari them se viti 2021 kaloi një përmes një procesi mjaft të suksesshëm me të gjithë klientët tanë të prekur nga situata, duke u qëndruar atyre pranë, për të dalë nga kjo periudhë e vështirë. Për ne ishte e rëndësishme të përgjigjeshim dhe të tregonim fleksibilitet në përputhje me nevojat e tyre dhe të ofronim mbështetjen dhe bashkëpunimin tonë. Rezultati pozitiv që doli nga ky proces është ai që unë e konsideroj si arritjen tonë kryesore për vitin 2021. Ky ishte viti më i suksesshëm për Fibank Albania; rritja jonë ishte mbresëlënëse dhe besojmë se ishte më e larta në sistemin bankar shqiptar, duke marrë parasysh të gjithë përbërësit së bashku. Të gjithë treguesit tanë të ecurisë kanë ndjekur prirjen rritëse të 4-5 viteve të fundit. Huat, depozitat dhe totali i aktiveve shënuan një rritje prej rreth 25% secila, kthimi nga aktivet dhe kthimi nga kapitali janë ndër më të lartat në sistemin bankar, pasi përfitueshmëria ishte më e larta që kemi pasur ndonjëherë.

## 2.

Duke e përqendruar vëmendjen tonë drejt vitit të ardhshëm, industria e institucioneve financiare në vitin 2022 do të përballet me sfidat e saj kudo. Sfida jonë më e madhe është rritja e shëndetshme dhe e qëndrueshme! Grupi Fibank ka një objektiv shumë të qartë për ku po drejtohet si dhe për rrugën që duhet ndjekur, për të siguruar një prani të fortë në Shqipëri me një bankë në rritje, që luan rolin e saj në sistemin bankar shqiptar. Ndër objektivat strategjike të Fibank Albania në të ardhmen janë

huat për individët dhe thellimi i digjitalizimit të shërbimeve të saj, për të siguruar një eksperiencë më të mirë për klientët.

Fokusi në përmirësimin e përvojës së klientit është padyshim diçka kufizuese, qoftë përmes aftësive më të mira digjitale, ose përmes personalizimit të përvojës, për të forcuar bashkëpunimin për një marrëdhënie të vazhdueshme. Zhvillimet e mëtejshme në digjitalizim do të vazhdojnë të jenë në objektiv. Fibank Albania do të vazhdojë përpjekjet për rritjen e pjesës së tregut dhe rritjen e qëndrueshme të saj, me fokus kryesisht kreditimin për individët. Përpjekjet tona do të jenë në drejtim të rritjes së kënaqësinë së klientëve ekzistues dhe të rinj, si dhe përmirësimin e përvojës së tyre, qoftë në rrjetin e degëve tona, qoftë përmes platformave tona digjitale.

## 3.

Bashkimet në sistemin bankar do të ndikojnë në dinamikën e pjesëve të tregut dhe në rritjen e konkurrencës. Të gjitha bankat do të forcojnë përpjekjet e tyre, me synimin për më shumë përfitim dhe efikasitet. Bankat kanë një rol të rëndësishëm si ndërmjetës

financiarë në ekonominë e vendit në përgjithësi. Konsolidimi i sektorit bankar është i rëndësishëm për zhvillimet ekonomike në Shqipëri dhe të gjithë aktorët do të duhet të forcojnë pozicionin e tyre në dinamikën e re të krijuar.

Fibank do të intensifikojë aspiratën e saj profesionale, si një ekip shumë efektiv për të vazhduar të jetë një lojtar dinamik, plotësisht në përputhje me zhvillimet dhe kërkesat e sektorit. Ne do të vazhdojmë investimet tona në përqafimin e teknologjive të reja, që do të ofrojnë lehtësira për klientët tanë dhe do të përmirësojnë përvojën e tyre bankare me ne. Duke marrë parasysh investimet e kryera dhe ato të planifikuara në afat të shkurtër, Fibank do të ofrojë përfundimisht zgjidhje të shkëlqyera digjitale bankare për të gjithë klientët. Sipas progresit tonë të vazhdueshëm të qëndrueshëm, ne kemi gjithashtu mbështetje të fortë nga aksionarët tanë për rritjen e fortë të operacioneve shqiptare të grupit. Viti 2022 do të jetë jashtëzakonisht intensiv në përkushtimin tonë profesional në të gjitha drejtimet e mundshme, e sigurisht mjaft interesant për sa i përket konkurrencës në sektorin bankar.






**Mirsad HALITI**

Anëtar i Bordit Drejtues

**1.**

pas përballjes me përvojën e vitit 2020 dhe tejkalimit të suksesshëm të sfidave, viti 2021 u duk shumë më i zakonshëm, ose ndoshta mund të themi se jemi përshtatur me një "normale të re", duke jetuar dhe punuar përkrah pandemisë Covid-19. Megjithatë, asnjëherë nuk i neglizhuam kërcënimet dhe rreziqet e pandemisë dhe i morëm marrë seriozisht të gjitha rekomandimet nga institucionet përgjegjëse vendore dhe ndërkombëtare. Ne ndoqëm në mënyrë rigorozë të gjitha masat e rekomanduara dhe në vitin 2021 arritëm të vaksinonjmë 100% të stafit tonë. Ajo që na ka munguar kryesisht janë takimet në grupe të mëdha, por falë platformave digjitale mundëm ta kapërcejmë këtë pengesë, nëpërmjet takimeve virtuale.

Industria bankare, edhe në këto kohë të vështira, luajti një rol të rëndësishëm në mbajtjen në këmbë të ekonomisë. Bankat, në përgjithësi, duhej të kryenin investime lidhur me zgjidhjet digjitale, për të mbajtur në

funksionim operacionet e tyre. ProCredit Bank ka përqafuar vazhdimisht, shumë kohë përpara shpërthimit të pandemisë, investimet në zgjidhjet digjitale dhe konsiderohet si pionierja në Shqipëri për sjelljen e risive në treg. Falë këtyre investimeve dhe modelit unik të biznesit në përgjithësi, ne arritëm ta përballonim shumë më lehtë vazhdimin e ofrimit të shërbimeve cilësore për klientët tanë.

Viti 2021 ka qenë mjaft i suksesshëm, për sa i përket operacioneve tona. Ne arritëm të rrisim portofolin e huas me 9% dhe depozitat me 13%. Ne vijuem t'i kushtojmë një fokus të veçantë mbështetjes së investimeve miqësore me mjedisin, ku pjesa e këtyre huave shkon në rreth 20% të totalit të portofolit tonë të huas. Gjithashtu, për shkak të qasjes sonë të përgjegjshme dhe të kujdesshme në operacionet kreditore, cilësia e portofolit tonë të huas vazhdoi të jetë e mirë, duke tejkaluar tregun, pavarësisht se tregu në përgjithësi është përmirësuar. Të gjitha këto rezultate kanë kontribuar në arritjen e një përmirësimi të ndjeshëm të ecurisë sonë financiare në përgjithësi.

**2.**

Ashtu si për të gjitha bankat, sfidat dhe mundësitë tona në përgjithësi janë të lidhura ngushtë me ecurinë e ekonomisë në përgjithësi. Fatkeqësisht, pandemia nuk ka përfunduar ende, por shpresojmë që ndikimi i saj negativ në ekonomi të vazhdojë të zbehet. Një sfidë tjetër, që nuk i përket vetëm vitit aktual, pavarësisht përmirësimeve graduale ndër vite, është prania e

ekonomisë gri dhe transaksionet informale, të kryera nëpërmjet pagesave me para' në dorë. Këto sfida paraqesin kufizime në përdorimin e potencialit të plotë bankar, veçanërisht për një bankë si ne që promovon transaksione formale dhe digjitale. Shpresojmë që infrastruktura e përgjithshme në vend dhe në mjedisin e biznesit do të përmirësohet, për të shfrytëzuar më shumë potencialin që ofron teknologjia dhe zgjidhjet digjitale.

Kriza globale energjetike është një tjetër sfidë që mund të ndikojë drejtpërdrejt, ose tërthorazi mbi bizneset në Shqipëri, duke rritur koston e prodhimit ose furnizimit, duke rezultuar në rritjen e çmimeve të produkteve dhe shërbimeve. Në këtë drejtim, ne po promovojmë në mënyrë proaktive përdorimin e sistemeve fotovoltaike, si burim i pastër dhe i pavarur i energjisë. Gjithashtu, me synimin për të kontribuar në një mjedis të qëndrueshëm, ne po promovojmë shumë përdorimin e makinave elektrike, ku kontribuam në përmirësimin e infrastrukturës, duke investuar në një rrjet prej 25 stacionesh elektrike, të aksesueshme nga të gjithë në të gjithë vendin.

**3.**

Për sa kohë mbizotëron konkurrenca e shëndetshme, ne mirëpresim konsolidimin e sektorit bankar. Besojmë se konsolidimi mundëson shfrytëzim më efikas të burimeve, duke ofruar shërbime bankare më të përballueshme dhe cilësore për klientët. Konkurrenca e shëndetshme mund të rritet dhe do t'i shtyjë bankat të bëhen më të mira dhe më efikase, por nuk pritet të ketë ndikim në bankën tonë.



**Amel KOVAČEVIĆ**

Drejtor i Përgjithshëm Ekzekutiv

### 1.

Për ne, viti 2021 do të mbahet mend si viti kur Banka e Bashkuar e Shqipërisë nisi transformimin e saj të plotë, duke përfshirë markën, ridizelimin e produkteve, proceseve, degëve, kanaleve të shpërndarjes, teknologjive, portofoleve, strukturës organizative dhe strukturën e aksionarëve. Ky ishte një vit emocionues, kur në të njëjtën kohë arritëm të siguronim një rritje të jashtëzakonshme të treguesve tanë kryesorë të ecurisë. Totali i aktiveve u rrit me 23% me bazë vjetore dhe portofoli i financimit dhe i depozitave u rritën me 22%, gjatë vitit 2021. Jemi veçanërisht krenarë për rritjen e jashtëzakonshme të të ardhurave tona operative me 644%, në 2021-shin. Për më tepër, viti 2021 është viti kur intensifikuam komunikimin e vlerave tona dhe të vizionit të bankës me klientët, partnerët dhe publikun e gjerë. E gjithë kjo nuk do të ishte e mundur pa mbështetjen e aksionarëve tanë dhe punën e palodhur e vendosmërinë e punonjësve tanë, për ta bërë Bankën e Bashkuar të Shqipërisë të shkëlqejë sërish.

### 2.

Janë sfida të ndryshme me të cilat banka jonë do të përballet gjatë vitit 2022. Disa prej tyre janë me natyrë ekzgjene dhe disa të tjera endogjene. Faktorët e jashtëm që do të ndikojnë në biznesin tonë dhe në të gjitha subjektet e tjera bankare e të biznesit në Shqipëri, apo globalisht, lidhen me vazhdimin e pandemisë Covid-19. Këta faktorë kanë pasoja shëndetësore, sociale, ekonomike dhe teknologjike për të gjithë ne. Covid-19 përshpejtoi përpjekjet drejt transformimeve digjitale në operacionet bankare dhe ofrimin e shërbimeve. Gjithashtu, çështjet e zinxhirit të furnizimit nuk mund të shpërfillen, kur vlerësohet mjedisi i rrezikut në vitin 2022. Industrinë që normalisht nuk do të prekeshin po ndiejnë rënien në disponueshmërinë e furnizimeve dhe ndërprerjet e logjistikës dhe pasojat po ndihen kudo në mënyra të paparashikuara.

Ne kemi qenë dëshmitarë të një preference për kanalet digjitale, krahasuar me kanalet tradicionale fizike, duke nxitur financat digjitale dhe tregtinë elektronike. Fakt ishte se u regjistrua një rritje e ndjeshme e vëllimit të transaksioneve online dhe atyre pa kontakt, platformave celulare dhe ato në internet, veçanërisht gjatë mbylljes. Nisur nga kjo prirje, banka ka nisur projektet për jetësimin e infrastrukturës digjitale, me qëllim që financat digjitale të jenë më fleksibël.

Sfidat më të rëndësishme për Bankën e Bashkuar të Shqipërisë janë të natyrës së brendshme. Ky vit është vendimtar në vazhdimin e transformimit të biznesit tonë. Menaxhimi i zhdërvjellët, me vendime të shpejta dhe të mençura, do të jetë thelbësor për çuarjen përpara të proceseve të ndërmarrja, që përfundimisht do të rezultojnë në një kënaqësi të shkëlqyer për klientin, propozime efikase dhe të

përshtatshme biznesi, rritje të pjesës së tregut dhe ecuri të qëndrueshme financiare.

Për më tepër, sfidat janë gjithmonë mundësi që mund të forcojnë themelet e veprimtarisë. Për Bankën e Bashkuar të Shqipërisë, ne shohim një potencial të madh për shfrytëzimin e sinergjive që mund të arrihen me aksionarët tanë. Në nivel kombëtar, eksplorimi i mundësive të biznesit ku aksionari ynë kryesor Eurosig Group mund të bashkëpunojë me BBSH-në ka filluar tashmë dhe do të jetë më i dukshëm në vijim. Në nivel ndërkombëtar, Banka e Bashkuar e Shqipërisë mund të përfitojë nga bashkëpunimi i Bankës Islamike për Zhvillim me vendin e saj anëtar, Shqipërinë. Ne kemi besim se vizioni i aksionarëve tanë për të sinergjizuar avantazhet e tyre krahasuese plotësisht do të materializohet në suksesin e biznesit të BBSH-së.

### 3.

Procesi i konsolidimit bankar në Shqipëri do të sjellë përfitime për sektorin bankar dhe ekonominë shqiptare në tërësi. Një sektor bankar më i fortë do të ketë më shumë kapacitete, për të lehtësuar nevojat zhvillimore të shoqërisë shqiptare, si dhe për të ofruar shërbime më me kosto efektive për klientët e saj individë dhe biznes. Banka e Bashkuar e Shqipërisë i mirëpret këto veprimtari dhe beson se do të ketë një rol specifik në shoqërinë shqiptare. Kjo do të jetë një përpjekje serioze nga BBSH për të përmbushur pritshmëritë e klientëve tanë të ardhshëm dhe për të qenë në gjendje të konkurrojmë në një treg të konsoliduar. Megjithatë, ne kemi besim se vizioni ynë i biznesit, vlerat, propozimi i biznesit dhe përpjekjet e vazhdueshme në forcimin e avantazheve tona krahasuese do të njihen nga tregu.



# NUK KA MË JUSTIFIKIME PËR TË MOS PASUR NJË MAKINË ELEKTRIKE

Kariko makinat falas  
në rrjetin tonë



# Konsolidimi - një “kurë” e efektshme për sektorin bankar

Sektori bankar po shënon rritjen më të lartë të kredisë dhe nivelin më të ulët huave me probleme në më shumë se një dhjetëvjeçar.



**Ersuin SHEHU**  
GAZETAR

Në fillim të muajit dhjetor, grupi grek Alpha Bank njoftoi arritjen e marrëveshjes për shitjen e filialit shqiptar te grupi hungarez OTP. Finalizimi i këtij transaksioni gjatë vitit 2022 do të sjellë operacionin e pestë të shitblerjeve të bankave, që nga viti 2015. Ky proces e ka ulur numrin e përgjithshëm të bankave tregtare gradualisht nga 16 në 12, ndërsa finalizimi i transaksionit OTP-Alpha gjatë vitit 2022 pritet ta ulë më tej numrin e përgjithshëm në 11. Teoria sugjeron që konsolidimi i sektorit bankar, nëpërmjet shitblerjeve dhe bashkimeve, është një ndër mekanizmat më të efektshëm për të rritur eficiencën dhe për të rimëkëmbur tregjet bankare nga ciklet rënëse. Bankat më të mëdha janë më të afta dhe më të gatshme për të marrë përsipër rrezik dhe për të mbështetur ekonominë me huadhënie. Shkrirja e bankave më të brishta me banka më të mëdha dhe më të forta ul rrezikun e falimentit të tyre, ngjarje që potencialisht mund



Përballja me sfidat e reja kërkon banka më të forta dhe, ndoshta, më të mëdha. Në këtë kuptim, një konsolidim i mëtejshëm i sektorit bankar në vend mund të jetë i dobishëm.



të lëkundin besimin e publikut te sektori.

Në Shqipëri procesi i konsolidimit ka një histori ende relativisht të shkurtër, por rezultatet e deritanishme në treguesit kryesorë duken inkurajuese. Pavarësisht ndikimit të pandemisë, huaja për ekonominë po rritet me ritmet më të larta në një dhjetëvjeçar. Mbështetur në të dhënat nga Shoqata Shqiptare e Bankave, portofoli neto i huas së sektorit bankar, në fund të vitit 2020 (sipas standardeve IFRS), arriti vlerën 614 miliardë lekë, ose rreth 5 miliardë euro. Me bazë vjetore, rritja e portofolit të huas ka arritur në 8.5%. Ky ritëm rritjeje është më i larti që prej vitit 2011. Të gjitha bankat pa përjashtim e kanë rritur huadhënien në vitin e fundit, pavarësisht ritmeve të ndryshme.

## Fitimet kanë arritur nivelin më të lartë në një dhjetëvjeçar

Sipas të dhënave nga Shoqata Shqiptare e Bankave, fitimi i përbashkët i bankave tregtare arriti në 15.8 miliardë lekë, më i larti i regjistruar në dhjetëvjeçarin e fundit. Për herë të parë në këtë periudhë, të gjitha bankat e sektorit raportojnë

një rezultat financiar me fitim, deri në fund të 9-mujorit. Përmirësimi i ecurisë është pasqyruar edhe në treguesit e rentabilitetit. Kthimi mesatar nga kapitali, për 9-mujorin, arriti nivelin e 12.45%, nga 9.01% që ishte në të njëjtën periudhë të vitit të kaluar dhe 10.67% në të njëjtën periudhë të vitit 2019, para fillimit të pandemisë. Statistikat tregojnë gjithashtu se, gjatë dy viteve të fundit, ka një numër në rritje të bankave që po arrijnë të sigurojnë kthime dyshifrore nga kapitali. Në veçanti, disa banka të përmasave të mesme, vitet e fundit, e kanë përmirësuar ndjeshëm rentabilitetin. Rritja e madhësisë së tyre, edhe nëpërmjet shitblerjeve, është një faktor që duket se po ndikon pozitivisht në përmirësimin e kthimeve mesatare të sektorit. Treguesit e rentabilitetit nuk janë ende në nivelet që investuesit do të lakmonin në kohëra normale, por ato janë në nivele të kënaqshme, të para në një kontekst krahasues.

Revista “The Banker” ofron një informacion krahasues për kthimet nga kapitali të rajoneve kryesore globale, deri në vitin 2020. Për vitin e kaluar sektorët bankarë me kthimin më të lartë nga kapitali ishin ata të Amerikës Latine, me 10.5% dhe Evropës Qendrore dhe Lindore, me 10.3%. Kthimi i sektorit bankar shqiptar, prej 9.01% me IFRS dhe 10.65% me standardet lokale, ishte i krahasueshëm me nivelet mesatare të tregjeve të Evropës Qendrore dhe Lindore.

Vendet e Bashkimit Evropian shënuan nivelet më të ulëta të përfitueshmërisë për vitin e kaluar,

qoftë të matura si kthim nga aktivet, me 0.16%, ashtu edhe si kthim nga kapitali, me 2.75%. Sistemi bankar në vendet e BE-së vuajti pasoja serioze nga kriza financiare, që sollën më tej një valë shtrëngimesh rregullatore, që e kanë bërë edhe më sfiduese rritjen e normave të fitimit të bankave. Nisur nga këto shifra, duket se tregu bankar shqiptar është drejt një rimëkëmbjeje të ecurisë financiare, duke shfaqur tregues më të lartë se mesatarja e BE-së dhe në nivele të ngjashme me mesataren rajonale.

Rritja e fitimeve të sektorit bankar pasqyron zgjerimin e mëtejshëm të aktiveve, e sidomos përmirësimin e huadhënies, por mbi të gjitha aftësinë për të mbajtur nën kontroll dhe për të ulur më tej raportin e huave me probleme, pavarësisht goditjes që dha pandemia. I matur me standardet lokale, raporti i huave me probleme, në fund të muajit tetor, ra në 6.35%, niveli më i ulët që prej nëntorit të vitit 2008. Rënia e huave me probleme shkurton shpenzimet e bankave për provizione, që zakonisht japin ndikimin kryesor në luhatjet e fitimeve të bankave tregtare.

### **Përqendrimi i tregut nuk është rritur**

Një nga shqetësimet kryesore kur numri i firmave në një treg pakësohet është ulja e konkurrencës. Për shkak të specifikave që ka tregu bankar, në praktikë gjasat janë më të mëdha që të ndodhë e kundërta: shpesh bankat që dalin nga tregu nuk janë shumë konkurruese, ndërsa bankat më të mëdha që krijohen nga shitblerjet dhe bashkimet janë më solide, më të gatshme për të marrë përsipër rrezik, duke i dhënë më shumë shtysë konkurrencës.

Mënyra më e zakonshme për të matur shkallën e përqendrimit të një tregu është Indeksi Herfindahl – Hirschmann (HHI), që ndërtohet si shuma e pjesës së tregut, të ngritur

në fuqi të dytë, të secilës firmë. Pragu poshtë të cilit një treg përgjithësisht pranohet si konkurrues është 1500. Mbështetur në të dhënat e Raportit Vjetor të Mbikëqyrjes të Bankës së Shqipërisë, përqendrimi i tregut është poshtë këtij pragu, i matur për aktivet, depozitat dhe huat. Të dhënat e Bankës së Shqipërisë dëshmojnë se këta tregues ngelen afërsisht në të njëjtin nivel me vitin 2015, kur në treg vepronin 16 banka. Indeksi HHI në fund të vitit të kaluar ishte 1500 për aktivet dhe për depozitat, ndërkohë që ishte ndjeshëm më i ulët për huat, pranë nivelit 1200. Kjo i detyrohet sidomos konkurrencës në rritje nga bankat e mesme të sektorit, që në vitet e fundit po fitojnë më shumë pjesë tregu, nëpërmjet rritjes organike, por edhe nëpërmjet shitblerjeve.

### **Rritja e kostove rregullatore shtyn më tej drejt konsolidimit**

Rimëkëmbja e përfitueshmërisë është veçanërisht e rëndësishme edhe në kuadrin e një epoke të re rregullatore, që padyshim e ka bërë më të kushtueshme veprimtarinë bankare. Pas krizës, që pati origjinën në vitin 2008, autoritetet rregullatore ndërmorën gradualisht një shtrëngim të kërkesave ndaj bankave tregtare. Kjo politikë u motivua nga nevoja që u krijua në disa vende të Evropës për të shpëtuar banka të veçanta nëpërmjet injektimit të kapitaleve me fonde publike. Shqipëria nuk u përball me një nevojë të tillë, por sidoqoftë nevoja për një përafrim të kuadrin rregullator me normat e aplikuara në Bashkimin Evropian solli transpozimin e masave të reja në kuadrin ligjor dhe rregullator të Shqipërisë. Ligji “Për rimëkëmbjen dhe ndërhyrjen jashtëzakonshme në banka”, parashikon krijimin e fondit të ndërhyrjes së jashtëzakonshme me kontributin e bankave, që i shtohet kontributit për fondin e sigurimit të depozitave. Rregullorja:

“Për shtesat makro-prudenciale të kapitalit” parashikon rritje graduale të raporteve të mjaftueshmërisë së kapitalit, deri në vitin 2025, ndërsa paralelisht rregullorja: “Për kërkesën minimale për instrumentet e kapitalit rregullator dhe detyrimet e pranuar”, forcon kërkesat cilësore për instrumentet e mësipërme (temë e trajtuar gjerësisht në numrin 40 të revistës “Bankieri”). Zhvillimet e mësipërme natyrisht që krijojnë kosto shtesë për sektorin bankar. Veçanërisht, shtimi i kërkesave për kapital e bën jetike ngritjen e institucioneve bankare më të shëndetshme dhe solide, që të përballojnë këto shtesa, pa kërkuar injektimin periodik të kapitaleve shtesë nga aksionarët, çka sigurisht nuk është e dëshirueshme për asnjë investues.

Transformimi digjital i shoqërisë të sotme natyrisht që është pasqyruar edhe në tregjet financiare. Një pjesë e madhe e shërbimeve dhe produkteve bankare ofrohen nëpërmjet kanaleve digjitale, pa qenë e nevojshme që klienti të shkojë fizikisht në bankë. Digjitalizimi është një proces që krijon komoditet dhe që kursen kohë dhe para. Por nga ana tjetër, transformimi digjital kërkon investime të mëdha në teknologji dhe burime njerëzore. Nuk duhet harruar se edhe digjitalizimi ka një dimension shumë të fortë konkurrues, jo vetëm mes bankave, por edhe me institucionet e reja financiare të modelit FinTech. Ligji i ri: “Për shërbimet e pagesave” transponon direktivën evropiane PSD 2 dhe sjell konceptin e “open banking”, që do të krijojë më shumë hapësira konkurrence për institucionet financiare të pagesave.

Përballja me sfidat e reja kërkon banka më të forta dhe, ndoshta, më të mëdha. Në këtë kuptim, një konsolidim i mëtejshëm i sektorit bankar në vend mund të jetë i dobishëm.

## INTERVISTA

# Produktet e gjelbra dhe bankingu

## BANKIERI:

1. *Bankingu i gjelbër është një fushë në zhvillim për krijimin e avantazheve konkurruese dhe mundësive të reja për të bërë biznes, në kuadër të Objektivave të Zhvillimit të Qëndrueshëm. A ka gjen ndonjë zbatim bankingu i gjelbër brenda veprimtarisë së bankës suaj?*
2. *A ka zhvilluar banka juaj produkte të gjelbra, në kuadër të Objektivave të Zhvillimit të Qëndrueshëm dhe sa përshtaten ato në veprimtarinë e përditshme bankare?*
3. *Cilat janë sfidat dhe pengesat kryesore për bankën tuaj, lidhur me bankingun e gjelbër dhe çfarë pritet në të ardhmen e afërt e më tej?*



**Fatih KARLI**

Drejtor i Grupit të Marketingut Qendror dhe Operacioneve

### 1.

Banka Kombëtare Tregtare ka ndërmarrë disa hapa për bankingun e gjelbër. Para së gjithash, ne u bëmë anëtarë të Paktit Global të Kombeve të Bashkuara në vitin 2020, për të ndjekur nismat bankare të gjelbra, në kuadër të Objektivave të Zhvillimit të Qëndrueshëm, edhe pse kemi pasur shumë veprimtari më parë. Kjo ka filluar shumë vite më parë,

si nismë e parimeve të "bankingut të përgjegjshëm" në përputhje me kërkesat e anëtarësimit në Institucionin e Bankës Botërore të Kursimeve (WSBI). Ne e vlerësojmë bankingun e gjelbër në dy aspekte të ndryshme.

E para është një detyrim për të qenë qytetar i botës, për të qenë përgjegjës për të ardhmen e shoqërisë dhe për të qenë kontribues për veprimtaritë e Përgjegjësive Shoqërore të Korporatës. Ne kemi filluar të ulim emetimin e karbonit, duke reduktuar përdorimin e letrës për përdorim të brendshëm dhe kemi investuar në bankingun digjital, për të minimizuar efektin mjedisor të bankingut të përditshëm. Për më tepër, përdorimet e energjisë për ndriçim, ngrohje, izolim etj., për qëllime të brendshme janë përmirësuar dhe kanë arritur nivelet e pritura. Ne kemi përdorur panele diellore për disa nga ATM-të tona dhe po planifikojmë të instalojmë panele diellore në ndërtesat tona,

për të prodhuar vet energjinë e rinovueshme. Ne mbështesim me kontribute financiare veprimtaritë e ripyllëzimit të disa bashkive.

E dyta si një mundësi për të bërë biznes, duke krijuar produkte dhe shërbime të reja për këtë qëllim, me kontribut të drejtpërdrejt, ose të tërthortë. Ne financojmë projekte të eficiencës së energjisë për klient biznesi dhe individë, në bashkëpunimin me Fondin e Gjelbër për Rritje (GGF). Projektet e energjisë së rinovueshme kanë arritur një madhësi të jashtëzakonshme në portofolin tonë të kredisë. Për më tepër, ne tashmë po financojmë për izolim, për prodhimin e energjisë diellore për ngrohje dhe prodhimin e energjisë elektrike për nevojat e familjeve, megjithëse madhësia e portofolit nuk është aq e madhe. Vitet e fundit ka një thatësi të dukshme që ndikon në prodhimin e energjisë në Shqipëri, e cila në më shumë se 90% varet nga hidrocentralet dhe

kjo po krijon nevojën për investime në prodhimin e qëndrueshëm të energjisë së rinovueshme, për të krijuar ekuilibër dhe diversifikimin në prodhimin e energjisë. Të gjitha këto po sjellin një mundësi të re për të bërë biznes në sektorin bankar, duke financuar investime të tilla.

## 2.

Produktet e bankës mund të klasifikohen në dy grupime:

Produktet e përdorimit të përditshëm, si: bankingu nga celulari (BKT Smart), Dega Internet (e-banking) dhe Smart BankomaT (ATM) i drejtojnë klientët tanë të përdorin kanale digjitale, duke konsumuar më pak energji, më pak transport, më pak përdorim letre dhe më pak emetim karboni. Së fundmi, ne kemi krijuar një proces të ri në ATM-të inteligjente, për të shmangur printimin e pasqyrës së

llogarisë, duke dhënë mundësinë e dërgimit të saj me e-mail.

Produktet financiare që mundësojnë investime, për të ulur përdorimin e energjisë, ose për të rritur kapacitetin prodhues për energjinë e rinovueshme janë një lloj tjetër produkti që sjell ekonominë e gjelbër në jetën tonë. Kjo e fundit jep mundësinë për të qenë investues individual në ekonominë e gjelbër, duke përdorur SMART Invest, e cila është platforma globale e investimeve që hap dyert për të investuar në fonde të ekonomisë së gjelbër, ETF, ose aksione për të kontribuar në qëndrueshmërinë e botës dhe duke fituar nga investimi.

## 3.

Bankingu i gjelbër për transaksionet e përditshme bankare po krijon më shumë

mundësi sesa pengesa, pasi promovon përdorimin e bankingu digjital. Sfida jonë lidhet kryesisht me edukimin financiar dhe rritjen e ndërgjegjësimit për ekonominë e gjelbër. Parimet e Objektivave të Zhvillimit të Qëndrueshëm i shtojnë bankat të largohen nga disa fusha investimi me të ardhura potenciale, industri të cilat janë në kundërshtim me parimet e ekonomisë së gjelbër. Bankat po heqin dorë nga disa klientë të mirë për hir të të qenit besnikë ndaj parimeve të Objektivave të Zhvillimit të Qëndrueshëm. Shpresojmë që qëndrimi i unifikuar i sektorit bankar mund ta bëjë më të lehtë kapërcimin e këtij hezitimi dhe t'i detyrojë industrinë të investojnë në ekonominë e gjelbër.



### Rovena DUBALI

Drejtoresh e Departamentit të Manaxhimit të produkteve

## 1.

OTP Bank Albania, si dhe grupi ku ajo bën pjesë, i kushton vëmendje dhe rëndësi të veçantë bankingu të gjelbër. Ne po punojmë me bankën mëmë për të

krijuar bazamentin e duhur për një të ardhme më të qëndrueshme, e për një bankë më të gjelbër.

Kjo është mënyra e vetme për të garantuar një të ardhme më të shëndetshme për pasardhësit tanë dhe brezat që do të vijnë dhe banka jonë është plotësisht e vetëdijshme për këtë.

Financimi i ekonomisë së gjelbër aplikohet tashmë në bankën tonë dhe është plotësisht në përputhje me Përgjegjësinë Sociale të Korporatës së OTP Bank. Ne po investojmë gjithnjë e më shumë në objektivin tonë për financimin e projekteve që nxisin konsumin efikas të energjisë dhe ulin emetimet e karbonit.

## 2.

OTP Albania, e mbështetur nga

BERZH, ofron hua GEFF Green, me fokus individët për investime në efikasitetin e energjisë në shtëpi.

Produktet bankare që plotësojnë kriteret e GEFF janë: huat konsumatore pa kolateral, huat hipotekore, përfshirë rikonstruksionet, si dhe huat për banesa (për banesat në të cilat janë bërë investime të njohura nga GEFF).

Klientët marrin deri në 20% të huas si rimbursim i menjëhershëm, nëse investimet bëhen nëpërmjet skemës së financimit të huas GEFF. Nga ana tjetër, klienti duke përdorur pajisjet efikase, apo zgjidhjet e ndërtimit, kursen vazhdimisht energji në të ardhmen dhe paguan më pak për të.

Banka favorizon, nëpërmjet GEFF-së, blerjen dhe përdorimin

e pajisjeve dhe sistemeve të certifikuar dhe miqësore me mjedisin.

### 3.

Një ndër sfidat kryesore në këtë drejtim është: rritja e ndërgjegjësimit të qytetarëve se e ardhmja i përket ekonomisë së gjelbër. Ky është një objektiv

i vendosur në mbarë botën dhe sa më shpejt ta përqafojmë, aq më mirë për të ardhmen tonë. Llogaritjet duhet të bëhen duke marrë parasysh blerjen afatgjatë dhe jo blerjen emocionale, që mund të duket e lirë në pamje të parë, por përfundimisht çdo muaj kostot mbeten të njëjta ose edhe në rritje. Natyrisht, energjia nuk është

më një mall i lirë. Investimi në eficiencë është i zgjuar, jo vetëm financiarisht, por edhe më i shëndetshëm për familjet.

Njerëzit duhet të kuptojnë tashmë se investimi në teknologji efikase dhe mbrojtëse mjedisore, është investimi i duhur dhe i mirë për të ndikuar pozitivisht në zonat e banuara.



### Alberto De STAVOLA

ZvDrejtore i Përgjithshëm Ekzekutiv Përgjegjës për qeverisjen mjedisore dhe sociale

### 1.

Modeli aktual linear ekonomik i "marrjes, prodhimit, përdorimit, asgjësimit", i bazuar në shfrytëzimin e sasive të mëdha të burimeve të fundme, nëse nga njëra anë përbënte bazën e zhvillimit industrial global, e që lejoi një nivel të paprecedentë rritjeje, nga ana tjetër, po prodhon në mënyrë drastike pasoja negative, që nuk mund të neglizhohen, siç janë: efektet në ndryshimet klimatike dhe humbja e ekosistemit natyror dhe biodiversitetit.

Sot, vlera e institucioneve financiare nuk lidhet vetëm me rezultatet e tyre financiare, por edhe me qasjen dhe strategjinë e tyre ndaj temave Mjedisore, Sociale

dhe të Qeverisjes (ESG).

Intesa Sanpaolo Bank Albania (ISBA) vepron plotësisht në përputhje me angazhimin e Grupit Intesa Sanpaolo (ISP Group), lidhur për qëndrueshmërinë dhe parimet ESG, të cilat do të jenë një nga shtyllat kryesore për sa i përket gjenerimit të vlerës në vitet e ardhshme. Nisma më e fundit ku aderoi ISP Group është "Net Zero Banking Alliance (NZBA), sipas së cilës bankat duhet të reduktojnë emetimet e tyre të drejtpërdrejta dhe të tërthorta të CO<sub>2</sub>, në mënyrë që të arrijnë një emetim Net-Zero globalisht deri në vitin 2050, duke kufizuar kështu ngrohjen globale në 1.5°C kundrejt niveleve para-industriale.

Në Shqipëri, rëndësia e investimit në financat e gjelbra po rritet dhe ndjeshmëria ndaj temës po bëhet më e madhe për të aktorët dhe konsumatorët (edhe për shkak të krizës aktuale të energjisë).

### 2.

Oferta e produkteve dhe shërbimeve me ndikim pozitiv në mjedis për klientët tanë përfshin zgjidhje të ndryshme, ndër këto: hua për ndërtesa banimi të gjelbra dhe qira financiare për automjete elektrike.

Për më tepër, ISBA është gjithashtu e specializuar në ofrimin

e disa zgjidhjeve për financimin e sistemeve fotovoltaike për prodhim vetjak, duke synuar të gjitha segmentet e biznesit, që nga korporatat e mëdha, NVM-të, bizneset e vogla dhe individët.

Përqaftimi i parimeve ESG është një proces transformues, që përfshin aktorë të jashtëm dhe të brendshëm, me synimin krijimin e vlerës në mënyra të ndryshme. Objektivi i ISBA-së është të përshpejtojë depërtimin e produkteve dhe shërbimeve të gjelbra e miqësore me mjedisin. ISBA beson fort se financimi me kapital për alternativa më premtuese dhe më të qëndrueshme do të mundësojë një reduktim të ndotjes mjedisore të klientëve të saj.

### 3.

Jemi në fillimin e një faze të mundshme ri-ngritje, e ndërsa ndajmë një ndjenjë të ripërtërirë sigurie dhe besimi, sfida e vërtetë për të gjithë është ta bëjmë këtë ripërtëritje sa më solide, gjithëpërfshirëse dhe të qëndrueshme, për vitet e ardhshme.

Pandemia ka rritur me shpejtësi disa industri – veçanërisht në sektorin e teknologjisë – ndërkohë që i ka shtyrë të tjerat të rishikojnë themelet e qëndrueshmërisë



së tyre, e në përgjithësi, ka përmirësuar mënyrën se si ne kujdesemi për nevojat e njerëzve, territoreve dhe klientëve tanë, duke rritur shtysën jonë për t'i bërë gjërat më mirë, si në rrafsh kombëtar ashtu edhe në atë global, veçanërisht në lidhje me klimën, diversitetin, barazinë dhe përfshirjen. Investimi me ndikim brenda një kuadri të qëndrueshëm – dhe ai që është në përputhje me ESG-në – po bëhet gjithnjë e më shumë pikë referimi për të gjithë aktorët afatgjatë në fjalë, që kanë një qëllim, e që janë të fokusuar në faktin që mirëqenia jo vetëm të

mos ulet, por të rritet realisht me kalimin e kohës. Në përputhje me këto prirje, ne duhet të realizojmë një zhvendosje vendimtare drejt një modeli të ri kapitalizmi, me fokus më të madh te qëndrueshmëria, kohezioni social dhe ai territorial.

Qeveritë dhe Bankat Shumëpalëshe të Zhvillimit duhet të konsiderojnë krijimin e rrugëve dhe hapësirave për projektet e gatshme për investime, për të lehtësuar pjesëmarrjen e investuesve institucionalë privatë në investimet e rigjenerimit urban dhe periferik, të fokusuar veçanërisht në rritjen e qëndrueshmërisë së

infrastrukturës dhe përmirësimit e aksesit në kujdesin shëndetësor dhe transportin e përballueshëm; kjo do të përshpejtonte aftësinë e investuesve për të bërë zgjedhje të tilla të shpërndarjes së kapitalit që mbështesin kalimin drejt një ekonomie të qëndrueshme. Rregullimet financiare në rrafsh global duhet të marrin parasysh ndikimin e krizës së pandemisë në reformat e kujdesshme, duke synuar rritjen e koherencës rregullatore, transparencës dhe llogaridhënies, si dhe për të siguruar fleksibilitet ndaj rreziqeve sistematike.



**Robert TOMJA**

Drejtor i Departamentit të Zhvillimit të Biznesit

**1.**

Çdo institucion ProCredit ka vendosur standarde të larta, lidhur me ndikimin mjedisor të operacioneve të tij. Mbrojtja e mjedisit dhe sigurimi që zhvillimi ekonomik, i mbështetur nga institucionet ProCredit, të jetë sa më i qëndrueshëm nga pikëpamja mjedisore dhe shoqërore, mbetet një element qendror i misionit të zhvillimit për të gjithë Grupin ProCredit. Si pjesë e grupit

ProCredit, ProCredit Bank Albania e konsideron mbrojtjen e mjedisit dhe ndihmesën për të ngadalësuar vrullin e ndryshimeve klimatike si pjesë e përgjegjësisë së saj shoqërore të korporatës dhe i konsideron këto përpjekje si elementë kritikë të zhvillimit ekonomik të përgjegjshëm shoqëror. Me ekspertizën tonë të brendshme të mbledhur në vite, ne perceptohemi si pionierë në Shqipëri, lidhur mbështetjen ndaj investimeve të gjelbra, që nga viti 2009. ProCredit Bank Albania synon të promovojë një zhvillim ekonomik që është i qëndrueshëm për mjedisin.

**2.**

ProCredit Bank Albania ka zbatuar një sistem të brendshëm për të minimizuar ndikimin negativ në mjedis, si dhe për të minimizuar ndikimin negativ në marrëdhëniet me klientët tanë. Sistemi i Menaxhimit Mjedisor, është një sistem i mirë-përcaktuar, që zbatohet në mënyrë rigorozë

nga të gjitha bankat, pjesë e Grupit ProCredit. Shtylla e parë e këtij sistemi lidhet me menaxhimin e brendshëm mjedisor, në mënyrë që të shuajë ndikimin tonë të drejtpërdrejtë në mjedis. Shtylla e dytë lidhet me menaxhimin e rrezikut mjedisor dhe social në veprimtaritë tona kredituese në përgjithësi, ndërsa shtylla e tretë ka të bëjë me promovimin e huave të gjelbra, përmes projektimit dhe ofrimit të shërbimeve të veçanta të huas ("Eko kreditë"), si për biznesin ashtu edhe për individin, për investime në efikasitetin e energjisë (EE), energjitë e rinovueshme (RE) dhe investimet miqësore me mjedisin.

Si banka e parë në Shqipëri që promovon dhe jep kredi të gjelbër, ne mbetemi shumë të përkushtuar ndaj çështjeve mjedisore dhe efikasitetit të energjisë. Ne kemi filluar të promovojmë Eko-Kreditë që nga viti 2009 dhe kemi ruajtur pozicionin tonë si bankë lider që mbështet investimet novatore, si: teknologjitë e reja, sisteme

fotovoltaike dhe automjetet elektrike me kushte shumë tërheqëse.

### 3.

Sfidat më të mëdha mund të konsiderohen ndërgjegjësimi i pamjaftueshëm dhe qasja hezituese ndaj investimeve miqësore ndaj mjedisit. Mungojnë edhe stimujt për promovimin e këtyre lloje investimesh. E fundit, por jo më pak e rëndësishmja, sfida lidhet edhe me mungesën e ekspertizës nga promovues të ndryshëm të këtyre investimeve, përfshirë këtu dhe bankat. Kjo e fundit për bankën tonë është një avantazh konkurrues. Ne kemi një Njësi Mjedisore me

profesionistë të mirë - trajnuar, të cilët ofrojnë shkëmbim njohurish dhe idesh apo të praktikave më të mira midis këshilltarëve tanë për klientët "biznes", duke i ndihmuar ata të kuptojnë me detaje investimet e gjelbra dhe të ofrojnë këshilla për klientët tanë. Pjesa jonë e huave të gjelbra përbën rreth 20% të totalit të portofolit tonë të huas. Në financimin e sistemeve fotovoltaike, megjithëse është në fazën fillestare të zhvillimit, banka jonë ka pozitën lider në ofrimin e financimit për këto investime.

ProCredit Bank, gjatë gjithë viteve të funksionimit të saj, ka dëshmuar se është një bankë e orientuar drejt zhvillimit të

qëndrueshëm dhe e fokusuar në projekte miqësore me mjedisin. Mbështetja e investimeve në automjete elektrike është një nga objektivat tona strategjike. Në këtë drejtim, ne kemi filluar të zgjidhim pengesat që hasin njerëzit kur vendosin të blejnë një automjet elektrik, që lidhet me infrastrukturën mbështetëse. Ne kemi investuar në ngritjen e një rrjeti prej 25 stacionesh elektrike, të përdorshëm nga të gjithë, në të gjithë vendin. Gjithashtu, bankat tona simotra kanë investuar në qindra të tjera syresh në rajon, duke mundurësuar kështu udhëtime të gjata me automjete elektrike në Ballkan.



# Financimi i ekonomisë së gjelbër në Shqipëri

*Përfshirja dhe aftësimi i sektorit privat në përgatitjen e projekteve të gatshme mbetet thelbësor në përfitimin e financimeve të shpejta nga bankat, sidomos lidhur me ato që gjenerojnë fitime të mëdha, apo kursime të prekshme dhe të matshme.*



## Av. Lorenc GORDANI, PhD

Pedagog dhe Konsulent Ligjor për Çështjet e Energjisë

Ekziston një interes i madh mbi mekanizmat financues, të dobishme jo vetëm për të kursyer energjinë, por edhe për të rritur vlerën e produktivitetit, e për të arritur objektivat e qëndrueshmërisë në energji, si dhe mbrojtje më të mirë të mjedisit duke përmbushur standardet evropiane për vendet candidate siç është Shqipëria.

Në të vërtetë, kalimi drejt Energjisë së Pastër kërkon një investim të madh. Projektet energjetike zakonisht kërkojnë shpenzime të konsiderueshme paraprake, të rikuperuara më pas gjatë një periudhe të gjatë. Për sa këtu, donatorët dhe bankat e zhvillimit kanë luajtur një rol vendimtar në përhapjen e tyre, në kontekstin rajonal në dekadën e kaluar, përmes financimeve afatgjata, asistencës teknike dhe stimujve të ndryshëm. Ato ende ofrojnë pjesën më të madhe të financimit në dispozicion të bankave tregtare. Këto të fundit, pas fazës fillestare të përdorimit të financimeve të IFI-ve dhe donatorëve e asistencën teknike, ja dalin të përshtatin skemën e tyre të financimit.

Disa nga burimet kryesore të financimit në Shqipëri, të pasuruara dhe zgjeruar gradualisht me kalimin e kohës, janë: Union Bank - Green Economy

Financing Facility (GEFF), Programi Kreditor për Financimin e Ekonomisë së Gjelbër (GEFF) i Bankës Europiane për Rindërtim dhe Zhvillim në Ballkanin Perëndimor (BERZH/GEFF), Fondi Besa - EBRD/GEFF; OTP Bank Albania - EBRD/GEFF; Banka Kombëtare Tregtare (BKT - Projektet e SME & RE, GGF rezidenciale, Procredit Bank - Familje & NVM, NOA - Microfinance Residential & SME, IFC (TA); Credins Bank, IFC (TA).

Aktualisht, disa banka tregtare janë të mirë-kapitalizuara dhe financojnë programet e tyre për investime në energjinë e rinovueshme, edhe pse përgjithësisht në vëllime më të vogla. Ajo që konsiderohej deri tani si pengesë përfshin, ndër të tjera:

- perceptimin e kostos së lartë të investimeve BRE<sup>1</sup> dhe nevojën për subvencione;
- infrastruktura e vjetër e transmetimit dhe e rrjetit për të përballuar vëllime të mëdha e të ndryshueshme (të luhatshme të prodhimit) të energjisë nga BRE-të;
- proceset e planifikimit të ngadalshëm dhe të paparashikueshëm;
- pasiguri rregullatore, pasi vendi po kalon drejt skemave të mbështetjes konkurruese;
- tregjet e pazhvilluara të ditës në vijim (DAM) dhe brenda ditës (ID);
- integrimi i kufizuar i tregut rajonal, etj.

Megjithatë, në këtë moment ne jemi dëshmitarë të rritjes eksponenciale të çmimit të energjisë elektrike në bursat e energjisë. Çmimet kanë kaluar nga standardi normal i rreth 50 Euro/MWh në mbi 300 Euro/MWh, duke kapur , deri në 450 Euro/MWh. Një kontekst që pritet të stabilizohet në rreth 150 Euro/MWh për vitet në vijim e bën kërkesën e derikëtushme për mbështetje jo më të nevojshme, duke përfshirë edhe kontratat e blerjes së energjisë (Power Purchase Agreements - PPA-të).

Ajo që mbetet është se vendi, duke mos pasur treg të lirë, është detyruar të miratojë rregulla të detajuara për çdo

zhvillim që ndërmerr. Më pas, duke qenë se këto nisma ndërtohen në mënyrë artificiale, disa rregulla mbeten të vështira për t'u zbatuar në praktikë, për shembull, edhe në projektet e vogla të vet konsumit të energjisë elektrike (net metering). Kjo për shkak se mungon të zotëruarit në mënyrë gjithëpërfshirëse të legjislacionit dhe kuadrit rregullator edhe për projekte e vogla, si: instalimet e rinovueshme për vet konsum (DER).

Ka gjithashtu një ritëm të ngadaltë për të përshtatur ndryshimet nga autoritet publike, që gjithashtu pengon financimin e sektorit privat nga bankat. Megjithatë, duke pasur parasysh se projektet bazohen në kontrata dhe kjo e fundit në studimet teknike, po ashtu është thelbësore përfshirja dhe aftësimi i sektorit privat në përgatitjen e projekteve të gatshme, për të përfituar financime të shpejta nga bankat, sidomos lidhur me ato që gjenerojnë fitime të mëdha, apo kursime të prekshme dhe të matshme.

Për t'u kuptuar është edhe fakti se tashe këto instrumente u drejtohen grupeve të veçanta të përfituesve, si: familjet, sipërmarrësit (kryesisht sektori i SME-ve) dhe subjekte të tjera, si: pushteti vendor, komunitetet e qytetarëve dhe kooperativave/bashkime bujqësore. Kundër këtij konteksti shkon fakti se bankat, investuesit dhe autoritetet vendore kanë pak përvojë në zhvillimin e partneriteteve në projektet e energjisë së rinovueshme dhe efikasitetit të energjisë, duke rritur koston dhe kohën e përgjithshme të investimit.

Zbutja e këtyre rreziqeve mund të arrihet përmes partneritetit lokal, ku institucionet shtetërore, kompanitë dhe bizneset, si dhe ato të arsimit, ekspertë të lartë të fushës, si dhe aktorë të tjerë të interesuar, të institucionalizojnë bashkëpunimin. Në këtë kontekst, është gjithashtu thelbësor aplikimi i financimit publik në formën e kredive të buta, granteve dhe programeve të sigurimit në projektet e përshtatshme, në të mirë të publikut dhe interesit të përgjithshëm.

<sup>1</sup> BRE - Në Juriksionin e Nivelit 1 përfshihen: SHBA-ja, Kanadaja, Australia, Austria, Belgjika, Danimarka, Finlanda, Franca, Gjermania, Hong Kong-u, Izraeli, Japonia, Luksemburgu, Zelanda e Re, Hollanda, Norvegjia, Singapori, Suedia dhe Zvicra.

# BKT Smart Invest – një investim pa viza jashtë Shqipërisë

*Smart Invest ofron tarifa dhe marzhe konkurruese e transparente, në platformën më efikase të tregtimit dhe u sugjerojmë fort klientëve tanë që fillimisht të provojnë versionin demo të BKT Smart Invest, të familjarizohen me këtë platformë, të kryejnë testin e tonë të shkurtër rreth përshatshmërisë së investimit në degët tona, të përcaktojnë “oreksin” e tyre për sipërmarrje rreziku, e më pas, të fillojnë të investojnë globalisht.*



## Kaan PEKIN

Drejtor i Grupit të Thesarit dhe Institucioneve Financiare  
BANKA KOMBËTARE TREGTARE

**N**ë nëntor të këtij viti BKT bëri publike instrumentin e saj më të fundit të investimeve, platformën e shërbimit të tregtimit dhe investimit në internet, të quajtur BKT Smart Invest. Një mjet revolucionar për investime financiare online, që plotëson një boshllëk të madh në Shqipëri, e cila do të mundësojë kryerjen e investimeve financiare të sigurta dhe serioze në rrafsh global, duke tregtuar 24 orë, për 5 ditë në javë. Kështu, ne vërtetojmë edhe një herë se mendojmë me vizion dhe sfidojmë status quo-në, duke u dhënë klientëve tanë një përparësi të veçantë, qasje në tregun global, platformën e fuqishme të investimit – BKT Smart Invest – me çmimet më të mira të kësaj industrie.

Për ofrimin e BKT Smart

Invest si një produkt gjenerik, bashkëpunuam me një Bankë Evropiane të Investimeve, gjithashtu edhe shoqëri komisionere dhe Fintech, e cila është e mirë-rregulluar nga disa autoritete financiare në mbarë botën, përfshirë këtu: Agjencinë Daneze të Shërbimeve Financiare (FSA) dhe Autoritetin e Sjelljes Financiare të Mbretërisë së Bashkuar (FCA). Ne e konsiderojmë partnerin tonë – Saxo Bank – si më të sigurtin, pasi ka një historik të gjatë, eksperiencë bankare dhe rregullohet nga autoritete financiare të nivelit më të lartë. Mund ta ofronim BKT Smart Invest edhe më herët, por pritëm që të plotësohej dhe hynte në fuqi kuadri rregullator, e më pas, aplikua dhe morëm miratimin e nevojshëm nga AMF-ja.

Partneri ynë, Saxo Bank, zotëron tashmë gjashtë licenca të Juridiksionit të Nivelit 1<sup>n</sup> në të gjithë botën, përfshirë këtu: Komisionin Australian të Letrave me Vlerë dhe Investimeve (ASIC), Komisionin Kontratave të së Ardhmes për Titujt (SFC), Autoritetin Japonez të Shërbimeve Financiare (JFSA), Autoritetin Monetar të Singaporit (MAS), Autoritetin Zviceran të Mbikëqyrjes së Tregut Financiar (FINMA) dhe Autoritetin e Sjelljes Financiare (FCA). Partneri ynë ka klientë në mbi 150 vende dhe përpunon mbi 1 milion transaksione në ditë.

Platforma BKT Smart Invest,

e ofruar për klientët tanë si produkt gjenerik, ka fituar çmime të panumërta, si: “Best Prime-of-prime Broker”, “Best Retail FX Platform”, “Best CFD and DMA (Direct Market Access) Broker”, “Best B2B Liquidity Provider”, “Best Platform for the Active Trader”, “Best Trading Platform Project” dhe në fushën e teknologjisë bankare: “Best White Label Solution” dhe “Best Use of IT in Private Banking”, etj. Produkti që ne ofrojmë për klientët tanë këtu është zgjedhur si: “Platforma më e mirë tregtare në internet, celular dhe desktop”.

Në BKT Smart Invest, gjenden mbi 25,000 produkte financiare ndërkombëtare që mund të tregtohen në 40 bursa globalisht. Produktet e investimeve që mund të zgjidhen për tregtim janë: aksione, mallra, valuta duke përdorur levën financiare, kontrata të së ardhmes, Kontrata për Diferenca (CFD), aksione të fondeve të kuotuar në bursa (ETF) dhe fondet reciproke të investimeve. BKT Smart Invest ofron për tregtim mbi 11,500 aksione, 7,000 CFD për aksione, indekse aksionesh, mallra, ETF dhe Kontrata të së Ardhmes.

Transferimi në BKT Smart Invest është i lehtë dhe i menjëhershëm dhe në sfond zhvillohet një veprimtari tejet dinamike. Nëse jeni klient i BKT-së, ju nevojitet vetëm një llogari rrjedhëse në Euro. Ju mund të transferoni Eurot në sekonda, nga llogaria juaj

rrjedhëse në Smart Invest, ose t'i tërhiqni mbrapsht përsëri ato në llogarinë tuaj rrjedhëse. Balanca minimale e hapjes është 5,000 Euro. Rëndësia e transferimit të menjëhershëm të parave nënkupton sa vijon: Supozoni se keni filluar me një investim 7,000 Euro dhe keni blerë disa kompani "blue - chips" nëpërmjet CFD-së, si investim afatgjatë, por gjërat nuk ecin mirë dhe në bursa ka ndodhur një korigjim i madh, kështu që balanca (gjendja) juaj në Smart Invest bie, për shkak të rivlerësimit sipas metodës mark-to-market, e kështu rrezikoni të rishisni aksionet e blera (që planifikoni t'i mbani për një afat më të gjatë), për shkak të aktivizimit të klauzolës së ndalim-humbjes (stop loss). Me BKT Smart Invest, ju mund të shtoni menjëherë fonde në llogarinë tuaj të investimit nga llogaria juaj rrjedhëse, pra nuk keni nevojë të prisni transferimin e parave dhe konfirmimin e bankës, që keni dërguar fonde për të kredituar llogarinë tuaj. Nëse jeni në pozicion me fitim dhe dëshironi të tërhiqni fonde në llogarinë tuaj rrjedhëse, mund ta bëni atë menjëherë.

Këtu do të doja të ndalesha për më shumë detaje rreth CFD-ve (Kontrata për Diferenca), të cilat janë kontrata financiare që paguajnë për diferencën e çmimit të shlyerjes midis hapjes dhe mbylljes së një pozicioni investimi. Thuhet se në thelb CFD-të i lejojnë investuesve që të reagojnë sipas ecurisë, në afat të shkurtër, të çmimit të letrave me vlerë dhe janë veçanërisht të njohura për investimet në aksione, valuta dhe mallra. Në ditët e sotme, kur përballemi me një mjedis me norma të ulëta interesi për monedhat kryesore: EUR, USD dhe GBP, CFD-të mund të përdoren gjithashtu edhe për të mbajtur pozicione me afate mesatare, ose

edhe më të gjata.

Supozoni se blini aksione të Bankës Spanjolle Banco de Sabadell përmes CFD-ve me çmimet aktuale, që janë 0,675; të themi 100,000 aksione, që kushtojnë 67,500 Euro. Në BKT Smart Invest, ju mund t'i blini këto aksione duke investuar vetëm 10,119 Euro – pjesëmarrja fillestare, por sistemi në fakt blen në emrin tuaj 100,000 aksione aktuale të Banco de Sabadell dhe paguan 67,500 Euro. Leva që përdoret është rreth 6.4 herë për këtë CFD specifike. BKT Smart Invest ju tregon me transparencë se sa do të paguani për të financuar blerjen e këtyre aksioneve në ditë dhe kjo është 5.63 Euro. Me fjalë të tjera, nëse e mbani këtë pozicion investimi për 100 ditë, në një mjedis me interes fiks, do të paguani 563 Euro - si kosto totale e financimit të këtij transaksioni CFD, për 100 ditë periudhë investimi. Në fund të periudhës 100 ditore, nëse mund t'i shisni aksionet me një çmim më të lartë prej 0,775, që i korrespondon 77,500 Euro, diferenca midis çmimit të hapjes dhe mbylljes së pozicionit, që është 10,000 Euro (77,500 Euro - 67,500 Euro) – koston e mbajtjes (carriage cost) për 100 ditë (563 Euro) – tarifën e transaksionit,

kreditothen në llogarinë tuaj. Në skenarin e mësipërm optimist, paratë që fitoni janë 9,292 Euro, duke përdorur 10,119 Euro si pjesëmarrje fillestare. Kur mbyllni llogarinë me pjesëmarrje, edhe shuma e bllokuar në llogarinë tuaj çlirohet gjithashtu.

Megjithatë, kur hapni një pozicion, duhet të jeni gjithmonë të përgatitur edhe për rezultatin më të keq. Supozoni se pasi keni blerë aksionet përmes CFD-së me 0,675, çmimi i aksioneve bie në 0,575, një rënie e tillë prej 14,8% mund të konsumojë të gjithë pjesëmarrjen tuaj, pasi sistemi regjistron momentalisht humbjen ose fitimin tuaj nga rivlerësimi në treg (sipas parimit mark-to-market) dhe zbrit 10,000 Euro nga gjendja e llogarisë suaj, në rastin kur çmimet bien dhe nëse nuk keni në dispozicion 10,000 Euro shtesë në llogarinë tuaj, sistemi mund të ekzekutojë urdhrin e ndalim-humbjes dhe mbyll pozicionin tuaj me humbje.

BKT Smart Invest ofron një dizajn të thjeshtë e të pastër, të fokusuar në lehtësinë e përdorimit. Listat për t'u pasur në vëmendje shfaqen qartë në anën e majtë të platformës. Në anën e djathtë të platformës paraqiten lidhjet e listave për t'u pasur në



vëmendje, që të drejtojnë drejt një përmbledhje të produkteve, kështu që klikimi mbi një simbol të ri e rifreskon grafikun automatikisht. Shtimi i aksioneve të reja në listën e sipërpërmendur, ose shtimi i sinjalizimeve të çmimeve është lehtësisht i realizueshëm. Gjithkush mund të realizojë një transaksion të shpejtë, të japë urdhër tregu/të kufizuar, për të siguruar një pozicion, ose të japë urdhër "njëri anuloni tjetrin", e gjithashtu urdhra të ndalim humbjes për të siguruar fitim është hapur një pozicion i caktuar. Në grafik mund të shtohen një total prej 62 treguesish teknikë, rreth 20 mjete vizatimi janë në dispozicion për shënime të ndryshme dhe transaksionet mund të realizohen dhe menaxhohen drejtpërdrejt në grafik. Këtu janë të disponueshme shtatë lloje grafikësh me histograma, si dhe mund të realizohen pamje të personalizuar të periudhave kohore. Personalizimi i paraqitjes u lejon tregtarëve të identifikojnë prirjet në mënyrë efikase. Skeda e kërkimit në BKT Smart Invest përfshin lajme, analiza tregu dhe kalendarin ekonomik me ngjarje ekonomike globale dhe është i disponueshëm si në versionin për kompjuter, ashtu dhe për celular.

Dëshiroj t'ju sugjeroj klientëve të mundshëm që të mos e shohin veten si magjistare investimi dhe të jenë të durueshëm për investimin e tyre, si dhe të mos blejnë asnjë aksion për të cilin ata mendojnë se është i nënvlerësuar. Me këtë rast, do të rikujtoja disa citate të famshme nga Warren Buffet. Një herë ai tha: "Nuk mund të lindë një fëmijë për një muaj nëse mbeten shtatzënë nëntë gra!" Për sa i përket durimit që kërkohet për një investim, ai ka thënë: "Nëse nuk je i gatshëm ta mbash një aksion për dhjetë vjet, as mos mendo ta

The screenshot shows a 'Trade Ticket' interface for Banco De Sabadell SA (SAB:xmce EUR). It displays market data including Bid (0.6730), Ask (0.6753), Last traded (0.6740), Net change (-0.0068), and % change (-1.00%). Below this, there are order type options: Type (Limit), Buy/Sell (Buy), Quantity (100,000), Price (0.6750), and Duration (G.T.C.). A green 'Place order' button is prominent. Below the button, there is a 'Hide Details' link and a table of costs and margins.

Add Take profit / Stop loss	
<b>Place order</b>	
<b>Hide Details</b>	
<b>Cost</b>	67.50 EUR
Nominal value	67,500.00 EUR
Initial margin available ?	42,761.81 EUR
Initial margin impact ?	10,137.00 EUR
Maintenance margin impact ?	8,447.50 EUR
Interest/day	-5.63 EUR

mbash atë për dhjetë minuta."

Ju lutemi kini parasysh se BKT Smart Invest është një mjet investimi serioz, jo një kazino për të luajtur bixhoz. BKT Smart Invest ofron tarifa dhe marzhe konkurruese e transparente, në platformën më efikase të tregtimit. Ne u sugjerojmë fort klientëve tanë që fillimisht të provojnë versionin demo të BKT Smart Invest, të familjarizohen me këtë platformë, të kryejnë testin tonë të

shkurtër rreth përshtatshmërisë së investimit në degët tona, të përcaktojnë "oreksin" e tyre për sipërmarrje rreziku, e më pas, të fillojnë të investojnë globalisht. Ne kemi vendosur një nivel më të lartë të balancës fillestare, pasi nuk duam të lejojmë askënd të luajë kumar këtu; kjo është një platformë investimi.

**Ju ectë mbarë me BKT Smart Invest!**

# Fiskalizimi - sfidë dhe mundësi e madhe

Jemi të bindur të shkojmë më tej dhe të përqafojmë plotësisht mundësitë e digjitalizimit që sjell sistemi.



**Elona LABINOTI**

Drejtoresh e Departamentit të Operacioneve  
FIBANK ALBANIA

**P**rojektligji: “Për faturën dhe sistemin e monitorimit të qarkullimit” (i ashtuquajtur “fiskalizimi”) iu prezantua grupeve të interesit rreth dy vite më parë, ndërkohë që shumica e njerëzve ishte skeptikë për funksionimin dhe zbatimin e tij. Megjithatë, asnjë nga parimet fiskale nuk ndryshoi dhe pjesa operationale e lëshimit dhe pranimit të faturave përbën sot një zhvillim thelbësor digjital, një nga më të përparuarit në krahasim me platformat e tjera.

Fibank e ka parë këtë zhvillim si një mundësi të madhe dhe zgjedhi të ishte proaktive në këtë proces, duke e perceptuar plotësisht dhe duke i ndihmuar klientët ta kuptojnë atë, duke pasur parasysh pikëpyetjet që kishin. Duke filluar nga pranvera e vitit të kaluar e deri në fund të vjeshtës, ne zhvilluam një fushatë ndërgjegjësuere rreth këtij procesi. Menaxherët tanë të marrëdhënive me të tretët kontaktuan fizikisht ose me telefon me klientët e biznesit dhe

iu shpjeguan atyre se në çfarë duhej të investonin dhe çfarë duhej të bënin për të filluar procesin.

Aktualisht, pjesa më e madhe e bizneseve po funksionon “live” dhe po ecën siç duhet, pavarësisht çështjeve që dalin për zgjidhje. Deri më tani janë 59 mijë biznese të fiskalizuara dhe 127 milionë fatura të lëshuara, nga të cilat 4.2 milionë fatura janë jo-cash.

Ne dëshirojmë të fokusohemi në mundësitë që ky proces po i sjell ekonomisë në përgjithësi, si dhe shumë grupeve të interesit. Së pari, pronarët e bizneseve mund të kontrollojnë ecurinë e veprimtarive të tyre në kohë reale, pa pasur nevojë të jenë fizikisht të pranishëm në biznesin e tyre, pra praktikisht ata mund t’i kontrollojnë nga kudo, duke aksesuar të dhënat e biznesit përmes një telefoni, ose tableti. Pothuaj të gjitha zgjidhjet e certifikuar për lëshimin e faturave sjellin me vete raporte të ndryshme menaxheriale, si: shitjet ditore, punonjësit më të mirë, pagesat e furnitorëve, faturat e papaguara, etj. Përpunimi i të dhënave reale në kohë reale është vlera kryesore e shtuar për këtë grup.

Bankat përbëjnë një tjetër grup që ka një rol shtesë, duke pasur parasysh funksionin e tyre si institucione pagesash. Ato duhet të deklarojnë në kohë reale të gjitha pagesat e faturave të kryera ndërmjet dy bizneseve, nëpërmjet kanaleve bankare, në platformën qendrore të faturës. Për të garantuar saktësinë e raportimit, bankat duhet të kenë zgjidhje të certifikuar, siç kërkohet nga ligji.

Fibank ishte banka e parë që u certifikua për këtë qëllim, në qershor 2021. Ne zgjedhëm këtë

moment dhe shfrytëzuam këtë mundësi për të zvogëluar kohën e përpunimit të transaksioneve të tilla. Të gjitha detajet e pagesave, duke përfshirë shumën dhe monedhën e transaksioneve, NIPT-in e shitësit, NIPT-in e përfituesit, IBAN-in e përfituesit, bankën dhe kodin e saj SWIFT, merren automatikisht duke lexuar kodin QR të faturës. Në thelb, klienti duhet vetëm të nënshkruajë ose të urdhërojë pagesën, pasi çdo element tjetër merrret automatikisht.

Jemi të bindur të shkojmë më tej dhe të përqafojmë plotësisht mundësitë e digjitalizimit që sjell sistemi. Ne po mendojmë për një shërbim në internet midis institucioneve të pagesave dhe platformës qendrore të faturës. Kjo mënyrë do të mundësonte shfaqjen e të gjitha faturave të lëshuara për cilindo nga klientët tanë, zgjedhjen e faturave për të paguar dhe raportimin e pagesës. Vetëm kështu do të mund të shfrytëzonim plotësisht sistemin e madh të krijuar, infrastrukturën digjitale, duke eliminuar nevojën e faturës në letër, apo elektronike, kostot dhe kohën e klientëve tanë, gabimet në shumat e paguara, më pak apo më shumë, etj. Kjo do të mundësonte shfaqjen në kohë reale në aplikacionet celulare, apo bankingun elektronik, të faturave të lëshuara e të papaguara për klientët tanë, të cilat më pas do të paguheshin vetëm me një klikim.

Punonjësit e Fibank përqafojnë zhvillimet më të fundit në përgjithësi dhe digjitalizimin në veçanti, si dhe bëjnë përpjekjet më të mira, për të zotëruar aftësitë mbi mundësitë e reja, në mënyrë që të përfitohet sa më shumë prej tyre.

# Pagesat me karta dhe pandemia

Një qasje mbi kartat bankare dhe ecurinë e përdorimit të tyre në pesëvjeçarin e fundit dhe ndikimi i pandemisë në shtimin e përdorimit të tyre.



## Denisa DUKA

Drejtuuese e Njësisë së Zhvillimit dhe Menaxhimit të Produkteve UNION BANK

Karta (në mijë)	2016	2017	2018	2019	2020
Shqipëri	958	1,010	1,060	1,139	1,192
Kosovë	1,013	1,091	1,185	1,293	1,377
Mal i Zi	461	492	430	479	447
Maqedoni e Veriut	1,819	1,822	1,821	1,847	2,114
Serbi	6,923	7,239	7,742	8,559	9,455
Kroaci	7,014	7,066	6,773	7,016	7,085
Bosnje - Hercegovinë	1,907	1,869	2,012	1,974	2,009

Vendet	2016	2017	2018	2019	2020	Rritja 2020-2019
Shqipëri	0.33	0.35	0.35	0.4	0.42	5.37%
Kosovë	0.57	0.61	0.67	0.73	0.77	6.50%
Mal i Zi	0.74	0.78	0.7	0.77	0.72	-6.65%
Maqedoni e Veriut	0.88	0.88	0.86	0.89	1.02	14.44%
Serbi	0.98	1.03	1.1	1.23	1.37	11.26%
Kroaci	1.67	1.68	1.59	1.72	1.75	1.74%
Bosnje - Hercegovinë	0.54	0.49	0.52	0.52	0.61	18.88%

Digitalizimi, pagesat apo blerjet online janë kthyer në kryefjalë me situatën e pandemisë, krahas nevojës dhe zhvillimeve të teknologjisë, risive që ofron jeta moderne dhe ritmi që duhet kapur e ndjekur.

### » Ecuria e pajisjes me karta, në harkun kohor 2016 – 2020

Përveç Malit të Zi, të gjitha vendet e rajonit patën rritje të numrit të kartave përgjatë vitit 2020. Nëse analizohet periudha pesëvjeçare, Shqipëria në vitin 2020 ka shënuar rritjen më të ulët të këtyre viteve.

Praktikisht i gjithë viti 2020 u shoqërua me informacion të dendur në çdo mjet të komunikimit me publikun, media vizive, të shkruar dhe rrjete sociale, me një fokus të shtuar si: mesazhe ndërgjegjësuuese dhe këshilla të shumta për të qenë të kujdesshëm, duke theksuar sigurinë e ruajtjes së shëndetit, duke kryer pagesa të sigurta me karta.

### » Karta për banor dhe rritja e saj

Në shtatë shtete, vetëm Maqedonia shënoi një rritje ndjeshëm më të lartë, ndërkohë që shtete të tjera kanë vijuar në rrjedhën natyrore të prirjes së tyre, krejt të pandikuar nga i gjithë informacioni i dendur.

Prirja treguesit të kartave për banor shkon në një linjë me kartat gjithsej. Vendi ynë në çdo vit ka pasur numrin më të vogël të kartave për banor, ndërkohë mbetet optimist fakti që ky tregues ka shënuar rritje. Duke pasur një tregues në nivelin më të ulët në rajon, hapësira për t'u rritur është e madhe dhe me mundësi për t'u rritur me hapa më të shpejtë. Ndërkohë, që shtetet e tjera po arrijnë deri diku pikën e ngopjes.

### » Kartat më të përhapura dhe ecuria e tyre në harkun kohor 2016 – 2020

Përgjatë gjithë pesëvjeçarit kartat e debitit janë mbizotëruese në

secilin vend, shifër e kuptueshme kjo e diktuar nga marrëdhënia bazike e klientit me bankën Llogari rrjedhëse – Kartë debiti. Gjatë vitit 2020 secili nga vendet shënoi rritje në numrin e kartave të debitit, ndërkohë kartat e kreditit ishin në rënie. Duke hequr nga renditja Malin e Zi, në krahasim me çdo vend tjetër të rajonit, vendi ynë renditet në vend të fundit, si për karta debiti, ashtu edhe për kartat e kreditit.

### » Përdorimi i kartave në harkun kohor 2016 – 2020

Përdorimi i kartave është rritur nga viti në vit dhe për vitin 2020 vetëm Kosova ka shënuar rënie. Shqipëria ka numrin më të ulët të transaksioneve me karta përgjatë 5 viteve, po ashtu edhe numrin më të ulët të transaksioneve për kartë. Pavarësisht këtyre treguesve, mbetet tejet pozitiv fakti që vendi ynë ka shënuar rritjen më të lartë të transaksioneve në total në secilin



Karta sipas llojit	2016		2017		2018		2019		2020	
	Debiti	Kredit	Debiti	Kredit	Debiti	Kredit	Debiti	Kredit	Debiti	Kredit
Në mijë										
Shqipëri	872	86	914	96	955	105	1,026	114	1,083	109
Kosovë	857	156	926	165	1,012	173	1,108	185	1,202	175
Mal i Zi	422	40	453	39	397	33	420	59	418	29
Maqedoni e Veriut	1,443	376	1,447	375	1,449	372	1,474	373	1,756	358
Serbi	5,926	998	6,186	1,054	6,680	1,062	7,457	1,102	8,395	1,059
Kroaci	6,873	141	6,932	134	6,644	130	6,837	179	6,925	161
Bosnje - Hercegovinë	1,687	221	1,641	228	1,755	256	1,728	246	1,780	230

vit. Ndërkohë, vihet re mungesë ndikimi e promovimit të dendur gjatë vitit 2020, për të nxitur përdorimin e kartave. Kështu, u shënuar një rritje prej 52% nga 2018 në 2019 dhe 37% nga 2019 në 2020.

Sa i takon volumit të transaksioneve është ruajtur një prirje rritëse nga viti në vit, por sikundër për numrin e transaksioneve dukshëm nuk ka pasur efekt situata e pandemisë në shtim të përdorimit. E vlefshme kjo edhe për vendin tonë, ku rritja nga 2018-2019 ishte me 68%, ndërsa në 2019-2020 me 44%. Vetëm në vitin 2020 Shqipëria arriti të fitojë një vend në renditjen e vendeve të Rajonit, duke lënë pas vetëm Malin e Zi.

#### » Kartat, bankat dhe zhvillime

Digjitalizimi, rritja e konkurrencës nga FinTech-sat ka nxitur që bankat të jenë gjithnjë e më shumë në kërkim të gjetjes dhe ofrimit të alternativave që e bëjnë marrëdhënien bankë – klient më praktike, miqësore dhe komode. Në këtë drejtim, investimet dhe nismat kanë qenë të shumta edhe në botën e kartave.

• Teknologjia e pagesave “Contactless” (pa prekje), lehtësim maksimal në pagesën me kartë. Teknologjia e pagesave me kartë pa prekje u prezantua për herë të parë gjatë vitit 2016 dhe sot të gjitha kartat e kanë një mundësi

të tillë. Nuk preken paratë, nuk preket pajisja POS. Kjo duket se i ka hapur rrugën edhe risive dhe zhvillimeve të tjera në industrinë e elektronikës.

- Karta digjitale, e integruar si aplikacion në telefon.
- Karta në aksesore, e integruar në objekte që i përdor gjithkush. Kryerja e pagesave sot nuk kërkon domosdoshmërisht të zotërosh një kartë fizikisht. Karta tashmë mund të jetë e integruar në telefon, në byzylyk, në orët inteligjente, në unaza, etj.
- Bankat po aplikojnë bashkëpunime të ndryshme për tregtarë të produkteve dhe shërbimeve të ndryshme, duke ofruar skema të ndryshme përfitimi, ku kartëmbajtësit përfitojnë bonus apo zbritje në çmim për çdo përdorim të kartës.
- Skemat e besnikërisë, si një nxitje më shumë për përdorimin e kartës në vend të parasë fizike në pagesa.
- Fushata të ndryshme kryhen periodikisht edhe nga institucionet ndërkombëtare të pagesave VISA, MasterCard.
- Në të gjithë këto hapa të ndër-marrë për të nxitur përdorimin e kartës në pagesa, orientimi ka qenë gjithmonë në krahun nga banka te klienti. Ndërkohë që ka munguar dhe mungon një skemë që nxit tregtarët për të pranuar dhe stimuluar pagesat me kartë.

Numër transaksionesh (në mijë)	2016	2017	2018	2019	2020
Shqipëri	3,200	4,094	5,310	8,079	11,054
Kosovë	19,098	21,404	26,068	30,835	30,694
Mal i Zi	12,856	16,252	15,744	19,087	23,508
Maqedoni e Veriut	40,633	48,771	59,792	71,600	84,216
Serbi	154,041	182,748	218,932	266,345	303,170
Kroaci	373,579	407,124	445,071	498,050	508,842
Bosnje - Hercegovinë	na	na	na	na	na

Vëllim transaksionesh (në milionë Euro)	2016	2017	2018	2019	2020
Shqipëri	203	248	292	492	711
Kosovë	1,873	2,166	2,754	3,225	3,307
Mal i Zi	547	653	407	437	513
Maqedoni e Veriut	718	843	991	1,169	1,305
Serbi	2,694	3,156	3,725	4,464	5,049
Kroaci	17,903	19,143	20,698	22,816	23,052
Bosnje - Hercegovinë	4,483	4,850	5,248	5,692	5,885

# Pagesat me kodin QR dhe perspektiva e tyre në Shqipëri

Disa banka në Shqipëri kanë filluar të pranojnë pagesat me kodin QR, të ofruar nëpërmjet Openpay. Shumë shpejt kjo mënyrë pagese do të vendosë një standard të ri në mënyrën se si do të kryhen pagesat.



## Dritan MOLLANJË

Bashkëthemelues /Drejtor i Përgjithshëm  
SYMMETRIC

### Sfondi i pagesave të menjëhershme (Instant Payments)

Në kuadër të direktivave për pagesat e menjëhershme (Instant payment), një pjesë e madhe e vendeve evropiane kanë vënë në jetë SEPA Instant Payment, e cila ofron mundësitë e transferimit të fondeve nga një llogari bankare të një banke të Eurozonës në një llogari të një tjetër banke po brenda Eurozonës, brenda një intervali kohe me të shkurtër se 10 sekonda. Kjo mënyrë pagese tashmë ka gjetur një zbatim të gjerë në pagesat e brendshme (kombëtare), duke përdorur kodin QR, përfshi Swish (Suedi), Bancontact Payconiq (Belgjikë), Ideal (Hollandë), MobilePay (Danimarkë), SIBS (Portugali), etj.

Një pjesë e vendeve të Ballkanit Perëndimor, si: Serbia, kanë vënë në zbatim pagesat e menjëhershme për transfertat

brenda vendit, si dhe përdorimin e kodit QR për pagesat me vlerë të vogël. Vendet e tjera, si: Maqedonia e Veriut, Bosnjë dhe Hercegovina, Mali i Zi, Shqipëria dhe Kosova janë në faza të ndryshme të përshtatjes së kuadrit ligjor dhe vënies në jetë të pagesave të menjëhershme, të cilat do të sjellin një risi për sa i përket pagesave ndërbankare brenda vendit, si dhe atyre me vlerë të vogël.

### Problemet e identikuara në rajon

Pagesat me kodin QR ofrojnë një sërë përparësish, krahasuar me pagesat me kartë brenda vendit, siç janë: kostot e ulëta të përpunimit, si dhe të infrastrukturës së pranimit të pagesave. Praktikisht kompjuterët e shitjes, faqet online, apo faqet në rrjetet sociale mund të kthehen në pika shitje me anë të së cilave mund të pranohen pagesa me kodin QR.

Bankat kanë një kosto të lartë për të pranuar pagesat me kartë, përfshirë licencimin nga skemat ndërkombëtare të pagesave, blerja, ndërtimi dhe mirëmbajtja e rrjetit të pajisjeve të pagesave, si në dyqanet fizike ashtu dhe në dyqanet virtuale. Tregtarët kanë një kosto të lartë për të pranuar pagesat me kartë, veçanërisht në dyqanet virtuale (e-Commerce). Edhe pse pagesat me karta kryhen ndërmjet bankave brenda vendit, tregtarët i marrin pagesat disa ditë me vonesë. Klientët nuk ndihen të sigurt të vendosin numrin e kartës në faqet e internetit brenda vendit dhe përdorimi i kodit 3D nuk është



Çdo tregtar i madh ose i vogël aktualisht ka mundësinë të gjenerojë kodin QR në pajisjet e tyre të shitjes, ose duke shkarkuar aplikacionin Openpay, i cili u ofrohet falas tregtarëve të vegjël në versionin Android ose iOS



komod, duke bërë që shpeshherë pagesat elektronike me kartë të braktisen gjatë procesit të blerjes.

### OPENPAY si alternativë e pagesave me kartë

Openpay është një sistem novator pagesash, i zhvilluar nga kompania Symmetric Group Sh.p.k., i cili i ofron institucioneve financiare bankare dhe jo-bankare infrastrukturën e nevojshme për të pranuar pagesa me kodin QR. Openpay është një nga produktet e para shqiptare FinTech, e cila ofron shërbime në tregun ndërkombëtar, si: në Kosovë dhe Maqedoninë e Veriut, duke ju ofruar shërbim bankave të mirënjohura evropiane, të cilat operojnë në këto vende dhe synon të shtrihet në të gjithë vendet e Ballkanit.

Nëpërmjet Openpay klientët e institucioneve financiare mund të paguajnë në pikat e shitjes të tregtarët nga Mobile Banking, duke përdorur llogarinë në vend të kartës. Për të realizuar pagesën Openpay përdoret kodi QR, ose NFC (near field communication).



SCAN ME

platforma digjitale  
**Raiffeisen ON**



**Kryej çdo veprim bankar  
direkt nga Raiffeisen ON**



Të dyja palët, si tregtarët ashtu dhe klientët e bankave përfitojnë:

- Klientët do të përdorin aplikacionin e Mobile Banking dhe përfitojnë duke paguar shpejt dhe në mënyrë të sigurt.
- Tregtarët do të pranojnë pagesat me kodin QR, si në dyqanet virtuale (e-Commerce), ashtu dhe në dyqanet fizike dhe do të marrin në llogari pagesat në kohe reale.

Për të realizuar një pagesë, klientët duhet të skanojnë kodin QR, i cili shfaqet te pikat e shitjes se tregtarëve nëpërmjet aplikacionit të Mobile Banking dhe pasi konfirmojnë shumën me "fingerprinting" apo me "face ID", kryejnë autorizimin e pagesës dhe tregtari njoftohet menjëherë në pikat e shitjes që pagesa u krye dhe fondet janë transferuar menjëherë në llogari.

Openpay integrohet

njëkohësisht me pikat e shitjes dhe me bankat, duke krijuar një ekosistem të ri pagesash, i cili ndihmon bankat të ofrojnë produkte novatore, siç janë huat e menjëhershme gjatë blerjeve, apo dhe programet e besnikërisë.

### Si do të ndikojnë pagesat me kodin QR në Shqipëri

Disa banka në Shqipëri kanë filluar të pranojnë pagesat me kodin QR, të ofruar nëpërmjet Openpay. Shumë shpejt kjo mënyrë pagese do të vendosë një standard të ri në mënyrën se si do të kryhen pagesat. Një shtysë e madhe do të jetë vënia në zbatim e Pagesës së Menjëhershme (Instant Payment) nga Banka e Shqipërisë, e cila do të ofrojë kryerjen e shlyerjeve të menjëhershme për pagesat ndërbankare.

Çdo tregtar i madh ose i vogël aktualisht ka mundësinë të gjenerojë kodin QR në pajisjet e tyre të shitjes, ose duke

shkarkuar aplikacionin Openpay, i cili u ofrohet falas tregtarëve të vegjël në versionin Android ose iOS. Gjithashtu, pagesat mund të pranohen në çdo pajisje kompjuterike, apo Mobile. Kjo mënyrë pagese synon të ulë kostot e përpunimit të pagesave dhe gjen zbatim të gjerë, si dhe ofrohet në një sërë industrish, si: dyqanet virtuale, supermarkete, restorante, tregtarë, rishitës të vegjël, shërbime profesionale, pajisjet me vetëshërbim, por edhe në shërbimet qeveritare, si: pagesa në e-Albania, apo dhe pagesat utilitare dhe të bashkive.

Kjo skemë do të synojë krijimin e një rrjeti të përbashkët pagesash në Shqipëri, i cili do t'iu ofrojë klientëve të bankave një shërbim më të sigurt, tregtarëve mundësinë për të pranuar pagesa me një kosto të ulët dhe bankave mundësinë për të gjeneruar të ardhura nga mënyra alternative dhe mundësinë e ofrimit të produkteve alternative.

# Pritshmëritë në fushën e pagesave përgjatë 2022

Në tërësi, ajo çka këto dy vite të fundit po tregojnë është se digjitalizimi dhe novacioni nuk janë më diferencues të pranishëm në një kompani në treg. Përkundrazi, ruajtja e rritjes së qëndrueshme, në një treg ku ofruesit e shërbimeve të pagesave po mbijnë si kërpudhat pas shiut, është parësore.



**Eneida THOMAJ**

Drejtoresh e Përgjithshme  
PAYLINK

Viti 2021, ashtu edhe si dhe viti i kaluar, ishte një vit me pritshmëri të larta për inovacione në fushën e pagesave, e ndikuar nga një pandemi që vijon të mbetet e pranishme midis nesh. Sigurisht pritshmëritë kanë ecur në nivel të kënaqshëm, jo vetëm në aspektin e zgjidhjeve teknologjike novatore, por edhe në aspektin e kuadrit rregullativ, që nxit pagesat pa para fizike. Në terma të zgjidhjeve teknologjike novatore mund të përmenden tashmë zgjidhje në treg të cilat synojnë gjithmonë e më shumë jo vetëm digjitalizimin, si kryefjala e dy viteve të fundit, por zgjidhje novatore që synojnë ndërveprim me klientin fundor, shoqëruar me rritje të ndjesisë së sigurisë nga ky i fundit (shembull pagesa 3DS nëpërmjet “two factor authentication”; pajisja me PIN nëpërmjet kërkesës me SMS nga vet klienti fundor; digital onboarding, etj).

Të dy këto tipare ndërthuren me

një qëllim të qartë nga ofruesit e shërbimeve të pagesave: ruajtjes së klientëve besnikë dhe rritjen e vazhdueshme të portofolit të klientëve, në një kohë kur zgjidhjet novatore po dalin shpesh e më shpesh në treg. Në nivel të kuadrit rregullativ, një sërë ndryshimesh pozitive janë vërejtur gjatë këtij viti, që mbështesin konkurrencën e kompanive ofruese të shërbimeve të pagesave, duke udhënë përparësi produkteve novatore “cashless” në treg (ligji i ri “Për shërbimet e pagesave”, projekt-rregulloret për licencimin e institucioneve të pagesave/institucioneve të parasë elektronike, apo ofruesit e shërbimeve të pagesave; projekt-rregullorja “Mbi transparencën për tarifën e lidhura me llogarinë e pagesës dhe mbi shërbimin e transferimit të llogarive të pagesës”, projekt-rregullorja “Për shlyerjen brenda vendit të transfertave kombëtare në Euro”, apo edhe projekt-rregullorja “Për debitimin direkt ndërbankar”).

Të gjitha këto nxitje në treg kanë dhënë efekte pozitive. Sipas statistikave të Bankës së Shqipërisë, rritja vjetore e kartave të pagesave, përgjatë 2019-2020, ishte 4.8%, rritje e cila vijon edhe gjatë 2021-shit, ku për 9 muajin kemi një rritje me rreth 5.4% të portofolit të kartave të pagesave në vend. Kjo vlerë është e rëndësishme, pasi në terma absolute për numrin e kartave të debitit për 9 muajin e 2021-shit janë në total 1.141 milionë karta, krahasimisht me 1.083 milionë karta, në fund viti 2020.

Prirje rritëse vërehet edhe në



Sipas studimit të Accenture (nëntor 2021), bankat duhet të dalin nga modeli tradicional i biznesit, duke synuar prirjet e digjitalizimit me modele nënkotaktore, për të pasur probabilitet të rritjes së të ardhurave vjetore me 4%.



terminalet e pranimit të kartave. Për 2019-2020 kemi një rritje prej 4.4% në терминаlet ATM, krahasimisht me 9 muajin e 2021-shit, përkundrazi 2020-ës, me rritje prej 10% në numër terminalesh; rritje me 8.5% në терминаlet POS për 2019-2020, e po ashtu rritje për 9 muajin 2021 në krahasim me 2020-ën, prej 9.9%. Rritje e qenësishme vazhdon të vërehet në pagesat me para elektronike, ku vetëm për gjysmën e parë të vitit 2021 numri total i pagesave me para elektronike arriti sa 78% e numrit të transaksioneve të kryera për vitin 2020. Të gjitha sa më lart tregojnë një prirje të ndryshimit të sjelljes konsumatore të klientit shqiptar. Kjo prirje është në linjë me atë çka vërehet edhe në tregjet ndërkombëtare. Në raportin e MasterCard: “Breaking through the Digital Noise” (2021), pohohet se 20-30% e kalimit global drejt digjitalizimit pritet të jetë e përhershme, e ndërkohë vërehet 95% rritje në shitjet online, në Korrik 2021, krahasuar me 2019-ën.

Konsolidimi i prirjeve të pagesave gjatë 2021-shit, në vijim të 2020-ës, si vit shënues ndaj ndikimit të pandemisë, është vërejtur jo vetëm në nivel global, por edhe në nivel lokal. Nisma rajonale si një skemë evropiane pagesash, apo skema lokale me produkte sipas kërkesave lokale ("tailor made") gjithmonë e më shumë po bëhen të pranishme në treg, për të konsoliduar aktorët në industrinë e pagesave. Sipas raportit Payments Innovation Jury të prillit 2021, përgjatë periudhës 2018-2021 besimi ndaj skemave lokale/rajonale të pagesave ka ardhur në rritje, sidomos nga rritja e investimeve prej ofruesve të këtyre skemave, por edhe nga mbështetja rregullatore. Po kështu, raporti nga Capgemini: "Payments, Top Trends 2021, Drivers, opportunities, and risks shaping financial services", përforcon idenë se si skemat lokale apo rajonale të pagesave kanë përparësi përkundrejt skemave ndërkombëtare të pagesave lidhur me: a) eficiencën e kostos, përpunimin transaksional që ndodh brenda vendit; b) ofrimin e produkteve sipas kërkesave të tregut të brendshëm; c) mbështetjen nga rregullatorët vendas.

Duke pasur një nivel të lartë konkurrence në treg, gjithmonë e më shumë po identifikohen zgjidhjet "pagesa si shërbim" (payment as a service), si zgjidhje të fragmentizuara nga kompani "zinxhir", për të ulur kostot e operimit. Sipas Capgemini, në analizën e prirjeve të pagesave për vitin 2021, pohohet se 68% e drejtuesve të kompanive të pagesave, që morën pjesë në studimin e tyre, mendojnë se kanë një rrezik të lartë në humbjen e klientëve potencialë, nëse nuk i japin përparësi transformimit teknologjik. Për këtë arsye,

zgjidhjet "pagesa si shërbim" po marrin gjithmonë e më shumë hov këto vite. Nga ana tjetër, kjo rrit ekspozimin ndaj mashtrimeve, për shkak të fragmentizimit të shërbimit të pagesave. Për këtë arsye, ofruesit e shërbimeve të pagesave po konsiderojnë në mënyrë të vazhdueshme investimin në teknologji kundra mashtrimin (Capgemini Financial Services Analysis, 2020), ku 85% e firmave të marra në studim po investojnë në shërbime të certifikuara të nënkontraktuara, si dhe teknologji që përdorin metoda moderne në pikasjen e mashtrimeve; 79% po përforcojnë teknologjitë e ndërtruara së brendshmi për aplikacionet mobile që ata ofrojnë; 67% po rrisin analizën në përzgjedhjen e palëve ortake të shërbimeve të tyre.

Sipas raportit të Capgemini (Payments, Top Trends 2021, Drivers, opportunities, and risks shaping financial services), theksohet se institucionet e pagesave po ofrojnë produkte bazuar në analizën e të dhënave të bazës së klientelës që kanë. Kjo arrihet në saj të përsosjes më tej të skemave të besnikërisë që institucionet kanë zhvilluar. E njëjta prirje vihet re edhe në tregun shqiptar, ku gjithmonë e më shumë po marketohen skemat e besnikërisë, nëpërmjet kanaleve të pagesave, sidomos nëpërmjet kartave të pagesave. Në këtë mënyrë, vet institucionet po shkojnë drejt modelit të ofertimit brenda aplikacioneve që zotërojnë, të disa opsioneve të kanaleve të pagesave, duke kulmuar në super aplikacione në treg. Këto super aplikacione i përshtaten të gjitha kategorive të bazës së klientelës (si atyre që kanë nevojë për mbështetje në përdorimin e shërbimeve digjitale, ashtu edhe "të rinjve" me të "rafinuar" në

përdorimin e këtyre shërbimeve). Po i njëjti raport thekson se tashmë dija digjitale e konsumatorit është çelës kryesor, në mundësimin e pagesave në format më të reja novatore. Kombinimi i identifikimit digjital, aksesimi mobile, dhe analizimi i të dhënave është një kombinim suksesi në ofrimin e shërbimeve me vlerë për klientin.

Nëse shohim dhe tregun amerikan, sipas raportit më të fundit nga Endava, prirjet në fushën e pagesave lidhen me: a) maturimin e "open banking" (ku tregu shqiptar po ecën drejt finalizimit të projekt-rregullores në këtë drejtim); b) maksimizimin e të ardhurave nga funksionaliteti i BNPL (karakteristikë kjo për gjeneratën e re të popullatës, e cila ka një model sjelljeje të blerjes së menjëhershme të produkteve me cilësi të lartë, pa rënë në detyrime afatgjata deri në 1 vit; c) evoluimin e mëtejshëm të pranimit të pagesave (në linjë me qëndrimin e bankave në vend për të ofruar sa më shumë kanale pagesash për grupet e synuara të klientëve që zotërojnë).

Në tërësi, ajo çka këto dy vite të fundit po tregojnë është se digjitalizimi dhe novacioni nuk janë më diferencues të pranisë së një kompanie në treg. Përkundrazi, ruajtja e rritjes së qëndrueshme, në një treg ku ofruesit e shërbimeve të pagesave po mbijnë si kërpudhat pas shiut, është parësore. Kjo u pohua në një studim më të fundit të kryer nga Accenture (nëntor 2021), me pjesëmarrjen e rreth 100 bankave të Amerikës së Veriut, Evropës, Azisë dhe Amerikës Latine, sipas të cilit u përforcua ideja se bankat duhet të dalin nga modeli tradicional i biznesit, duke synuar prirjet e digjitalizimit me modele nënkontraktore, për të pasur probabilitet të rritjes së të ardhurave vjetore me 4%. E këtu po shkon dhe tregu ynë!

# Kur je besnik, shpërblehesh si mik!

happy



Më shumë pikë, më shumë përfitime  
me kartat e kreditit VISA, të Tirana Bank

 **TIRANA BANK**  
KËTU PËR JU

# Përdorimi i aplikacioneve zbavitëse në ndihmë të bankave për të realizuar suksesin digjital

Zgjidhjet digjitale të i-exceed janë të hapura, të shkallëzueshme, të pandikuara nga lloji i teknologjisë (cross DB and cross application server) dhe arkitektura e tyre e bazuar në mikro-shërbimet dhe mikro-aplikacionet u mundëson bankave të realizojnë risi dhe të ofrojnë më shpejt produkte dhe shërbime të reja.



## Nikos GOUTSOULAS

SVP, Drejtues ekzekutiv i i-exceed Hellas,  
I-EXCEED TECHNOLOGY SOLUTIONS LTD.  
GREECE

Kanalet bankare digjitale kanë treguar në ditët e sotme një rritje të pazakontë të përdorimit të tyre. Përdorimi masiv i pajisjeve të lëvizshme, e së fundmi pasojat e pandemisë COVID-19, kanë bërë që bankat dhe institucionet financiare të forcojnë praninë e tyre digjitale dhe të zgjerojnë ofertën për klientët e tyre. Në një peizazh konkurrues, siç është tregu bankar shqiptar, ku 12 banka dhe 34 institucione financiare jo-banka përqipen të ofrojnë produkte dhe shërbime për popullsinë vendase dhe diasporën, liderët digjitalë të tregut duhet të eksplorojnë mënyra novatore për përmirësimin dhe rritjen e cilësisë së përfshirjes së klientit. Një prirje në rritje, për shkak të ndryshimit të modelit të sjelljes së përdoruesit, është dhe aplikimi i elementeve zbavitëse (të lojërave) në fusha të ndryshme të veprimtarisë.

## Çfarë nënkupton saktësisht aplikimi i elementeve zbavitëse (gamification) në aplikacionet bankare?

Me pak fjalë, aplikimi i elementeve zbavitës transformon mënyrën se si angazhohen përdoruesit në një përvojë më argëtuese dhe shpërblyese me aplikacionet. Kjo, nga ana tjetër, rrit angazhimin e përdoruesve dhe cilësinë e marrëdhënies së tyre me bankat.

Megjithatë, njerëzit ndajnë ndjenja të forta me paratë e tyre të fituara me vështirësi dhe gjithmonë i shoqërojnë transaksionet bankare me një element të caktuar ekuilibri dhe serioziteti. Kjo nënkupton se ka disa aspekte të veprimtarisë bankare, që mund t'u aplikohen elemente zbavitëse dhe disa të tjera, që janë më mirë të lihen ashtu siç janë.

Disa nga skenarët, ku aplikimi i elementeve zbavitës mund të luajë një rol nxitës në përmirësimin e angazhimit të përdoruesve, përfshijnë ofrimin e shpërblimeve për përbushjen e objektivave të kursimit dhe investimeve, të mësuarin rreth produkteve/instrumenteve të reja për edukimin financiar, e ndër të tjera, formësimin e një komuniteti me klientë të tjerë.

Vlen të theksohet, gjithashtu, se kur klientët kalojnë kohë duke ndërvepruar me aplikacionet me elemente zbavitëse, ata gjenerojnë të dhëna të dobishme të sjelljes, që mund të studiohen për të kuptuar më mirë preferencat e tyre, të cilat



Adoptimi i teknologjisë digjitale nuk kufizohet vetëm te mijëvjeçarasi, por edhe nga njerëz të moshave dhe prejardhjeve të ndryshme socio-ekonomike. Kështu, gjatë aplikimit të elementeve zbavitës në aplikacionet digjitale është shumë e rëndësishme të merren parasysh të gjithë segmentet e përdoruesve.



mund të përdoren për të ofruar eksperiencë të personalizuar për përdoruesit, gjatë lundrimit të tyre në aplikacione të ndryshme.

Më poshtë renditen disa faktorë kryesorë, të cilët duhen marrë parasysh kur vlerësohet një strategji për aplikimin e elementeve zbavitës, për zgjidhjet digjitale bankare.

## A ndikon aplikimi i elementëve zbavitës te siguria?

Liderët digjitalë në të gjithë botën e vënë theksin sot mbi rëndësinë e privatësisë dhe sigurisë së të dhënave. Prandaj, për bankierët prioriteti absolut është që të sigurojnë se, ndërkohë që ndërveprimet bëhen argëtuese dhe tërheqëse, ato nuk duhet të komprometojnë për asnjë çast e në asnjë mënyrë, sigurinë e përdoruesit.



## A janë aplikacionet zbatimëse efikase?

Ka raste kur veprime të caktuara duhet të kryhen pa vonesë (p.sh.: rasti i veprimeve për arsye mjekësore, ose ndonjë formë tjetër urgjence). Në të tilla raste është më mirë të shmangen elementet zbatimëse. Megjithatë, nëse ka disa transaksione të përsëritura, si: pagesat e shërbimeve të energjisë elektrike, ujit, etj., ato duhet të optimizohen dhe të plotësohen në mënyrën më të shpejtë të mundshme, me numrin më të vogël të klikimeve.

## Aplikacionet zbatimëse duhet të jenë të lehta në përdorim.

Adoptimi i teknologjisë digjitale nuk kufizohet vetëm te mijëvjeçarasi, por edhe nga njerëz të moshave dhe prejardhjeve të ndryshme socio-ekonomike. Kështu, gjatë aplikimit të elementeve zbatimëse në aplikacionet digjitale është shumë e rëndësishme të merren parasysh të gjithë segmentet e përdoruesve. Bankat mund të përdorin të dhënat e gjeneruara nga përdorimi i aplikacionit për të kuptuar më mirë sjelljen e përdoruesit, për t'i bërë ndërveprimet optimale dhe intuitive.

## A mund të shkallëzohen automatikisht aplikacionet zbatimëse?

Mesatarisht, përdorimi më i madh i shërbimeve bankare digjitale rezulton gjatë ditëve të pagesave, kur kryhen transaksione, të tilla si: pagimi i qirasë, faturave të shërbimeve e kështu me rradhë. Këto mund të bëhen argëtuese dhe tërheqëse me ndihmën e aplikimit të elementeve zbatimëse. Por, gjatë periudhave të tjera të muajit, aktivitetet lidhen më shumë me pagesa tregtare sipas rastit. Për të maksimizuar efikasitetin, bankat duhet të eksplorojnë opsione

për aplikacione automatikisht të shkallëzueshme, në mënyrë që përdorimi i tyre të optimizohet, sipas nevojave.

## Si mund të ndihmojë Platforma Appzillon DX?

Platforma e Eksperiencës Digjitale Appzillon, është një kombinim unik i një platforme bankare digjitale me kodim të thjeshtë, e ndërtuar mbi arkitekturë të kompozueshme (TCA) dhe një sërë zgjidhjesh digjitale bankare, të projektuara për banking digjital, akomodim digjital i klientelës, aktivizimin e shitjeve dhe natyrisht ndërtimin e aspekteve të elementeve zbatimëse, për aplikacionet e bankave.

Zgjidhjet e teknologjisë i-exceed (i-exceed.com) vijnë nga një kompani FinTech me prani globale (Indi, SHBA, Greqi, Mbretëri e Bashkuar, Malajzi, Singapor, Emiratet e Bashkuara Arabe), që vë në funksionim transformimin digjital të bankave dhe institucioneve financiare kryesore në botë.

Zotërimi i njohurive të gjera rreth industrisë bankare në nivel global i jep i-exceed komoditetin për të mbështetur qëllimet e transformimit digjital të bankave, pasi i-exceed punon me më shumë se 100 banka dhe institucione

financiare në mbarë botën, përfshirë këtu: Citibank, Barclays, Rothchild, DBS Singapore, India Post Payments Bank, Anglo-Gulf Trade Bank, Bankën e Bashkuar të Shqipërisë, disa banka të nivelit 1, banka rajonale, institucione FinTech dhe të mikro-financës, për të fuqizuar transformimin e shpejtë digjital:

- Zgjidhjet për akomodimin e individëve dhe NVM/korporatave e kanë revolucionarizuar këtë fundit, duke reduktuar kohën e përgjithshme të akomodimit me më shumë se 50%.
- Zgjidhjet bankare për konsumatorët individë dhe korporata, si dhe ato për mundësimin e shitjeve i ndihmojnë bankat të thjeshtojnë eksperiencën e përdoruesve, të optimizojnë flukset e proceseve dhe të përmirësojnë eficiencën operacionale.

Zgjidhjet digjitale të i-exceed janë të hapura, të shkallëzueshme, të pandikuara nga lloji i teknologjisë (cross DB and cross application server) dhe arkitektura e tyre e bazuar në mikro-shërbimet dhe mikro-aplikacionet u mundëson bankave të realizojnë risi dhe të ofrojnë më shpejt produkte dhe shërbime të reja.



# As i ri e as i vjetër, jam thjesht Lek!

**H**istoria botërore njeh raste të shumta ku qeveritë kanë marrë masa për reduktimin mekanik të vlerës nominale të monedhës kombëtare me një shumëfish të dhjetës ose siç njihet ndryshe heqja e zerove. Në përgjithësi, denominimi i monedhës ka ardhur si rezultat i një pakete të gjerë reformash ekonomike dhe politike, si një përpjekje për të ulur hiperinflacionin, ose si një ripohim i sovranitetit monetar për të rivendosur besimin te monedha kombëtare e një vendi.

Për shembull, në janar 2005, Turqia zëvendësoi monedhën e saj Lirën me Lirën e Re Turke, duke hequr gjashtë zero duke dhënë mesazhin se gabimet e politikave ekonomike ishin në të kaluarën. Denominimi mund të jetë si pjesë e një pakete të gjerë reformash ekonomike dhe politike, siç ishte rasti në Afganistan në tetor 2002; pas viteve të rënies së vlerës së monedhës, u prezantua një Afgan i ri, me tre zero të hequra. Rasti më ekstrem në historinë monetare botërore është ai i Zimbabves që hoqi 25 zero në një periudhë 3-vjeçare, në vitet 2006-2009, si një përpjekje për të mundur hiperinflacionin.

Në Shqipëri, një ndër reformat monetare më të rëndësishme ishte ajo e vitit 1965, e cila solli këmbimin e monedhës në qarkullim në raportin 10 me 1, ku 10 Lekë të vjetra këmbeshin me 1 Lekë të ri. Në të njëjtën shkallë këmbimi, ndryshonin edhe çmimet, pagat dhe çdo veprim financiar. Banka e Shtetit Shqiptar (BSHSH) autorizoi të hidhte në qarkullim kartëmonedhat dhe monedhat e reja metalike dhe këmbimi duhej bërë në një kohë të shkurtër, nga data 16 gusht 1965 deri në datë 15 tetor 1965.

Rritja e përmasave të ekonomisë në periudhën 1945-1960 dhe e treguesve të saj, mendohet të jetë arsyeja që solli nevojën për denominimin e monedhës kombëtare. BSHSH-ja me

veprimtarinë e saj duhej t'i shërbente patjetër realizimit të planeve të zhvillimit ekonomik të vendit, të cilat përcaktonin se Shqipëria duhet të kthehej nga një vend agro-industrial në një vend industrialo-agrar.

Kur një vend vendos të denominojë monedhën kombëtare përballet me dy procese që ecin paralelisht me njëra-tjetrën: procesi fizik i rishkallëzimit, që do të thotë rishkrimi i menjëhershëm i të gjitha çmimeve dhe llogarive financiare në monedhën e re dhe procesi psikologjik i mësimit, që do të thotë përdorimi i çmimeve të reja nga konsumatorët një nga një. Nëse i pari është një proces deri diku i thjeshtë dhe varet konkretisht nga hapat institucionalë për të mirë-menaxhuar procesin, i dyti është më kompleks dhe varet nga sjellja individuale dhe ndërveprimi në shoqëri.

Në rastin e Shqipërisë, një pjesë e mirë e publikut nuk është përshtatur ende me këtë ndryshimin e vitit 1965 dhe komunikon ende me "Lekë të vjetër", pavarësisht se kanë kaluar plot 55 vite, dhe kjo shkakton konfuzion në komunikimin e çmimeve të mallrave dhe shërbimeve në përditshmërinë financiare dhe leximin e drejtë të treguesve ekonomikë e financiarë.

Sipas rezultateve të një ankete të kryer nga Banka e Shqipërisë në vitin 2020 më shumë se gjysma (54%) e të intervistuarve instinktivisht e lexojnë apo e identifikojnë gabim vlerën e një kartëmonedhe 500 lekë. Situatat apo mjediset në të cilat të anketuarit shprehën se flasin rëndom, në mbi 80% të rasteve, me "Lekë të vjetër", janë kryesisht mjediset joformale apo familjare: dyqanet e vogla apo tregjet e fruta/perimeve; bisedat me familjarë, miq dhe kolegë; të ndjekur nga mjetet e transportit publik. Nga ana tjetër, të dhënat dëshmojnë se komunikimi i gabuar i vlerës së lekut ndodh shumë më rrallë në institucione financiare (banka, jo-banka, etj.) me vetëm 28.1%, apo në zyra të administratës publike

(39.4%), megjithëse mund të pritej që këto shifra të ishin edhe më të ulëta.

Banka e Shqipërisë ka ndërmarrë një fushatë ndërgjegjësuere për çrrënjosjen e një praktike të gabuar të të lexuarit të vlerës së monedhës kombëtare. Në Shqipëri, monedha kombëtare është Leku dhe vlera nominale e çdo monedhe apo kartëmonedhe është ajo e shkruar mbi të. Fushata synon ndërgjegjësimin dhe edukimin e publikut për leximin e drejtë të vlerës nominale të shkruar në monedhat dhe kartëmonedhat kombëtare Lek, pa shtuar 0 apo përcaktues të panevojshëm si "i ri" apo "i vjetër" dhe do të jetë disavjeçare, duke qenë se synon të heqë një mendësi që shoqëron shoqërinë shqiptare prej më shumë se pesë dekadash.

Kjo fushatë është një sfidë kombëtare, që ka nevojë për angazhimin e përbashkët të të gjitha institucioneve, aktorëve por edhe vetë qytetarëve për të edukuar gjithë shoqërinë shqiptare që të lërë pas njëherë e përgjithmonë përdorimin e kësaj terminologjie të gabuar në marrëdhëniet ekonomike e financiare. Një aktor me rëndësi shumë të veçantë në këtë fushatë është sektori bankar, i cili mund të ndikojë vazhdimisht te klientët e tij bankarë në ndërprerjen e një zinxhiri 55-vjeçar dhe mos-përcjelljen e tij të mëtejshme.

Në të shkuarën, ndoshta nostalgjia që i bënte njerëzit të kujtonin xhepat e tyre me më shumë para, iluzioni monetar se je më i pasur nëse flet me lekë të vjetra, lehtësia me të cilën mund të kryesh veprimet me 10 dhe të kapërcesh nga i ri te i vjetër ose anasjelltas, mund të jenë arsyet psikologjike e faktike të një veprimi të tillë që ka yshtur breza të tërë. Por sot, të gjithë duhet të mbajmë mend se monedha jonë nuk është as e vjetër e as e re, por është thjesht Lek! Dhe vlera e lekut duhet lexuar siç shkruhet në kartëmonedhë.

# Platforma e parë crowdfunding Smile.al prezantohet në Shqipëri



**B**anka Credins prezanton për herë të parë në Shqipëri, Smile.al, një platformë novatore që do të mundësojë mbledhjen e fondeve nga të gjithë personat e interesuar, kudo ku ndodhen në botë, për projekte me kontribut social. Platforma Smile.al përfshin 7 fusha, nga mirëqenia sociale dhe solidariteti, promovimi i trashëgimisë kulturore, mjedisi, sipërmarrja sociale, edukimi dhe trajnimet, veprimtaritë sportive dhe sipërmarrja inovative. Platforma Smile.al, si e para platformë crowdfunding në Shqipëri, mundëson mbledhjen e fondeve nga publiku, duke i dhënë mundësinë gjithkujt të informohet mbi projektet e hapura, kontributet financiare ose vullnetare që kërkojnë për t'u realizuar, fushën përkatëse, dhe të përzgjedhin një ose disa projekte për të dhënë drejtpërdrejt online kontributin e tyre. 11 projektet e para me karakter social janë hedhur në platformën crowdfunding: Smile.al. E veçanta e platformës Smile.al është se "ajo ofron një siguri maksimale për çdo kontribuues, pasi siguron

transparencë të plotë për çdo dhurim që bëhet, informim në kohë reale për ecurinë e kontributit për çdo projekt të mbështetur, si dhe informim mbi zbatimin e projektit deri në finalizim".

Mbledhja online e fondeve nga publiku është një praktikë e thjeshtë, me anë të të cilit një subjekt, qoftë individ, biznes apo ndonjë organ tjetër, mund të kontribuojë, në bazë të mundësive, në natyrë ose me para, për nisma të ndryshme sociale për një mirëqenie të gjithë shoqërisë. Praktika e kërkimit të fondeve nga një numër i madh njerëzish, nga i cili ka dalë edhe termi "mbledhja e fondeve nga publiku", është bërë më e lehtë për t'u realizuar falë përhapjes së internetit. Mbledhja e fondeve inkurajon njerëzit që të mbështesin në bazë kolektive e në një mënyrë me të vërtetë praktike çdo sipërmarrje shoqërore që ata mendojnë se meriton mbështetjen e tyre. Është koha të tregojmë se mund të kemi sukses, nëse të gjithë jemi të gatshëm të dhurojmë diçka. Programi Smile.al ofron potencial të madh për bashkimin e burimeve, qoftë në para apo në natyrë, përmes modelit të mbledhjes së fondeve online, pavarësisht nëse kontribuuesit janë në Shqipëri apo jashtë saj.

Platforma Smile.al është një nismë e Fondacionit Credins, zotëruar 100% nga banka Credins, dhe vjen si një ide e drejtuesve dhe aksionarëve të bankës për të krijuar një platformë, e cila shërben

për të rritur vetëdijen në radhët e publikut dhe për të motivuar njerëzit të kontribuojnë në zbatimin e projekteve që janë të nevojshme për zhvillimin dhe mirëqenien e shoqërisë shqiptare. Fondacioni Credins vjen në partneritet strategjik me disa prej institucioneve më të njohura në fushën e përgjegjësisë sociale në vend, si: Partners Albania, Fondacioni Vodafone dhe Grant Thornton. Sot është koha të tregojmë se mund të kemi sukses, nëse të gjithë jemi të gatshëm të dhurojmë diçka. Smile.al ofron një mënyrë të re që njerëzit të mendojnë e të veprojnë.

Ftojme secilin prej jush që të dhurojë në Smile.al, pasi platforma ofron një mënyrë të re të të menduarit si dhe të vepruarit dhe kontributi i secilit prej nesh si person, sado i vogël, është i çmuar.

## Partnerët e Smile.al



DEPOZITA 12-MUJORE

# INVESTIM I ZGJUAR PËR NJË TË ARDHME TË SIGURT



Depozita me interesat më të mira në treg



# Një libër mbi financat personale për të rinjtë, por jo vetëm...



## Junida TAJA (KATROSHI)

Koordinator për Trajnimet dhe Edukimin Financiar  
SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE

Jo pak herë mund të keni lexuar në vrojtimet ndërkombëtare të shumë vendeve Evropiane se pjesa më e madhe e popullsisë nuk i njeh konceptet bazë të financave. Ndërkohë, është vërtetuar nga studime të tjera se, individët e edukuar financiarisht kanë aftësinë për të bërë zgjedhje të informuara në lidhje me kursimin, investimin, huamarrjen dhe më shumë.

Siç edhe është përcaktuar prej OECD-së me kultura financiare është: *“njohja dhe kuptimi i koncepteve dhe rrezikut financiar, dhe aftësitë, motivimi dhe besimi për ta aplikuar këtë njohuri në mënyrë që të marrin vendime efektive në një varg kontekstesh financiare për të përmirësuar mirëqenien financiare të individëve dhe shoqërisë, dhe për të mundësuar pjesëmarrjen në jetën ekonomike”.*

Ky është një proces i përvetshëm që fillon me vendosjen e monedhës së parë te arka e kursimit dhe evoluon gjatë gjithë jetës në vendime për investime dhe menaxhim të aktiveve financiare.

Niveli i edukimit financiar i ofruar për të rinjtë dhe fëmijët në Shqipëri është i pamjaftueshëm, ndërsa aftësia për të menaxhuar financat është një nga aftësitë më të rëndësishme të jetës. Shumica e fëmijëve rriten duke mos ditur asgjë ose vetëm pak për financat, megjithëse kjo është diçka me të cilën njerëzit merren pothuajse çdo ditë.

Shoqata Shqiptare e Bankave, e motivuar për rritjen e ndërgjegjësimit mbi rëndësinë e edukimit financiar dhe për të krijuar mundësitë që çdo individ të kuptojë se si të menaxhojë financat personale në ekonominë reale në mënyrë që të shmangë rreziqet e panevojshme dhe borxhin e tepërt, ka sjellë në gjuhën shqipe botimin e autorit Gunnar Baldvinsson “Hapat e parë në financë”, një libër i vlerësuar ndërkombëtarisht për nevojat e fëmijëve, mësuesve dhe të rriturve për të fituar njohuri fillestare mbi financat.

Më shumë sesa një libër, ky botim vjen në formën e një guide praktike ku çdokush mund të gjejë njohuri, aftësi dhe sjellje të përcjella në një gjuhë të thjeshtë dhe të kuptueshme.

Shtyllat kryesore të librit janë :

- Të Ardhurat dhe Shpenzimet: Në këtë kapitull flitet për pagën dhe të ardhurat e disponueshme, për taksat dhe tatimet, të drejtat dhe detyrimet që çdo i ri që punësohet rishtazi duhet t'i mësojë, planifikimin për pensionet dhe informacion për paranë dhe kartat bankare.
- Aktivitetet dhe detyrimet: Në kapitullin e dytë prezantohen koncepte si norma e interesit, si përllogaritjet ajo në depozita apo çfarë është norma bazë. Një



AAB publikon në shqip librin  
**“Hapat e Parë në Financë”**

koncept shumë i rëndësishëm i trajtuar këtu është edhe rikapitalizimi. Shkurtimisht trajtohen huat dhe borxhi dhe jepen detaje se si përllogaritjet shlyerja e tyre.

- Këshilla financiare: Në këtë kapitull të tretë autori jep këshilla se si gjithkush mund të bëhet i pavarur, të tregohet i kujdesshëm ndaj inflacionit dhe të marrë vendimet e duhura mbi kursimet dhe të parashikojë rreziqet mundshme të investimeve të tij.

Siç edhe jemi shprehur, ky libër është një përpjekje e çmuar në rrugën e gjatë të edukimit financiar dhe ne e kemi sjellë për të gjithë lexuesit me shumë përkushtim. Ju ftojmë ta shfletoni dhe ta ndani me familjarët apo miqtë tuaj!

**“Nuk është kurrë herët për të mësuar zakone të zgjuara financiare. Qoftë kursimi i një pjese të pagës javore ose planifikimi i përmuajshëm i një pjesë të pagës për kursim duke filluar që nga paga e parë, janë aftësi të cilat, nëse fitohen në moshë të re, mund të zgjasin një jetë të tërë.”**

## PËRGJEGJSHMËRIA SOCIALE E KORPORATËS

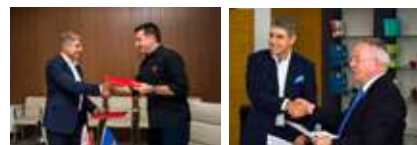


Mbështeti:

- Spitalin “Përparim Tepelena” në Tepelenë, në blerjen e kondicionerëve për dhomën e marrjes së gjakut dhe mbajtjes së kit-eve laboratorike.
- Spitalin “Xhavit Mara” të rrethit Mat, për blerjen e një pajisjeje laboratorike.
- Kopshtin Nr.2, në Peshkopi, ku u mundësua rikonstruksioni, si dhe blerja e mjeteve ndihmëse mësimore.
- Kryqin e Kuq Shqiptar, dega Tiranë, me 100 paketa ushqimore, të cilat u shpërndanë në ditën e Krishtlindjeve për familjet në vështirësi ekonomike.
- Organizimin e trajnimit virtual: “Rruga drejt suksesit 2021”, të ardhurat nga i cili shkojnë në mbështetje të kauzave të ndryshme sociale.
- Qendrën “Pro Pak”, drejtuar nga Fondacioni Down Syndrome Albania, në organizimin e festës së fundvitit, ku u shpërndanë dhurata për 45 fëmijë.

ABI Bank si sponsor platin, iu bashkua ecjes simbolike të organizuar në Tiranë.

- Strehëzën për Gra dhe Vajza në Tiranë. Projekti synoi përmirësimin e mjediseve fizike dhe pajisjen me materiale për terapi arti, për gratë dhe fëmijët, viktimat të dhunës në familje.
- World Vision Albania në programin: “Tungjatjeta Jetë”, në ndihmë të fëmijëve me aftësi të kufizuara në bashkinë Lezhë dhe Njësitë Administrative Balldre, Blinisht, Dajç, Kallmet, Zejmen, Kolsh, Shëngjin.
- Fondacionin “Çelësi im”. Në kuadër të projektit “Këpucët e Krishtlindjes”, u dhuruan 100 palë këpucë për fëmijë të familjeve në nevojë, të zonave të thella të qyteteve Shkodër, Korçë dhe Lushnjë.
- 56 familje në nevojë, në bashkëpunim me “Food Bank Albania”. Stafi i ABI Bank dhe ABI Invest, në prag të festave të fundvitit, ndërmori nismën vullnetare të dhurimit të produkteve ushqimore.
- Ndërtimin e fushave të tenisit në shkollën “Petro Nini Luarasi”, në Tiranë.
- Restaurimin e kishës së Shën Athanasit në Voskopojë.
- Produksionin kinematografik: “Mbjellja e Pemëve”.
- Teatrin Kombëtar të Operas, Baletit dhe Ansamblit Popullor.



Mbështeti:

- Për të pestin vit radhazi fushatën e YWCA Albania nën moton: “Fjongoja rozë më kujton”. Në datën 15 tetor,



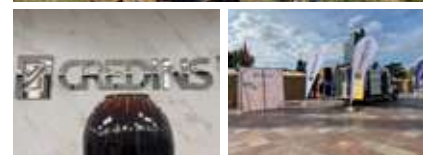
Mbështeti:

- Blerjen e pajisjeve elektronike për të përmirësuar mësimdhënien në shkollën e mesme bujqësore “Rakip Kryeziu”, Fier.
- Shkollën 9 vjeçare “Seit Gaçi” Stjar, me qëllim përmirësimin e kushteve të punës.
- Bashkinë Pustec, Liqenas dhe Repartin Ushtarak nr. 1001 Zall Herr ku dhuruan pajisje për të përmirësuar mjediset e tyre të punës.
- Federatën Shqiptare të Basketbollit për veprimtarinë: “3X3 Basket Tirana”.
- Ambasadën e Republikës së Shqipërisë në Ankara, për organizimin e një feste me rastin e Ditës së Pavarësisë së Shqipërisë në datë 28 Nëntor.
- Konsullatën e Përgjithshme e Shqipërisë në Stamboll, me rastin e organizimit të eventit për Ditën së Pavarësisë së Shqipërisë.
- Njësinë Vendore të Kujdesit Shëndetësor Fier, në blerjen dhe dhurimin e pajisjeve elektronike.
- Drejtorinë e Përgjithshme e Pronësisë Industriale (DPPI) me blerjen e pajisjeve të IT.
- Iniciativën e Bashkisë Kamës “Pyllëzimi i Liqenit të Paskuqanit”.
- Institucionin “Yunus Emre” për organizimin e një veprimtarie të veçantë për studentët.

- Institutin e Shëndetit Publik, duke përbushur kërkesat standarde për ofrimin e një shërbimi të mirë për publikun.



- Në bashkëpunim me Kryqin e Kuq u shpërndanë pako ushqimore në Vlorë, Shkodër dhe zonat përreth.
- Vazhdon mbështetja e 2 fëmijëve të “Fshati SOS”.
- Edhe këtë vit mori pjesë në panairin: “Shqipëria Punon Tokën”.
- Mbështeti Fondacionin e Fëmijëve Shqiptarë: “Dominic Scaglione”.
- Dhuroi kompjuterë në shkollën “Mehmet Akif”.
- “Tirana Inc”: një program që mbledh bashkë studentë të disa universiteteve në Tiranë, të cilët japin idetë e tyre novatore për start-up-e në fusha e industri të shumta, e me partnerë ndërkombëtarë, si: “EU for Innovation”, “Preneurz Amsterdam” si dhe “GIZ”. Gjithashtu, pranë zyrave qendrore të Credins Bank, stafi dha leksione për këta të rinj.
- Edhe këtë vit, është partnere kryesore dhe sponsorizon akseleratorin “Uplift Albania 2021”. Programi shtrihet në 3 vende të ndryshme: Shqipëri (organizatore), Kosovë dhe Maqedoninë e Veriut.
- Dhuroi vegla muzikore



për nxënësit e talentuar të shkollës 9 vjeçare: "Dëshmorët e Rinisë".

- Mbështeti "Leader for one day" nga JA Albania.
- Mbolli 20 pemë bliri pranë liqenit të Paskuqanit.
- Në bashkëpunim me Bashkinë Tiranë organizoi një veprimtari për mbjellje pemësh në Shkozë.
- Banka Credins anëtarësohet në UN Global Compact, duke mbështetur 10 Parimet bazuar në 4 shtyllat kryesore: të drejtat e njeriut, punësimi, mjedisi dhe anti-korrupsioni.

#### Credins Bank

mbështeti institucionet:

- Bashkinë Shkodër, IEVP Vaqar, UKKA- Kavajë, OSHKSH Shkodër, Qendra Shëndetësore Golem, Qendra Shëndetësore Helmës, Qendrën Shëndetësore Luz i Vogël, Kryqi Kuq Berat, Qendra Shëndetësore Nr.1 Berat, duke dhuruar pajisje për mobilim zyre.
- Bashkinë Kavajë-MZSH, ASHK Gjirokastër, Inspektoratin Shtetëror të Punës dhe Shërbimeve Shoqërore, Drejtorinë e Mbrojtjes nga Zjarri dhe Shpëtimin, Kryqin e Kuq, dega Fier, Qendrën Shëndetësore Kodër-Kamëz, duke dhuruar pajisje për zyrat, si: printer, fotokopje e kompjutera.
- Rehabilitimi i Qendrës Komunitare Shkozë, ku u dhuruan pajisje për mobilimin dhe kompletimin e mensës.

Credins Bank mbështeti:

- Shfaqjen teatrale: "One Man Show".
- Climbing Activity me "Rock Tirana".
- Mbrëmje Poetike: "Zoti e krijoi botën për dashuri".
- Eventin: "RedLipstick".
- Festivalin: "Krishtlindje në Tiranë".
- Ekspozitën: "Gravity forms of spiritual", nga artistja Anjeza Kolevica.
- Federatën Shqiptare të Sportit (FSHSU) në veprimtarinë e lojës së handball-it midis ekipeve të të rinjve.
- Federatën Shqiptare të Sportit Shkollor, në botimin e librit: "Të rritemi shëndetshëm".
- Pop Art Festival.



- Në kuadër të 90-vjetorit të lindjes së Dritëro Agolli, Fondacioni "Dritëro Agolli" organizoi evente të posaçme kulturore dhe sociale të mbështetura nga Fibank, si sponsor i përgjithshëm. Fondacioni "Dritëro Agolli" publikoi librin e tij: "Një baladë për mua dhe babanë".
- Gjatë gjithë muajit tetor, Fibank zhvilloi një filtër sensibilizues në Instagram, që u përdor për të postuar dhe shpërndarë selfie nga stafi dhe klientët. Ky event ishte



një mënyrë për të mbledhur fonde për kërkimet kundër kancerit të gjirit.

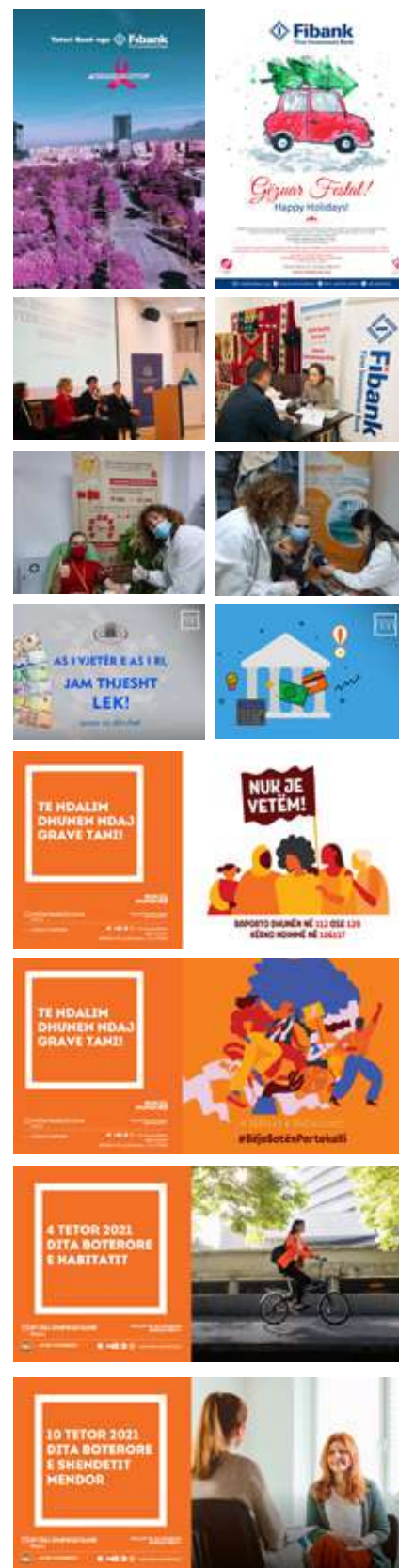
- Në datën 5 nëntor, Fibank, në bashkëpunim me Kryqin e Kuq, organizoi një veprimtari të dhurimit të gjakut.
- Fibank mbështeti fushatën sensibilizuese nga Banka e Shqipërisë për përdorimin e duhur të terminologjisë sonë të përditshme për Lekun shqiptar.
- Mbështeti veprimtarinë: “NPO - Business Speed Dating – Creating an Effective Partnership Between Civil Society and the Business Sector”.
- Mbështeti Down Syndrome Albania, duke blerë kartolina urimi të bëra nga fëmijët e këtij fondacioni.



Banka ftoi punonjësit të festonin:

- 4 tetorin, Ditën Botërore të Habitatit.
- 10 tetorin, Ditën Botërore të Shëndetit Mendor.
- 16 & 17 tetorin, Ditët Ndërkombëtare të Ushqimit dhe Zhdukjes së Varfërisë,
- 14 nëntorin, Ditën botërore kundër diabetit.
- 04 dhjetorin, Ditën botërore e bankave.
- 08 dhjetorin, Ditën botërore të rinjve.

- 10 dhjetorin, Ditën botërore e të drejtave të njeriut & mbyllja e fushatës kundër dhunës ndaj grave.
- 20 dhjetor, Ditën Ndërkombëtare të Solidaritetit Njerëzor.
- Lançoi nismën: “Ndani Tregimin tuaj Smart”, ku punonjësit e bankës ndanë përjetimet e tyre gjatë periudhës së pandemisë.
- Për të dytën herë, banka iu bashkua eventit më të madh sportiv në vend @tiranamarathon, në mbështetje të kauzës: run @#WithRefugees.
- Në muajin e ndërgjegjësimit për kancerin e gjirit, stafi i bankës ftoi të gjitha gratë, që të bëjnë kontrollet e nevojshme në mënyrë periodike nën sloganin “Jeta është e vyer, kujdesu për të! Ekzaminohu!” Banka përgatiti dhe një video.
- Në 5 nëntor mori pjesë në festimet për Ditën Botërore të Kursimeve dhe organizoi veprimtarinë të katërt: “SAVE: Qyteti Ideal”.
- Në 25 nëntor, Ditën ndërkombëtare për eliminimin e dhunës ndaj grave e vajzave, iu bashkua “UN Women Albania” në 16 Ditët e Aktivizmit kundër Dhunës me Bazë Gjinore.
- Për të 11-in vit radhazi dhe herën e dytë brenda vitit, punonjësit e bankës iu bashkuan nismës vullnetare për dhurimin e gjakut.



- Banka iu bashkua fushatës së re ndërgjegjësuere të Bankës së Shqipërisë: “As i vjetër e as i ri, jam thjesht LEK!”.
- Gjatë vitit 2021, ISBA regjistroi gjithsej 34 video të edukimit financiar dhe i transmetoi në kanal televiziv A2CNN.



Pjesë e Grupit RBI

- Raiffeisen bëri të mundur rehabilitimin e një prej shesheve në lagjen nr. 4 në Sarandë.
- Teatri i kukullave: “Pika e Ujit” ishte surpriza e fundvitit për fëmijët e 8 Qendrave Sociale në Tiranë. Teatri u mbajt dhe në dy qendrat sociale, të cilat mbështeten nga fondacioni “Stepic CEE Charity”. Fëmijëve iu dhurua edhe libri: “Udhëtimi i babagjyshit në qytetin e 1001 Dritareve”.
- Falë nismës së përvitshme të Raiffeisen: “Kujdesemi me zemër”, u mundësua shpërndarja e 250 pakove me ushqime për disa familje në nevojë në njësinë Bashkiake nr.6, në Kombinat.
- Raiffeisen Bank nënshkroi marrëveshjen e bashkëpunimit me UNFPA Albania, si kompani kampione për mjedis pune miqësor ndaj familjes.
- Teknologjia është aleati kryesor i të nxënësve për fëmijët që nuk shikojnë, prandaj Raiffeisen në dy vitet e fundit ka siguruar fjalën e fundit

të mjeteve të teknologjisë asistive, për këtë komunitet nxënësish, me qëllimin për t’i ofruar një mjedis studimi të pavarur.

- Në datat 6-8 dhjetor Raiffeisen, në bashkëpunim me Autoritetin Kombëtar për Çertifikimin Elektronik dhe Sigurinë Kibernetike mbështeti #CyberCampAlbania.
- Me rastin e 20 Nëntorit, Ditës Ndërkombëtare të të Drejtave të Fëmijëve, në qendrën ditore “Dritarja e Dijes”, që mbështetet nga fondacioni “Stepic CEE Charity”, u organizuan disa veprimtari me fëmijët e kësaj qendre.
- Bëri të mundur pajisjen me 165 krevate për të vegjlit e kopshtit nr.1, Kukës.
- Ndryshimi i klimës kryeson listën e shqetësimeve në mbarë globin, ndaj në mbështetje të kësaj kauze godina qendrore e Raiffeisen Bank gjatë gjithë muajit nëntor u ndriçua në ngjyrë të gjelbër.
- Raiffeisen mbështeti edicionin e 5-të të Maratonës së Tiranës.
- Në muajin kushtuar luftës ndaj kancerit të gjirit, Raiffeisen Bank u solidarizua në duke ndezur dritat rozë në Zyrat Qendrore, gjatë gjithë muajit tetor.
- Të njohim më shumë bankën, produktet dhe shërbimet e saj; ky ishte qëllimi i Edubanking, i cili mundësohet nga Raiffeisen Bank. Në çdo seri videosh shpjegohen sa



më thjesht terma dhe procese bankare.

- Për të dytin vit me radhë Raiffeisen mbështeti projektin: “Babagjyshi sekret”, duke bërë të lumtur dhe surprizuar shumë fëmijë me dhurata, me rastin e festave të fundvitit.
- Raiffeisen, në bashkëpunim me “Albania the Beautiful”, për të dytin vit radhazi mbështeti promovimin e Shqipërisë me anë të projektit Albania Greets. Urimet e funditvitet erdhën nëpërmjet kartolinave me imazhet e destinacioneve më të bukura të disa qyteteve të Shqipërisë.



- Në mbështetje të artit dhe edukimit të fëmijëve për përqaftimin e tij, OTP Bank Albania mbështeti një projektin 4-ditor “Punishtja e Elfëve”.
- “Katrori i Pushtetit” është seriali më i ri shqiptar, kushtuar lirisë së medias dhe lirisë së shprehjes në vendin tonë. Banka OTP Albania ofroi ndihmën e saj në realizimin e një projekti të tillë, që ngre vlerë. #RollForGreatness .
- Seriali HOT - “Humans of Tirana” trajtoi një histori me shumë dimensione. Ky produksion ishte në vijim të vendimit të bankës për të lehtësuar prodhimet kinematografike të vendit dhe promovimin e artit vendas.

- Në datën 17 tetor 2021, Bashkia Tiranë organizoi edicionin e 5-të “Tirana Marathon”. Përfaqësuesit e bankës vrapuan nën një slogan të vetëm: “RunForGreatness”.
- BERZH prezantoi rezultatet e programit GEF. Në kuadër të kësaj dhe për të vlerësuar të gjitha përpjekjet e stafit, çmimi nga BERZH është dhurimi i 20 pemëve dhe mbjellja e tyre në të gjithë Ballkanin Perëndimor në emër të OTP Albania. Mbjellja e tyre u bë në mes të nëntorit 2021.



- ProCredit Bank sponsorizoi 25 karikues elektrikë të posaçëm për makinat elektrike të qytetarëve në Tiranë, Durrës, Shkodër, Korçë, Fier dhe Vlorë.
- Stafi ProCredit Bank në mënyrë vullnetare mundësoi organizimin e festës së fundvitit për fëmijët e Qendrës Komunitare në Shkozë. Çdo punonjës dha një kuotë parash, duke mundësuar blerjen e dhuratave, si dhe libra për këta fëmijë.



- Rasti i familjes Çokaj, në Grudë – Fushë të Malësisë së Madhe, që jetonte në

kushte ekstreme varfërie, u bë i njohur nga emisioni Stop. Me nismën e Grupit BALFIN, familja tashmë është sistemuar në një apartament në qytetin e Shkodrës. Procesin e mundësoi Tirana Bank, si pjesë e Grupit BALFIN.

- Në kuadër të Ditës Ndërkombëtare të Drejtave të Fëmijëve, banka shpërndau dhurata në shtëpinë e Fëmijës “Zyber Hallulli”.
- Në bashkëpunim me Sindromën Down Albania u zhvillua një strategji novatore me qëllim rritjen e fondeve për bamirësi të cilat synojnë përmirësimin e cilësisë së jetës së fëmijëve me aftësi ndryshe.
- Dhuroi pajisje elektronike dhe sigurie shkollës: “Shefki Muçllari”, Verdovë, Pogradec.
- Për të disatin vit ka qenë pranë fëmijëve në pavionin e onkohematologjisë, në Spitalin e Pediatriisë, Tiranë.
- Në bashkëpunim me Kryqin e Kuq Shqiptar organizoi veprimtari festive për fëmijët në pamundësi ekonomike/jetimë.

u zhvillua nga z. Ledi Bianku, Profesor në Universitetin e Strasburgut, lidhur me aplikimin e të Drejtës Evropiane dhe Çështjeve të të Drejtave Themelore të Njeriut.

- 180 pemë frashër u mbollën në Tiranë. Këto pemë u dhuruan nga BERZH, Bashkimi Evropian (BE) dhe Ambasada Austriake në Tiranë. Union Bank është partner i projektit GEFF që prej vitit 2018, duke ofruar Kredinë Kursim+ për klientët e saj. Pemët ishin një shpërblim për Union Bank, si bankë partnere në zbatimin e këtij programi në Shqipëri.
- Union Bank ishte mbështetës i veprimtarisë: “Rinia, e ardhmja dhe shpresa”, organizuar nga qendra “Gjenerata e re” në datë 4 dhjetor.
- Në fundvit Union Bank ishte sponsor i online show: “MuzArt Tirana”.
- Banka ishte ndër mbështetësit kryesorë të veprimtarisë: “Të drejta të barabarta për mundësi të barabarta” realizuar nga shoqata “RESS-Egnatia” dhe Këshilli i Qarkut Elbasan.
- Mbështeti edicionin e 5-të të “Albanian Cyber Academy”, që u organizua nga Autoriteti Kombëtar për Certifikimin Elektronik dhe Sigurinë Kibernetike (AKCESK).



## UNIONBANK

- Organizoi seminarin me temë: “Veprimtaria bankare dhe të drejtat e njeriut”, i cili

## AAB AKTIVITETE

### Mbledhja e Asamblesë së AAB-së dhe darka e fundvitit, organizuar nga AAB

Më 15 dhjetor, Asambleja e AAB zhvilloi mbledhjen e fundit për vitin 2021.

Takimi u pasua nga darka speciale e fundvitit, e organizuar tradicionalisht nga AAB, ku morën pjesë drejtorët e përgjithshëm dhe përfaqësues të bankave anëtare. Të ftuar nderi ishin Z. Gent Sejko, Guvernator i Bankës së Shqipërisë dhe përfaqësues të tjerë, Z. Ervin Mete, Drejtor i Përgjithshëm Ekzekutiv i AMF dhe Z. Genc Mamani, Drejtor i Përgjithshëm i ASD.



### Takim me kreun e Drejtorisë së Përgjithshme të Tatimeve

Në datat 12 & 16 dhjetor, AAB organizoi dy takime me Drejtorin e Drejtorisë së Përgjithshme të Tatimeve (DPT) dhe përfaqësues të tjerë të institucionit ku u diskutuan shqetësimet e bankave lidhur me procesin e fiskalizimit.

### Ushtrimi Financiar Kibernetik

Në datat 17 – 18 nëntor 2021, në bashkëpunim me AKCESK, u organizua Ushtrimi Financiar Kibernetik. Qëllimi i këtij ushtrimi ishte ngritja e kapaciteteve të sektorit financiar, si një nga sektorët më të ndjeshëm në nivel kombëtar.

### Pjesëmarrja në Komitetin

### Drejtes të Ministrisë së Financave dhe Ekonomisë

Më 5 nëntor, Sekretari i Përgjithshëm i AAB-së mori pjesë në mbledhjen e Komitetit Drejtues të Ministrisë së Financave dhe Ekonomisë, të kryesuar nga ministria. Në takim mori pjesë edhe Drejtori i Përgjithshëm i DPT. Në mbledhje u vendos që të rivendoset sa më shpejt komunikimi teknik ndërmjet bankave dhe DPT-së për procesin e fiskalizimit.

### Takim me përfaqësues nga Ministria e Financave dhe Ekonomisë

Më 28 tetor, AAB organizoi një takim me përfaqësues nga Ministria e Financave dhe Ekonomisë. Diskutimi u fokusua në çështjet e industrisë bankare, lidhur me ecurinë e zbatimit të projektit të fiskalizimit, emetimi i Eurobondit të pestë, projekt-amendamentet e fundit në ligjin: "Për parandalimin e pastrimit të parave dhe financimit të terrorizmit", si dhe problematikat që has zbatimi i ligjit: "Për regjistrin e llogarive bankare".

### Takim me Zyrën në Tiranë të Bankës Botërore

Më 21 tetor, anëtarët e Bordit Mbikëqyrës të AAB-së u mirëpritën në një takim nga Z. Emanuel Salinas, Drejtor i Bankës Botërore për Shqipërinë, i cili shprehu mirëkuptim për shqetësimet e ngritura dhe u angazhua për një analizë dhe trajtim më të thelluar, përpara prononcimit rreth tyre.



### Takim me Ministrin e Drejtësisë

Më datë 12 tetor, anëtarët e Bordit Mbikëqyrës të AAB-së, të kryesuar nga z. Bledar Shella, Kryetar i Bordit të AAB-së, zhvilluan një takim zyrtar me z. Ulsi Manja, Ministër i Drejtësisë.

Ndër temat kryesore të diskutuara në këtë takim ishin të drejtat e bankave, në pozicionin e tyre si kreditorë për pronat e konfiskuara, nevojat për ndryshime në Kodin Civil të Republikës së Shqipërisë, si dhe çështje të tjera që lidhen me shërbimin përmbartimor gjyqësor privat.

### Takim me Shoqatën e Bankave të Kosovës

Më 1 tetor, Z. Bledar Shella, Kryetar i AAB-së, së bashku me Z. Spiro Brumbulli, Sekretar i Përgjithshëm i AAB-së, mirëpritën vizitën e ekipit të Shoqatës së Bankave të Kosovës, të kryesuar nga Z. Petrit Balija, Drejtor Ekzekutiv i KBA-së. Takimi u fokusua në sektorin bankar në Shqipëri dhe Kosovë, si dhe u mbyll me rekomandimin për forcimin dhe thellimin e bashkëpunimit.

### Darkat e punës

Bordi Mbikëqyrës i AAB-së organizoi darka pune me anëtarët e Komitetit të Përputhshmërisë dhe Komitetit të Riskut të AAB-së. Këto takime organizohen për të vlerësuar njerëzit që tregojnë përkushtimin e tyre ndaj AAB-së.



**Ofertat**

**Speciale**



## PAGA IME

Mund ta tërhiqni atë me kartën tonë të debitit në më shumë se **700 ATM** që mbajnë logon MasterCard në të gjithë vendin **PA KOMISION**

### Përse UBA Debit Card?

- ✓ Praktike, e shpejtë, e lehtë në përdorim;
- ✓ Mundësi aksesimi në llogarinë tuaj 24 orë në ditë 7 ditë në javë;
- ✓ Tërheqje në çdo ATM në mbarë botën, mjafton që ATM te ketë logon e MasterCard;
- ✓ Mundësi blerje në të gjitha pikat e shitjes (POS) në Shqipëri dhe jashtë saj me logot e MasterCard;
- ✓ FALAS për blerjet në POS, brenda dhe jashtë vendit
- ✓ Pa kontakt, pagesa pa vendosur Pin-in dhe pa firmosur fatura.

## EDUKIMI FINANCIAR

AAB mori pjesë në veprimtaritë edukative të organizuara gjatë Javës Botërore të Investuesve, nën kujdesin e Autoritetit të Mbikëqyrjes Financiare dhe në bashkëpunim me anëtarët e Rrjetit Shqiptar për Edukimin Financiar (ANFE). Ndër veprimtaritë e zhvilluara ishte edhe nisma: "Ne flasim gjuhën e tregjeve financiare" që përfshinte 100 nxënës nga 10 shkolla të mesme të vendit dhe u organizua me pjesëmarrjen dhe mbështetjen e AAB-së.

Më 7 tetor 2021, AAB organizoi ceremoninë e ndarjes së çmimeve.

Në **Ditën Ndërkombëtare të Kursimeve**, më 31 tetor 2021, u organizua Loja e Kursimeve online, e mbështetur nga AAB dhe partnerë të ndryshëm, si: anëtarët e ANFE-së, Junior Achievement of Albania, Shoqata Shqiptare e Mikrofinancës dhe Sparkassestiftung Gjermane në Shqipëri; një veprimtari ku morën pjesë 35 nxënës nga shkolla të mesme të ndryshme të vendit.



## TRAJNIME

### Kurset e trajnimit të ofruara nga AAB gjatë periudhës Tetor - Dhjetor 2021:

**Financial Institution Analysis through Bank Simulation Game**, në bashkëpunim me Shoqatën e Bankave të Kosovës dhe mbështetjen e ATTF Luksemburg, 11-15 tetor.

**Leading as a manager coach**, në bashkëpunim me ATTF të mbështetur financiarisht nga qeveria e Luksemburgut, në dhjetor (8 seanca).

**IFRS 9: Financial Instruments and Audit Perspective**, në bashkëpunim me AIIA, në 16 dhe 17 dhjetor.

**Upskilling for better knowledge sharing**, në bashkëpunim me Institutin Austriak të Ekselencës – AIEx, më 2 dhe 3 nëntor 2021.

**Risk Management: fundamentals**, në bashkëpunim me ATTF të mbështetur financiarisht nga qeveria e Luksemburgut, 11 dhe 12 nëntor 2021.

**Credit Risk and Cash Flow Analysis**, në bashkëpunim me ATTF të mbështetur financiarisht nga qeveria e Luksemburgut, në datat 18-19 dhe 22-23 nëntor 2021.

**Succeeding in Negotiations through professionalism**, në bashkëpunim me Network Tribe, 25-26 nëntor 2021.



