



ALBANIAN ASSOCIATION OF BANKS
SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE

Bankieri

Botim i Shoqatës Shqiptare të Bankave

Nr. 12, Korrik 2014

ISSN 2225-2959



HUAT
PËR STREHIM
...një ringjallje?

Fjalori i termave të bankës është hartuar në vijim të punës së përbashkët të sektorit të terminologjisë së Institutit të Gjuhësisë dhe të Letërsisë dhe Fakultetit të Ekonomisë të Universitetit të Tiranës.

Në këtë fjalor janë përfshirë terma që përdoren gjerë në dokumente, tekste mësimore, periodikë ekonomikë, botime të organizmave e organizatave të ndryshme kombëtare e ndërkombëtare për probleme të veprimtarisë bankare, por edhe të veprimtarisë ekonomike në përgjithësi.

Ky fjalor mendohet të shtojë interesimin e ekonomistëve dhe, në veçanti, të specialistëve të bankës për problemet e terminologjisë dhe të shërbejë si nxitje për zgjerimin e pjesëmarrjes së tyre edhe me vërejtje e sugjerime në përpunimin, njësimin dhe shqipërimin e mëtejshëm të kësaj terminologjie.



Personat e interesuar për kopje të librit, janë të lutur të dërgojnë kërkesën e tyre mbi llojin (botim me kapak të butë ose të fortë) dhe numrin e kopjeve, apo informacione të tjera, në adresën marsela.bulk@aab-al.org

PËRKUJTIMORE



Në 26 qershor 2014 u nda tragjikisht nga jeta z. Artan Santo, Drejtor i Përgjithshëm dhe aksionar i Bankës Credins, pas disa të shtënave fatale pranë selisë së bankës. Kjo ngjarje erdhi si një shok i vërtetë dhe i papritur, jo vetëm për familjarët, por dhe për gjithë komunitetin bankar shqiptar, pjesë e të cilit ishte prej shumë vitesh, i ndjeri z. Santo.

Z. Artan Santo ishte një bankier profesionist, që shpenzoi 25 vitet e fundit të karrierës së tij në disa institucione bankare, në nivele të larta drejtuese, si: zv.Drejtor i Drejtorisë së Jashtme në Bankën e Shtetit Shqiptar, Drejtor i Përgjithshëm i Bankës së Kursimeve dhe Drejtor i Përgjithshëm i Bankës Credins. Ai udhëhoqi në mënyrë të suksesshme ekipin që sipërmori krijimin e Bankës Credins, të parës bankë private me kapital tërësisht shqiptar, duke vendosur kështu një gur kilometrik në zhvillimin e sistemit bankar shqiptar, në epokën e ekonomisë së tregut.

Vdekja tragjike e z. Santo ndërpreu në mes një karrierë bankare tashmë të konsoliduar dhe bankingu shqiptar ka një mungesë të dallueshme. Z. Santo do i mungojë të gjithëve, por arritjet e tij profesionale do të jenë gjithnjë pjesë e rrugës së përshkuar nga sistemi bankar shqiptar!

PAQJA QOFTË ME JU, Z. ARTAN SANTO!



HUAT PËR STREHIM ...një ringjallje?

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

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

Bankieri No.12, Korrik 2014 Botim i Shoqatës Shqiptare të Bankave	
Editorial Huat për strehim: Një rikthim i vërtetë? Elvin MEKA	5
Tema e ditës Rizgjimi i huave për shtëpi Aida APOSTOLI	7
Tregu i pasurive të paluajtshme në lëvizje Erjona ÇELA	8
Ndërtimi, toka e humbur e fantazive Irena BEQIRAJ	10
Intervista Société Générale Albania, një eksperiencë franceze në banking Frederic BLANC	13
Sistemi Bankar Investimet në tregun bankar në Shqipëri Edlira HEBA dhe Rinald GJYLI	14
Agrobiznesi, një sfidë për t'u kapërcyer Anjeza KELMENDI	17
Forumi i Ekspertëve Kontrolli i M&A-ve: Çfarë duhet patur kujdes? Ermal NAZIFI	19
Kurthet e sigurisë Roland TASHI	22
Zhvillimi i sektorit të kartave në Kosovë Fisnik BEHXHETI	24
Këndi i Ekonomistit Sa reale është frika përballë një skenari deflacionist? Adrian CIVICI	27
Përgjegjshmëria sociale Veprimtaritë e bankave	31
Lajm	35
Teknologji Shëbimet elektronike dhe industria bankare: Sfidat dhe mundësitë sipas HALCOM Marko VALJAVEC	37
Karta e parapaguar, një risi e suksesshme Marsela KUSHTA	39
AAB Trajnime	42

REDAKSIA:

Elvin Meka
Kryeredaktor
Eftali Peçi
Koordinatorë Produksioni
Junida Tafaj (Katroshti)
Bashkëpunëtorë
Andis Rado
Fotograf
Design & Layout: PIK Creativ

Printed by: Gent-grafik

BORDI EDITORIAL:

Seyhan PENCABLIGIL
Kryetar i AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm i Banka Kombëtare Tregtare

Ioannis KOUGIONAS
Nënkryetar i AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm i NBG Bank Shqipëri

Christian CANACARIS
Anëtar i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm i Raiffeisen Bank Shqipëri

Periklis DROUGKAS
Anëtar i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm i Alpha Bank Shqipëri

Frédéric BLANC
Anëtar i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm i Societe Generale Shqipëri

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

Endrita XHAFFERAJ
Sekretare e Përgjithshme, Shoqata Shqiptare e Bankave

Hysen ÇELA
Kryetar i Institutit të Ekspertëve Kontabël të Autorizuar

Adrian CIVICI
President & Drejtor i Shkollës Doktorale Universiteti European i Tiranës

Spiro BRUMBULLI
Drejtor i kabinetit të Ministrisë të Financave

Enkelelda SHEHI
Kryetare e Autoritetit të Mbikqyrjes Financiare

Editorial



nga Prof. Asoc. Dr. Elvin MEKA¹
Kryeredaktor

“Pasuria e patundshme nuk mund të humbasë apo të vidhet, e as nuk mund të merret me vete. Kur ajo blihet mbi bazën e një logjike racionale, e kur paguhet plotësisht, si dhe kur menaxhohet me kujdes, shndërrohet në investimin më të sigurt në botë!” Nga kjo thënie interesante e Presidentit të 32-të të Shteteve të Bashkuara të Amerikës, z. Franklin D. Ruzvelt, mund të kuptohet lehtësisht veçantia që karakterizon pasuritë e paluajtshme, ndërtimin si sektor dhe financimin e tyre. Teknikisht, qasja e bankave dhe institucioneve financiare ndaj pasurive të paluajtshme, ndërtimit dhe strehimit si dhe produktet financiare që ato modelojnë rreth tyre ndryshojnë thelbësisht nga e gjithë pjesa tjetër e produkteve dhe shërbimeve që ato ofrojnë. Kjo shpjegohet me faktin e thjeshtë të rolit dhe vendit të veçantë që paraqet për gjithkënd banesa, si një ndër investimet më të rëndësishme në jetë. Nga ana tjetër, sektori i ndërtimit, në dallim nga të gjithë sektorët e tjerë të ekonomisë kombëtare ka aftësinë të krijojë një rrjetë tipike ndërlidhëse midis shumë industrive dhe sektorëve të tjerë të ekonomisë, qofshin

Huat për strehim: Një rikthim i vërtetë?

“ Është lehtësisht e kuptueshme se, pavarësisht problematikave me natyrë ciklike ose jo që shfaq ndërtimi dhe huat për strehim, financimi ndaj tyre do të vijojë pa ndërprerje. Këtu sfida e bankave mbetet gjithnjë në sigurimin e një kombinimi efikas dhe të balancuar midis ekspozimit të menaxhueshëm ndaj tyre dhe përzgjedhjes së klientëve cilësorë. ”

këto prodhues apo të shërbimeve, duke angazhuar gjithashtu një numër relativisht të lartë të fuqisë punëtore.

Ndërtimi dhe strehimi mbeten interesantë për financimin nga bankat, për shumë arsye: askush nuk mund të sigurojë një lloj të tillë kolaterali që sigurojnë ata; kësti i huas për shtëpi do të ishte racionalisht i pari prej detyrimeve që dikush do të shlyente; asnjë aktiv tjetër nuk vlerësohet apo rivlerësohet me kohën si pasuria e patundshme dhe aktivet reale; si dhe përparësia absolute që këto aktive kanë, në raport me të tjerat, për të modeluar dhe krijuar produkte financiare të strukturuar, që tregtohen shumë në tregjet globale financiare dhe të letrave me vlerë. Por ekspozimi relativisht i lartë ndaj sektorit të ndërtimit dhe huave për strehim shoqërohet me rreziqet përkatëse, veçanërisht në kushtet e krizave ekonomike e financiare dhe kur ekonomia hyn në ciklin e saj tkurrës. Për më tepër, eksperiencia shumëvjeçare ndërkombëtare ka treguar që, ekspozimi i tepruar në pasuri të patundshme dhe ndaj sektorit të ndërtimit përbën një prej tri elementëve tipikë, apo klasikë, që shoqërojnë një krizë financiare, së bashku me përdorimin e tepruar të levës financiare dhe menaxhimin, apo analizën e dobët të rrezikut.

Tashmë për të gjithë është mëse e qartë pesha e ndikimi që ka patur dhe vijon të ketë portofoli i huave për pasuri të paluajtshme, ndërtim dhe strehim

në totalin e huave me probleme të sistemit bankar shqiptar e për më tepër, situata e sotme dhe perspektiva e afërt e këtij sektori në kuadër të ekonomisë kombëtare. Sigurisht, kosto e përballuar nga bankat me këtë rast nuk ka qenë e vogël, por tashmë u fitua një eksperiencë e vyer, për të vijuar financimin e ndërtimit dhe strehimit, duke menaxhuar cilësisht më mirë dhe më kujdesshëm këtë proces. Pikërisht kjo eksperiencë po ndihmon sot bankat të ridimensionojnë qasjen e tyre ndaj ndërtimit dhe huave për strehim, që në kthim po rezulton me mjaft oferta interesante dhe tërheqëse për klientët. Ato po i përshtaten më së miri prirjeve të reja të stilit të jetës së qytetarëve dhe kërkesave të tregut, sigurisht duke i kushtuar vëmendjen maksimale përmbushjes më së miri të 5 K-ve të procesit të huadhënies. Është lehtësisht e kuptueshme se, pavarësisht problematikave me natyrë ciklike ose jo që shfaq ndërtimi dhe huat për strehim, financimi ndaj tyre do të vijojë pa ndërprerje. Këtu sfida e bankave mbetet gjithnjë në sigurimin e një kombinimi efikas dhe të balancuar midis ekspozimit të menaxhueshëm ndaj tyre dhe përzgjedhjes së klientëve cilësorë. Kjo pasi cilësia e huas, që sigurohet thelbësisht nga vetë besueshmëria e huamarrësit, mbetet gjithë guri i themelit për një portofol cilësor dhe fitimprurës huaje!

¹ Zv.Dekan & Përgjegjës i Departamentit të Financës, UET

Kredia Konsumatore Alpha Realizo

Kredia konsumatore **Alpha Realizo**, është kredia e cila ju mundëson plotësimin e dëshirave dhe nevojave tuaja. Ajo është ideuar enkas për të gjithë ju që dëshironi të blini mobilje të reja ose pajisje elektroshtëpiake për shtëpinë tuaj apo për të mbuluar çdo nevojë tjetër të jetës tuaj të përditshme.

- **Këste mujore të përballueshme**
- **Afat ripagimi deri në 7 vjet**
- **Aprovim brenda 24 orëve***

Për më shumë informacion vizitoni një nga 42 degët e Alpha Bank, telefononi në 042 240 477, ose vizitoni faqjen e internetit www.alphabank.al!

TA BLES
APO TË MOS
E BLES?

Alpha Realizo
Kjo është përgjigjja!

*E vlefshme nëse dokumentacioni i paraqitur në degë është i plotë

Klientët pagamarrës: **12M BTH + 10%** Klientët standard: **12M BTH+ 12%**



ALPHA BANK

042 240 477 www.alphabank.al

Tema e ditës



nga **Zj. Aida APOSTOLI**
Drejtoare e Bankingut Individual
Banka NBG Albania

Sistemi bankar, në fillimet e tij ka qenë skeptik për kreditimin e individëve, për më tepër fillimisht ndërtimi u mbështet financiarisht nga dërgesat e emigrantëve. Në fillim të viteve 2000, disa banka konsideruan nevojën e tregut dhe guxuan të kryejnë investime afatgjata (siç është huaja për shtëpi), por fillimisht si projekt për të financuar vetëm klientët me të ardhura të sigurta dhe mbi mesataren. Fillimisht, marzhi i fitimit ishte shumë i lartë dhe afati nuk i kalonte 10 vitet. Kuptohet që numri i përfituesve të kësaj huaje, në këto kushte, ishte shumë i kufizuar. Me stabilizimin disi të treguesve ekonomikë dhe lulëzimin e ekonomisë, tregu bankar e rikonsideroi pozicionimin e produktit, duke e konsideruar atë jo më si elitare, por të mundshëm për masën, duke zbatuar tregues rreziku më lehtësues, afate më të gjatë dhe norma interesi më të ulta. Padyshim, kjo përjasje e re ndikoi pozitivisht në zhvillimin e sektorit të ndërtimit.

RRITJA

Në periudhën 2005-2007, duke marrë shkas nga përparësitë e këtij produkti

Rizgjimi i huave për shtëpi

Kërkesa për hua për shtëpi ka prirje rritëse dhe vërehet një ndryshim i profilit të huamarrësve, i diktuar nga evoluimi i modelit të jetesës.

si: raporti i mirë midis marzhit të fitimit dhe rrezikut të huas, si dhe krijimi i një marrëdhënie afatgjatë klient – bankë, këto të fundit filluan të interesohen dhe të konkurrojnë me njëra - tjetrën për të marrë pjesë tregu. Pikërisht në këtë kohë, Banka NBG udhëhoqi tregun, duke bërë të prekshme ëndrrën për të pasur një shtëpi për shumë qytetarë. Oferta emblemë “5X5”, e mbështetur nga një proces i thjeshtë dhe i shpejtë, si dhe nga një forcë shitjesh eksperte, e shndërroi Bankën NBG në lider të tregut për këtë produkt. Kriza ndërkombëtare pati efekt të menjëhershëm edhe në tregun financiar shqiptar. Me shfaqjen e shenjave të para të përkeqësimit të treguesve financiarë dhe rritjen e dukshme të huave me probleme, bankat përshtatën menjëherë politikën e huadhënies, duke shtuar kujdesin në të gjithë elementët përbërës si: analiza financiare dhe cilësia e kolateralit. Krijimi dhe vënia në funksionim i regjistrimit të huave në 2008-tën, shënoi një hap cilësor për sistemin bankar. Njohja e historikut të pagesave për çdo klient ishte një ndihmesë e jashtëzakonshme në procesin e analizës, duke e kompletuar këtë proces me elementin kyç të sjelljes së klientit. Kuptohet që faktori krizë ndikoi në mënyrë të drejtpërdrejtë edhe te vetë individët, duke ulur ndjeshëm kërkesën për hua në përgjithësi, e sidomos për huat afatgjata.

Faktorët e mësipërm, të marrë së bashku, si dhe direktivat e organizmave mbikëqyrës lokalë dhe ndërkombëtarë çuan në një frenim të procesit të huadhënies në tërësi, ndërsa ritmi i huadhënies për huat për shtëpi u ngadalësua dukshëm. Prej pothuajse

dy vitesh situata është e ndryshme. Nga njëra anë tregjet japin sinjale pozitive dhe kanë përmirësuar treguesit financiarë, ndërsa nga ana tjetër, klientela ka shtuar interesin për huamarrje. Mesazhi për nxitjen e huadhënies është i qartë në të gjitha direktivat e organizmave mbikëqyrës.

RIZGJIMI

Bankat në Shqipëri janë të mirë-kapitalizuara, e kjo është arritur ndër të tjera, edhe si rrjedhojë e politikave të kujdesshme e konservatore të Bankës së Shqipërisë. Gjithashtu, edhe treguesit e likuiditetit janë të stabilizuar, madje janë në nivele të larta. Megjithëse niveli i huave me probleme vazhdon të mbetet i lartë, ndryshimet e kryera në legjislacion kanë sjellë përmirësimin e procedurave të ekzekutimit të detyrueshëm. Situata e mësipërme ka krijuar kushtet e nevojshme që institucionet financiare t'i rikthehen huadhënies. Veprimtaria e huadhënies mbetet thelbësore e me ndikim të drejtpërdrejtë në përfitueshmërinë e sistemit bankar dhe sigurisht është promotori i zhvillimit ekonomik. Kërkesa për hua për shtëpi ka prirje rritëse dhe vërehet një ndryshim i profilit të huamarrësve, i diktuar nga evoluimi i modelit të jetesës. Numri i anëtarëve në një familje është gjithnjë e më i ulët dhe çdo ditë i kushtohet më shumë rëndësi rritjes së standardit të jetesës. Nga ana tjetër, ulja e normave të interesit bazë nga Banka Qendrore ndikon drejtpërdrejt në nxitjen e huadhënies dhe konkurrenca ndërmjet bankave ka bërë që normat e interesit të shkojnë në nivelet më të ulëta historike. Tashmë kemi një sistem ban-

kar të gatshëm të japë hua, me eksperiencë të mjaftueshme dhe klientelë që ka mundësi të realizojë planet e saj për një jetesë më të mirë, me oferta optimale dhe informacion të plotë dhe transparent.

Sigurisht, një shtysë të mëtejshme veprimtarisë së huadhënies do t'i japë zgjidhja e problemeve madhore si: legalizimi e regjistrimi i pasurive të patundshme, si dhe reduktimi i informalitetit.

Në kushtet e reja të tregut, Banka NGB Albania ka përshtatur strategjinë dhe politikën e saj, duke përmirësuar strukturën, procedurat dhe procesin e huadhënies. Ofertat për hua kanë qenë të njëpasnjëshme dhe tepër tërheqëse, të shoqëruara me materiale komunikimi e publicitare, lehtësisht të kuptueshme nga të gjithë klientët e mundshëm.

Tashmë kemi një sistem bankar të

gatshëm të japë hua, me eksperiencë të mjaftueshme dhe klientelë që ka mundësi të realizojë planet e saj për një jetesë më të mirë, me oferta optimale dhe informacion të plotë dhe transparent. Sigurisht, një shtysë të mëtejshme veprimtarisë së huadhënies do t'i japë zgjidhja e problemeve madhore si: legalizimi e regjistrimi i pasurive të patundshme, si dhe reduktimi i informalitetit.

dhe kërkesa për banim në komplekse rezidenciale në periferi të Tiranës, apo dhe në qytete të tjera turistike, me qëllim përmirësimin e cilësisë së jetës, të lidhura me pastërtinë e ajrit, mjediset rrethuese, qetësia etj. Pavarësisht se disa faktorë janë përmirësuar ndjeshëm, duhet nënvizuar se informaliteti i lartë në deklarimin e të ardhurave, vazhdon të jetë një nga faktorët kryesorë që pengon bankat në mbështetjen për financim, si për bizneset ashtu dhe për individët. Alpha Bank, në vijim të ofertave të ndryshme për hua për individë gjatë vitit 2013, vetëm në pesë muajt e parë të këtij viti ka hedhur në treg produkte dhe oferta shumë novatore për kartat e kreditit, hua konsumatore, etj. Hedhja në treg e produkteve dhe ofertave të favorshme për huat për individë nga Alpha Bank është shoqëruar edhe me lehtësimin e kriterëve dhe kushteve të përdorura në politikën e miratimit dhe menaxhimit të rrezikut për këto hua. Në fillim të këtij viti Alpha Bank hodhi në treg produktin për huat konsumatore: "Alpha Realizo", i cili po rezulton shumë i suksesshëm, duke mundësuar marrjen e huas deri në 2,000 euro (ekuivalenti në lek), pa asnjë garanci, ose garantues dhe deri në 7,000 euro (ekuivalenti në lek), pa kolateral. Duhet përmendur se, aktualisht oferta për blerje shtëpie "Alpha Plan", krijon mundësinë e financimit për blerjen e shtëpisë së re, nëpërmjet ofrimit të interesave më të mira në treg (euribor + 4.75% interes për gjatë gjithë afatit të huas për klientët "Alpha Paga"), por dhe me kosto të reduktuara. Bashkë me ofertën, klienti mund të përfitojë dhuratë edhe projektin e rregullimit të brendshëm të shtëpisë së tij, të financuar nga Alpha Bank Albania.

Produkte të tjera novatore, me kushte lehtësuese, do të dizajnohen e do të hidhen në treg, përgjatë gjithë vitit nga Alpha Bank. Gjithsesi, parashikimet deri në fund të vitit 2014, por edhe ato afatmesme, janë mjaft pozitive për Alpha Bank, e cila është e gatshme të injektojë likuiditete në treg, duke mbështetur projekte të ndryshme sa herë të nevojitet, duke vazhduar të hedhë në treg produkte të larmishme dhe novatore, për të përmbushur të gjitha nevojat e klienteve të saj.

Tema e ditës



nga Zj. Erjona ÇELA

Drejtoreshë
Departamenti i Produkteve
dhe Shitjeve të Biznesit
Bankar me Pakicë
Alpha Bank Albania

Tregu i pasurive të paluajtshme në lëvizje

Rritja e kërkesës ka ardhur si rrjedhojë e kombinimit të disa faktorëve të rëndësishëm, si: ulja e çmimeve të apartamenteve, vijimësia e procesit të hipotekimit të pasurive të patundshme dhe rritja e treguesit të besimit në sektorin e ndërtimit.

momike dhe financiare, portofolet e huave për shtëpi në sistemin bankar, referuar statistikave të tre viteve të fundit, kanë qenë në tkurrje. Rritja e kërkesës ka ardhur si rrjedhojë e kombinimit të disa faktorëve të rëndësishëm, si: ulja e çmimeve të apartamenteve deri në 30 për qind, vijimësia e procesit të hipotekimit të pasurive të patundshme, duke mundësuar marrjen e huave për shtëpi, rritja e treguesit të besimit në sektorin e ndërtimit me 13.9 pikë përqindje në tremujorin e parë të vitit 2014, etj.

Nga ana tjetër, edhe bankat kanë qenë të pranishme në mënyrë të vazhdueshme me oferta dhe produkte shumë të favorshme huash për individë. Si rrjedhojë, normat e interesit dhe tarifave të tjera, të lidhura me produktet e huas gjatë vitit 2014, veçanërisht për blerje shtëpie, kanë qenë ndër më të ultat gjatë këtyre dy viteve të fundit. Ky fakt është

mbështetur edhe nga ulja graduale e kostove të depozitave për bankat, duke mbështetur kështu më së miri kërkesën e individëve për financim me këste më të përballueshme. Bazuar në parashikimet pozitive të faktorëve kryesorë ekonomikë, si dhe në pritshmëritë mbi reduktimin e stokut të pashitur të pasurive të patundshme, si pasojë e rritjes së kërkesës për blerje apartamentesh (sipas raportit të vrojtimit të besimit të biznesit dhe konsumatorit), biznesi i ndërtimit ka rritur ndjeshëm investimet gjatë 6 mujorit të parë të vitit 2014. Gjithashtu, është vënë re një interes më i lartë i individëve për të investuar në komplekse banimi, ku ofrohen edhe shërbime të tjera. Ky ndryshim është pasqyruar së fundmi edhe në projektet që bizneset e ndërtimit janë duke zhvilluar, duke përfshirë në to edhe mjedisë pushimi e argëtimi.

Një prirje tjetër në rritje është



Vihet re një interes më i lartë i individëve për të investuar në komplekse banimi, ku ofrohen edhe shërbime të tjera. Ky ndryshim është pasqyruar së fundmi edhe në projektet që bizneset e ndërtimit janë duke zhvilluar, duke përfshirë në to edhe mjedisë pushimi e argëtimi.



nga Zj. Irena BEQIRAJ, CFA
Konsulente

Ndërtimi, toka e humbur e fantazive

Optimizmi i madh është një gabim që vdes duke sjellë krizë. Duke vdekur i jep jetë një tjetër gabimi, pesimizmit. Ky gabim i ri nuk lind si fëmijë por si gjigand. (Arthur Pigou)

produktet e huave dhe kërkesat që duhet të përmbushë aplikanti. Këto krijojnë idenë që, vizioni i këtyre institucioneve për biznesin në tërësi të jetë thuase unik sipas parimit: “Një masë për të gjithë”. Rrjedhimisht, zbatimi i kësaj filozofie në kushte të vështira ekonomike, mund të çojë në përfundimin “en masse” të sektorit të ndërtimit nga portofoli i huadhënies.

Sot industria e ndërtimit, nuk është më toka e fantazive, as për ndërtuesin e as për bankierin, por nuk duhet harruar që është relativisht sektor i rëndësishëm për ekonominë shqiptare dhe industria bazë që përmirëson infrastrukurën dhe transportin. Ndërtimi është një nga sektorët më shumë të kërcënuar nga krizat, për shkak të natyrës së fragmentuar të industrisë, konkurrencës së lartë, nivelit të ulët të pengesave të hyrjes, pasigurisë së lartë të flukseve të parasë dhe pasigurisë në parashkimet e volumeve të ndërtimit. Dështimi apo falimentimi në çdo biznes është rrjedhojë e një procesi kompleks, që rrallë mund të varet nga një faktor i vetëm. Studimi i “Arditi 2000” përcakton qartë se, problemet e menaxhimit financiar dhe të kostove janë arsyt kryesore që çojnë në dështimin e shoqërive të ndërtimit, përveç dobësive të industrisë. Sipas këtij studimi, 80% e dështimeve në këto shoqëri shkaktohen nga: (i) fitimet jo të mjaftueshme (27%), (ii) dobësitë e industrisë (23%), (iii) shpenzimet e mëdha operative (18%), (iv) kapitalet e pamjaftueshme (8%), (v) huat ban-

kare të shtrenjta (me interesa të larta) apo të pajustificuara financiarisht (6%). Përveç këtyre faktorëve, shoqëritë shqiptare të ndërtimit ndikohen dhe nga mungesa e eksperiencës në menaxhim, si dhe trajtimet klienteliste në dhënien e lejeve për ndërtimet tregtare private. Arsyt kryesorë të dështimit për shoqëritë nënkontratore të veprave publike janë: (i) mosmenaxhimi i normave shumë të shpejta të rritjes; (ii) kontratat e punimeve në rajone gjeografike të paeksploruar më parë; (iii) kontratat e punimeve me natyrë të ndryshme (disa të panjohura); (iv) kapitali qarkullues i pamjaftueshëm; (v) vlerësimi i papërshtatshëm i kostove të punës dhe atyre materiale; (vi) sistemet e dobëta të kontabilitetit; (vii) rrjedha negative e parasë; (viii) mungesa e menaxhimit dhe e fundit por shumë e rëndësishme, marzhet shumë të ulta të fitimit.

ANALIZA THEMELORE, TREGUESIT FINANCIARË

Në gjuhën financiare, mundësia dhe aftësia për të dalluar “huamarrësit e kujdesshëm” përkthehet në një rrezik portofoli më të ulët dhe më pak hua me probleme në të ardhmen. Çdo analist e di rregullin e përgjithshëm se, sa më i lartë niveli i përfitueshmërisë dhe likuiditetit dhe sa më i ulët niveli i borxhit, aq më i mirë konsiderohet shëndeti financiar i shoqërisë. Studimi i Ellis (2006) sugjeron treguesit (raportet) në vijim (sipas tabelës), për të përcaktuar “më të mirët” në industrinë e ndërtimit, që kanë disa

ndryshime nga raportet e zakonshme financiare. Këto ndryshime pasqyrojnë karakteristikat e informacionit financiar, që rrjedhin nga kontabiliteti i kontratave të ndërtimit dhe qëndrimit që shumë shoqëri kanë ndaj pagesës së tatimeve.

Ndërkohë, studimi i McCall (2006) thekson që, kapitali qarkullues është treguesi kryesor për SME-të në ndërtim, e aq më tepër për shoqëritë që punojnë si nënkontraktorë, në punët publike. Kapitali qarkullues është treguesi i drejtpërdrejtë që tregon fuqinë financiare afatshkurtër dhe mundësinë e kontraktorit për të siguruar, në afat të shkurtër, vazhdimësinë e projektit. Karakteristikat që dallojnë shoqëritë e ndërtimit në vështirësi financiare nga ato me stabilitet mund të përmbledhen si më poshtë:

- Shoqëritë në vështirësi financiare jo vetëm kanë një ROA shumë të ulët e shpesh negative, por kanë karakteristikë dalluese një raport të ulët të përfitueshmërisë afatgjatë. Shoqëritë e stabilizuara financiarisht shfaqin një raport të mirë të përfitueshmërisë afatgjatë, që vjen kryesisht si rrjedhojë e fitimeve të mbartura dhe fondave rezervë të krijuara.
- Shoqëritë në vështirësi financiare kanë zakonisht raporte të produktivitetit të aktiveve dhe të punës dukshëm shumë të ulta, në krahasim me ato me kushte të mira financiare. Raporti i efektivitetit të punës është një raport që përdoret gjerësisht në analizën e shoqërive të ndërtimit, për shkak të nevojës së lartë të punës së krahut.
- Shoqëritë e stabilizuara financiarisht mund të përballojnë një raport borxhi deri 63%. Ky raport është më i lartë se raporti i rekomanduar i borxhit prej 50%, por ajo që duhet të dihet është që, dështimi në shoqëritë e ndërtimit shkaktohet nga niveli i lartë borxhit afatshkurtër. Ky nivel, sidomos i huas bankare, i kombinuar me humbjet në vazhdim dhe me kapital të vet në nivele të ulta, shkaktojnë falimentimin e shoqërive të ndërtimit, në kushtet e recesionit ekonomik.
- Eliminohet përdorimi i provës acide (L2)¹ të shoqëritë e ndërtimit, pasi ato kanë pak inventare, kështu që L3

A) Treguesit e përfitueshmërisë	Raporti
Kthimi nga Aktivët (ROA) Kthimi Afatgjatë	EBIT/Aktive totale (Fitimet e pashpërdara + fondet rezervë + fitimi neto pas taksave) / Aktive totale
B) Tregues të produktivitetit	
Produktiviteti i aktiveve totale	[(Situacione të faturuara – koston e punimeve) + Fitmi nga shitja] / Totali i aktiveve
Produktiviteti i fuqisë punëtore	[(Situacione të faturuara – koston e punimeve) + Fitmi nga shitja] / Kostot e punës
C) Treguesit e strukturës së kapitalit	
Raporti i borxhit Raporti i borxhit afatshkurtër	Borxhi total / Aktive totale (Detyrime afatshkurtra + pjesa afatshkurtër e borxhit afatgjatë & Overdraft-e) / Aktive Totale
Raporti i borxhit afatgjatë	(Detyrimet afatgjata + hua afatgjata & Overdraft-e) / Aktive totale
D) Tregues të likuiditetit:	
Raporti korent (L3) Raporti i cash-it (L1)	Aktive afatshkurtra / Detyrime afatshkurtra Aktive afatshkurtra financiare / Detyrime afatshkurtra
E) Treguesit e qarkullimit	
Qarkullimi i aktiveve totale Qarkullimi i detyrimeve afatshkurtra	(Situacionet e faturuara + fitimi nga shitja) / Aktive totale (Situacionet e faturuara + fitimi nga shitja) / (Totali i llogarive të pagueshme + hua afatshkurtra bankare & Overdraft-e)
Qarkullimi i llogarive të arkëtueshme	Situacionet e faturuara + fitimi nga shitja / Totali i llogarive të arkëtueshme
F) Tregues të tjerë	
% që zenë aktivet afatgjata në aktivet totale % e shërbimeve nga të tretët (nënkontraktorëve) në kostot totale Moshë e shoqërisë dhe forma e organizimit	

Nëse investuesit (bankierë apo pronarë) janë mendjehapur, bazohen në analiza themelore, duke lënë jashtë psikologjinë e grupit, qoftë kjo optimiste apo pesimiste, ndërtimi nuk do të jetë kurrë më “tokë fantazish”, por “tokë e punueshme dhe fitimprurëse”, për të gjithë ata që dinë ta trajtojnë me kujdes.

do të japë afërsisht të njëjtin rezultat si L2. Shoqëritë e ndërtimit që kanë probleme me likuiditetin zakonisht paraqesin një L3 në nivelin 1,17 dhe L1 shumë poshtë 0,2.

- Nuk vërehen diferenca në vlerat e raportit të rrotullimit të aktiveve për shoqëritë në vështirësi financiare, krahasuar me shoqëritë me stabilitet financiar. Ajo që është vënë re është se, shoqëritë e ndërtimit që po

falimentojnë i shesin aktivet e tyre afatgjata, qoftë kjo për të financuar veprimtarinë ekzistuese, apo dhe për të ulur aktivet e papërdorshme nga uljet në kapacitete.

- Ka diferenca të ndjeshme në nivelin e raportit “Aktive afatgjata / Aktive totale”. Shoqëritë në vështirësi zakonisht kanë një nivel të ulët të raportit “Aktive afatgjata / Aktive totale”. Ato kanë shumë aktive afatshkurtra, kryesisht llogari të arkëtueshme, që mund të zenë deri 60% të aktiveve.

Trajtimi me pesimizëm i gjithë shoqërive të ndërtimit, duke i klasifikuar në “Ponzi” ose “të papërshtatshëm” ekonomikisht nuk është vendim shumë racional. Nëse investuesit (bankierë apo pronarë) janë mendjehapur, bazohen në analiza themelore, duke lënë jashtë psikologjinë e grupit, qoftë kjo optimiste apo pesimiste, ndërtimi nuk do të jetë kurrë më “tokë fantazish”, por “tokë e punueshme dhe fitimprurëse”, për të gjithë ata që dinë ta trajtojnë me kujdes.

¹ Raportet e likuiditetit: L1, L2 dhe L3.

deri në fund të 2015

4%

4 vitet e fundit

0%



BANKA KOMBETARE TREGTARE

Oferta që ju bën
katërcipërisht të lumtur

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



Intervista



Z. Frederic BLANC
Drejtor i Përgjithshëm
Société Générale Albania

BANKIERI: Société Générale sapo ka festuar 150 vjetorin e saj, si një nga bankat më të vjetra në Francë, dhe po i afrohet dekadës së saj të parë në Shqipëri. Si do ta përmbledhim këtë përvojë franceze brenda sistemit bankar Shqiptar?

Zanafilla e Société Générale daton që më 1864, vit në të cilin banka u themelua. Gjatë kësaj kohe qëllimi ynë ka qenë jo vetëm të ishim thjesht një tjetër bankë tregtare, por edhe një aktor i rëndësishëm në ekonominë e Francës dhe në të gjitha vendet në të cilat jemi të pranishëm. Këtë vit ne festojmë jo vetëm 150 vjetorin e Société Générale Group, por dhe 10 vjetorin e veprimtarisë së bankës në Shqipëri. Shqipëria është një vend me mjaft potenciale në shumë sektorë, prandaj të qenit të pranishëm këtu ka qenë një eksperiencë interesante dhe e kënaqshme. Ne kemi punuar vazhdimisht në përforcimin e shtyllave të lartpërmendura të SG Group dhe mjedisi pozitiv që gjëtem këtu na e ka bërë këtë edhe më

Société Générale Albania, një eksperiencë franceze në banking

Banka është përpjekur të sigurojë shërbim cilësor e të sofistikuar, përmes një larmie të gjerë produktesh e shërbimesh, zgjerimit të rrjetit dhe personelit profesionist, e të mirëtrajnuar.

të lehtë. Nga ana tjetër, jemi përpjekur vazhdimisht të luajmë rol aktiv në mjedisin ekonomik – social shqiptar. Këto kanë qenë 10 vite me shumë punë e rezultate mbresëlënëse, gjatë të cilave banka ka provuar se është një pjesëtar serioz i një prej grupeve më prestigjioze në botë dhe në sektorin bankar.

BANKIERI: A mund të përmendni arritjet kryesore të deritanishme të Société Générale Albania?

Société Générale Albania është një nga bankat kryesore tregtare në tregun shqiptar, përmes një rrjeti të gjerë prej 43 degësh e me rreth 400 punonjës. Sot kemi një total portofoli huash prej 300 milionë euro dhe total depozitash prej 400 milionë euro. Jo më pak evidente janë edhe arritjet në treguesit e tjerë kryesorë, ndër të cilët mund të rendisim një numër prej 130.000 klientësh dhe një cilësi të shkëlqyer të portofolit të huas, niveli i të cilit prej vetëm 8% është kthyer gati në një referencë për gjithë sistemin, që ka një raport prej rreth 25% të huave me probleme. Gjatë vitit të kaluar, pavarësisht krizës financiare, që ndihet edhe në nivel ndërkombëtar, ne nuk e ndërpreme financimin e sektorëve të ndryshëm të ekonomisë dhe, ia arritëm të disbursojmë thuajse 100 milionë euro çdo vit, duke ruajtur kështu jo vetëm një ritëm të lartë, por edhe një nivel të lartë cilësie.

BANKIERI: Si një nga bankat më efikase në botë, cilat do të ishin shtyllat më të spikatura të veprimtarisë së Société Générale Albania?

Të gjitha përpjekjet janë bazuar në sigurimin e një qasje të shumëllojshme për klientët tanë dhe nevojave të shoqërisë shqiptare: huadhënia është një prej tyre. Ne kemi ofruar shuma të konsiderueshme

financimi për çdo segment e për çdo sektor. Një tjetër shtyllë janë depozitat dhe veprimtaria e përditshme bankare. Ne kemi shfrytëzuar maksimalisht emrin dhe imazhin tonë prestigjioz, për të krijuar besim dhe afrimet me klientët tanë, në mënyrë që të jemi për ta zgjedhja e parë si bankë. Ne jemi përpjekur të sigurojmë shërbim cilësor e të sofistikuar përmes një larmie të gjerë produktesh e shërbimesh, zgjerimit të rrjetit dhe personelit profesionist, e të mirëtrajnuar. Veç kësaj, Banka ka ofruar gjithnjë bashkëpunimin e saj në projekte dhe programe të ndryshme, të ndërmarra nga aktorët vendas apo ndërkombëtarë dhe ka luajtur gjithashtu një rol të rëndësishëm përmes sponsorizimeve dhe veprimarive të tjera sociale.

BANKIERI: Cili mendoni se do të ishte pozicioni dhe roli i Bankës në të ardhmen në sistemin bankar shqiptar, si dhe disa nga prioritetet kyçe për vitet në vijim?

Ne do vazhdojmë të jemi një faktor e lojtar aktiv, jo vetëm në sistemin bankar, por edhe për gjithë ekonominë. Misioni ynë është harmonizimi i vlerave të SG Group me karakteristikat e Shqipërisë. Prioritetet tona do të mbeten të forta dhe të qarta, ashtu siç kanë qenë në këto 10 vitet e fundit, me fokus të qenit: **Të shëndetshëm**, duke u treguar përzgjedhës në transaksionet financiare, siguruar monitorim nga afër të portofolit dhe pozicionim të përshtatshëm të likuiditetit; **Të qendrueshëm**, duke u mbështetur te klientët e rinj, si dhe duke konsoliduar bazën e klientëve nëpërmjet intesifikimit të marrëdhënies me ata ekzistues; **Novatorë**, duke sjellë zgjidhje dhe ide të reja; **Socialë**, përmes ofrimit të mbështetjes dhe shkëmbimit të përvojës ndërkombëtare të një grupi gjigand 150 vjeçar.

Tregjet financiare në të gjithë botën duken më të qeta dhe investuesit edhe më me shpresë, pas telasheve që prodhoi kriza e vitit 2007-2008. Ekonomitë e shteteve periferike dhe në zhvillim ndikohen gjithmonë e më shumë nga ekonomitë e zhvilluara botërore dhe nga politikat monetare, që bankat qendrore të vendeve të zhvilluara po ndjekin në vitet e fundit.

Investimi në tregun bankar mund të përshkruhet, në mënyrë të thjeshtëzuar, si procesi i blerjes së një pasurie monetare tani, me shpresën për të marrë më shumë para' në të ardhmen. Bankat dhe institucionet financiare dizenojnë dhe ofrojnë produkte investimi sa më tërheqëse dhe të lehta për t'u kuptuar nga individët. Individët duhet të tregojnë kujdes në zgjedhjen e investimeve të tyre, duke kuptuar të gjitha rreziqet e lidhura me to. Sigurisht, është e logjikshme që, gjatë procesit të marrjes së vendimit për një investim të ri, të gjitha pyetjet janë të pranueshme nga ana e individëve dhe bankat duhet të jenë të përgatitura për përgjigje sqaruese dhe shpjeguese.

Duhet theksuar se, me "investim në tregun bankar" nuk do të thotë pasurim në mënyrë të shpejtë, pasi shumë individë e keqkuptojnë këtë koncept. Individë si investues duhet të ndërjegjësohet se duhet të bashkëpunojë ngushtë me bankën, për të patur kontroll mbi fondet e veta. Vlen për t'u theksuar se, kërkohet shumë punë për të gjetur kombinimet e duhura të mjeteve të investimit, duke patur gjithnjë parasysh profilin e biznesit dhe rrezikut të gjithësecilit. Mirëpërcaktimi që në fillim i teknikave dhe strategjisë që do të ndjekë secili individ në investime afatgjata në tregun bankar, përbën bazën e një investimi të shëndetshëm, si dhe krijon një marrëdhënie të mirë me bankën si partnere. Rritja e të ardhurave, nëpërmjet investimit në tregun bankar, është praktikë ekzistuese në vendet e zhvilluara për dekada me radhë. Tashmë ka ardhur koha që pjesëmarrës të tregut financiar global të bëhen edhe individët në Shqipëri.



Zj. Edlira HEBA
Drejtoresh
Departamenti Thesarit
Credins Bank



Z. Rinald GJYLI
Zv. Drejtor
Departamenti Thesarit
Credins Bank

Investimet në tregun bankar në Shqipëri

Investuesi individ duhet gjithmonë të informohet paraprakisht për produktet financiare që bankat ofrojnë, të diversifikojë kursimet në disa produkte financiare dhe gjithmonë të këshillohet me punonjës kompetentë të bankës, lidhur me produktet që dëshiron të përdorë.

Vitet e fundit, bankat tregtare kanë përshpejtuar krijimin dhe ofrimin e produkteve të reja financiare, në përputhje me direktivat e Bankës së Shqipërisë dhe Autoritetit të Mbikëqyrjes Financiare, si dhe duke respektuar normat ndërkombëtare për këtë qëllim. Për shkak të politikës monetare tepër lehtësuese, që po ndjek Banka e Shqipërisë, normat e interesit të depozitave me afat janë ulur ndjeshëm vitin e fundit. Mundësitë e investimit janë të shumta dhe të ndryshme, e si rrjedhojë, investuesit do të kenë më shumë kërkesa për informacion rreth produkteve financiare që ofrojnë më shumë përfitime dhe që janë të lidhura me bursat botërore. Pikë kyçe në strategjinë e investimit që rekomandohet të zgjedhë çdo individ duhet të jetë këshillimi me bankën dhe njohja sa më e mirë e produkteve, si dhe njohja e karakteristikave të secilit produkt investimi.

Më poshtë sqarohen dhe shpjegohen shkurtimisht një pjesë e mirë e këtyre produkteve.

Depozitat me afate të ndryshme maturimi. Ky është investim gjerësisht i njohur dhe i parapëlqyer për individët në Shqipëri. Në kushtet e rënies së normave të interesit të depozitave, vihet re kalimi i fondeve në depozita me afat më të gjatë se 12 muaj. Bankat në Shqipëri ofrojnë shumë lloje depozitash, të cilat shtojnë fleksibilitet dhe mundësi përfitimi, sipas nevojave të investuesve.

Pjesëmarrja në ankandet e bonove të thesarit dhe obligacioneve të qeverisë shqiptare në Lek. Kjo është një mundësi investimi për individët, ku tashmë investuesit mund të marrin pjesë, jo vetëm në ankande afatshkurtër deri në 1 vit, por edhe në ato afatgjatë si: 5 vjet, 7 vjet dhe 10 vjet.

Obligacionet e qeverisë shqiptare në euro. Gjatë dy viteve të fundit këto letra me vlerë kanë shtuar mundësinë për investuesit për të përfituar kthime edhe në monedhë të huaja nga borxhi publik.

Krijimi i fondeve të investimit. Prania e tyre ka shtuar interesin e investuesve për të vendosur fondet e lira në këtë mundësi të re financiare. Referuar kushteve të deritanishme që ofron tregun në monedhën vendase, kjo mundësi vazhdon të jetë e lidhur me obligacionet afatgjata të qeverisë shqiptare dhe nga ana e rrezikut dhe e përfitimit ofron pothuajse atë që do të ofronte pjesëmarrja individuale në ankandet e obligacioneve të Qeverisë. Në një të ardhme të afërt, kjo do jetë mundësia e investimit në aktive financiare të ndryshme, në monedha të huaja, ose letra me vlerë të shteteve të eurozonës.

Obligacionet e emetuara nga shoqëritë aksionare. Shoqëritë private, që kanë historik shumëvjeçar në Shqipëri, tashmë kanë mundësi të emetojnë obligacione me afate të gjata maturimi. Këto obligacione mund t'u ofrojnë investuesve interesa më të larta, krahasuar

me produktet e tjera. Credins Bank emetoi për herë të parë në tregun bankar, në dhjetor 2011, obligacione afatgjata me normë interesi fikse. Emetimi i obligacioneve të Credins Bank nëpërmjet ofertës private vazhdon të jetë shumë i suksesshëm, duke treguar kështu që individët tërhiqen nga investimet afatgjata dhe me norma interesi më të larta. Me funksionimin e bursës së letrave me vlerë në Shqipëri, tregu i letrave me vlerë të shoqërive aksionare ka hapësirë për zhvillim të shpejtë, sepse interesi i ofruar është relativisht i lartë.

Investimi në këmbime valutore. Është një nga investimet më të përhapura në botë. Ky treg zotëron volume ditore më të mëdha dhe bankat ofrojnë mundësinë e këmbimit për më shumë se 5 monedha të huaja, si dhe kosto e këmbimit është shumë e ulët. Mundësitë për përfitim janë të shumta në këtë treg të njohur, ku ofrohet likuiditet në çdo moment. Në Credins Bank këmbimet janë të mundura jo vetëm në monedhat kryesore EUR, USD, GBP, CHF, por edhe në AUD, CAD dhe JPY. Përpara se të investohet në këmbime valutore duhet bërë

një analizë e rrezikut që paraqet mone-dha, si dhe horizontit kohor që vendos investuesi, për një pozicion të tillë. Këmbimet valutore sipas monedhave ofrojnë luhatshmëri të ndryshme dhe jo të parashikuar vetëm në një drejtim, por ndikohen nga shumë faktorë makroekonomikë dhe jo vetëm. Këmbimet valutore ofrojnë dhe mundësi diversifikimi në më shumë se dy palë mone-dhash. Tregu i këmbimeve valutore është i aksesueshëm nga të gjithë individët në bankat ku ata kanë kursimet.

Investimi në metale të çmuara. Ky lloj investimi është veçanërisht i parapëlqyer nga investuesit në botë, të cilët besojnë më shumë te investimi në metale të çmuara, veçanërisht Ar, në krahasim me investimin në aktive të tjera, ose te paraja letër. Ky lloj investimi në Ar së fundmi ka motivuar edhe blerësit shqiptarë. Kështu, në Credins Bank investuesit që parapëlqejnë investimin në metale të çmuara tashmë mund të blejnë dhe të shesin Ar, duke ndjekur luhatjet e bursës në botë.

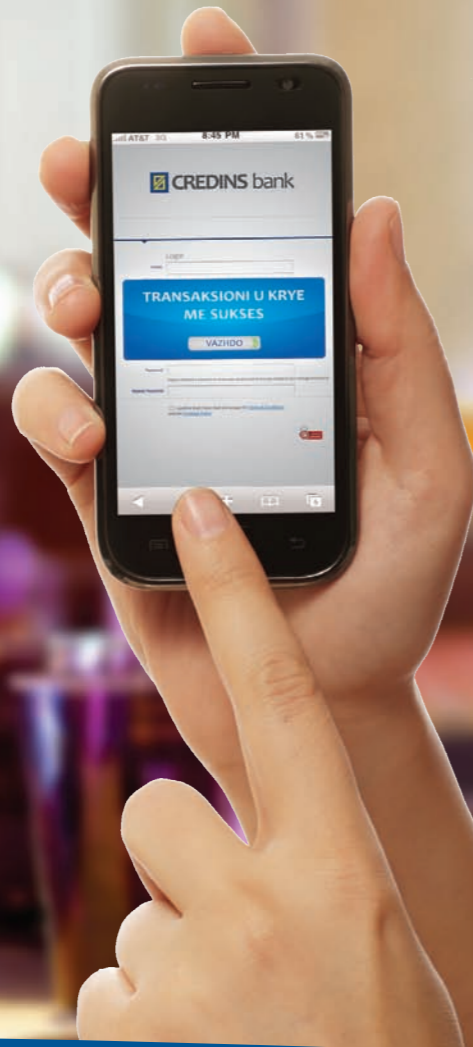
Blerja e obligacioneve të vendeve të zhvilluara është një tjetër mënyrë investimi. Gjithsesi, në kushtet aktuale bankat qendrore të vendeve të zhvilluara po ndjekin politika monetare tepër lehtësuese dhe interesat që ofrojnë obligacionet (sovrane) të këtyre vendeve janë në nivele të ulta rekord. Investimi në obligacione të vendeve të zhvilluara ofron diversifikim në portofolin e kursimeve si dhe siguri.

Tregtimi i titujve (aksioneve) të shoqërive të huaja që janë të listuara në bursat e zhvilluara në Europë dhe SH.B.A do t'i shtonte produktet financiare në tregun vendas. Luhatshmëria e përditshme në bursat e aksioneve mund të shtojë përfitimet afatgjata për individët në Shqipëri.

Investuesi individ duhet gjithmonë të informohet paraprakisht për produktet financiare që bankat ofrojnë, të diversifikojë kursimet në disa produkte financiare dhe gjithmonë të këshillohet me punonjës kompetentë të bankës, lidhur me produktet që dëshiron të përdorë. Në Credins Bank ofrohet konsulencë profesionale dhe e posaçme për këtë qëllim. Niveli i rrezikut në investime është i ndryshëm për çdo investues dhe ndikon drejtpërdrejt në pritshmërinë për të fituar.

Pikë kyçe në strategjinë e investimit, që rekomandohet të zgjedhë çdo individ, duhet të jetë këshillimi me bankën dhe njohja sa më e mirë e produkteve, si dhe njohja e karakteristikave të secilit produkt investimi.





 04 22 34 096  www.bankacredins.com

Credins Online është shërbimi nëpërmjet internetit që ju mundëson kryerjen e shërbimeve bankare pa qenë nevoja të jeni prezent në bankë, mjafton të keni një kompjuter, celular smartphone apo tablet.

Me Credins online ju:

- ▶ Vështroni gjendjen e llogarive tuaja.
- ▶ Merrni informacione të detajuara, përmbledhje apo historikun e lëvizjeve të llogarive, kredive, depozitave apo kartave tuaja.
- ▶ Kryeni transfertat brenda dhe jashtë bankës.
- ▶ Kryeni transfertat brenda dhe jashtë Shqipërisë.
- ▶ Kryeni pagesa të faturave utilitare si energji elektrike, ujësjellës, apo pagesa qiraje etj..
- ▶ Kryeni këmbime valutore shitje/blerje në monedha të ndryshme.

Ejani në një nga degët tona dhe aplikoni për shërbimin Credins Online.



**CREDINS ONLINE
PËRFITOHET
SHUMË THJESHT
DHE PA ASNJË
KOSTO
REGJISTRIMI.**

Sistemi Bankar



nga Zj. Anjeza KELMENDI
Kordinatore për Agrobiznesin,
Divizioni i Shitjeve me Pakicë
Intesa Sanpaolo Bank Albania

Agrobiznesi, një sfidë për t'u kapërcyer

|| Që ky sektor të funksionojë në mënyrë efektive dhe produktive në të gjitha hallkat e tij, të sjellë produkte dhe shërbime më cilësore, ai ka nevojë të madhe për investime të vazhdueshme dhe për mbështetje të konsiderueshme teknike.

edhe si rezultat i vëmendjes së treguar nga programet e subvencionimit, apo të granteve të programeve ndërkombëtare si psh: IPARD. Padyshim, rritja e bizneseve do të shoqërohet me rritjen e nevojës për mbështetjen nga sistemi bankar. Planet e investimit në teknologji dhe rritja e biznesit kërkojnë investime të konsiderueshme, prandaj këto biznese kanë rritur dhe kërkesën e tyre për t'u mbështetur nga sistemi bankar. Financimi është një nga elementët më të rëndësishëm për bizneset, por në rastin e agrobizneseve financimi nga sektori bankar është në nivele tejet të ulta. Ndër vite, Banka Intesa Sanpaolo ka demonstruar aftësinë e saj për të kuptuar nevojat e tregut, e për rrjedhojë, edhe ato të klientëve. Kështu, banka do t'i përgjigjet nevojës që paraqet tregu në mënyrën më të mirë, duke i ofruar klientëve standarde të larta shërbimi si dhe duke kontribuar në zhvillimin e këtij sektori kaq të rëndësishëm për ekonominë.

SI KA QENË INTERESI I KLIENTËVE PËR HUA NË KËTË SEKTOR?

Interesi i klientëve për hua ka ardhur gjithnjë në rritje; vetë sektori është në fazë zhvillimi dhe ka shumë rrugë përpara, për të arritur standardet e kërkuara të cilësisë së prodhimit dhe shërbimit. Produktet shqiptare kanë një cilësi të lartë, por standardet europiane të ushqimit kërkojnë licencimet përkatëse për këto produkte e si rezultat, edhe cilësi shumë të lartë. Nevoja e madhe e bizneseve për të përmirësuar produktet e tyre, zvogëluar kostot e prodhimit si dhe rritur biznes-

sin e tyre, ka çuar në nevojën për investime në teknologji. Këto investime janë mbuluar pjesërisht nga burime të vetë bizneseve, por njëkohësisht është rritur nevoja për financim, për pjesën tjetër që biznesi nuk e mbulon dot. Gjithashtu, nisma për të investuar është ngacmuar pozitivisht nga programet subvencionuese qeveritare për biznesin dhe produktet e tij, si dhe nga programet subvencionuese të normës së interesit për huan e marrë nga sistemi bankar. Ajo çfarë vihet re është se, pavarësisht rritjes së interesit dhe financimeve konkrete të këtij sektori, nevoja për financim është edhe më e madhe. Që ky sektor të funksionojë në mënyrë efektive dhe produktive në të gjitha hallkat e tij, të sjellë produkte dhe shërbime më cilësore, ai ka nevojë të madhe për investime të vazhdueshme dhe për mbështetje të konsiderueshme teknike. Sigurimi i një balance të shëndetshme në të tri hallkat e sektorit (agropërdhim, agropërpunim dhe agrotregtim), d.m.th investimet e vazhdueshme e të njëkohshme në të tri hallkat, do të mund të siguronte një rrjedhë pozitive dhe zhvillim tërësor të sektorit të agrobiznesit.

CILAT JANË VËSHIRËSITË?

Vështirësitë me të cilat përballet vetë sektori i agrobiznesit ndikojnë drejtpërdrejt në marrëdhënien e tij me sistemin bankar. Kështu, madhësia relativisht e vogël e fermave në Shqipëri sjell për to pasojat negative, pasi ato nuk arrijnë të shfrytëzojnë mirë burimet e tyre dhe

shoqërohen me një kosto të lartë prodhimi. Nga ana tjetër, kjo kosto e lartë ndikon te prodhimi, i cili del me një çmim të lartë e që konkurrohet fuqishëm nga prodhimi i huaj. Ekzistenca e marrëveshjeve të tregtisë së lirë midis vendeve të rajonit është një element i mirë bashkëpunimi mes ekonomive të tyre, por në rastin tonë kjo marrëdhënie shpesh kthehet kundër prodhimit vendas. Kështu, në momentin që fermerët shqiptarë dalin me prodhimet e tyre, si rezultat i konkurrencës nga prodhimet e huaja ata hasin vështirësi në shitjen e këtyre produkteve, madje në jo pak raste detyrohen ta shesin atë me një çmim më të ulët sesa dhe vetë kostoja e tyre. Kjo dëmton ata dhe zhvillimin e biznesit të tyre. Kjo është një pikë shumë e rëndësishme si dhe një shqetësim i ngritur nga fermeret, të cilët kërkojnë një zgjidhje, për të vendosur një ekuilibër të kësaj marrëdhënie, me qëllim që tregut vendas t'i ofrohet prodhim cilësor dhe me një çmim të mirë, por njëkohësisht të sigurohet tregu për produktet vendase.

Orientimi mbi tregun dhe gjetja e tij është vendimtare në këtë sektor. Në momentin që këto biznese duan të ngrenë dhe rrisin biznesin e tyre, ata duhet të jenë të aftë të marketojnë produktet e tyre. Marketimi i produkteve bujqësore dhe blektorale është një hallkë shumë e dobët në vend dhe kërkon një zhvillim të menjëhershëm, pasi vetëm duke forcuar këtë hallkë do të mund të sigurohet tregu për agrobizneset, e për rrjedhojë, zhvillimi i qendrueshëm i tyre.

Pikëve të sipërpërmendura, që banka i merr parasysh gjatë analizave të saj financiare në rastin e një aplikimi për hua, i shtohen padyshim dhe njohuritë teknike dhe menaxheriale të agrobizneseve. Për sa kohë që biznesi është i vogël, vërehet se sigurohet përgjithësisht një menaxhim i mirë për të. Në momentin kur biznesi synon rritjen dhe prirjet drejt tij, fillon e lind nevoja për një ekspertizë teknike dhe menaxheriale, gjë që ka shumë mangësi sot në agrobizneset në Shqipëri. Formalizimi vijon të mbetet një pikë që pengon në procesin e huadhënies për bujqësinë shqiptare. Bankat duhet të kenë njohuri shumë të mira dhe punonjës të specializuar brenda tyre, në mënyrë që t'i shërbejnë këtij sektori në këto kushte formalizimi. Mungesa e theksuar e dokumentacionit financiar krijon vështirësi

në analizën e këtyre bizneseve, në rastin e financimit me hua nga bankat. Problematikat me pronësinë janë tashmë një problem tepër i mprehtë. Gjithsesi, bankat po tregohen vazhdimisht të hapura, për të rritur fleksibilitetin në këtë këndvështrim, duke njohur dhe vështirësinë e kësaj çështjeje. Banka Intesa SanPaolo, për t'iu përgjigjur kësaj problematike, por njëkohësisht me dëshirën për të kontribuar në zhvillimin e këtij sektori, ka nxjerrë produkte financiare që janë fleksibël në kërkesën për kolateral.

Banka Intesa SanPaolo është e ndërgjegjshme në përballjen me këto vështirësi, duke qëndruar përballë sfidës për të punuar me këtë sektor. Banka ka

mbështetje të drejtpërdrejtë nga Banka AgriVenture në Itali, e cila kontribuon në mënyrë të vazhdueshme në të gjithë grupin Intesa SanPaolo, për ngritjen dhe përmirësimin e shërbimit të klientëve AgroBusiness. Kështu, ne jemi të vetëdijsëm që, me njohuritë që zotëron banka, punonjësit e profilizuar dhe eksperiencën e saj, mjetet dhe produktet e modeluara sipas kërkesave të klientëve që ajo ofron dhe pritet t'u ofrojë klientëve, si dhe gjithë përkushtimi ynë në bashkëpunim me të gjithë aktorët e rëndësishëm të sektorit të agrobiznesit, do të sjellin në sistemin bankar një kontribut mëse thelbësor për këtë sektor të rëndësishëm të ekonomisë kombëtare.



Për sa kohë që biznesi është i vogël, vërehet se sigurohet përgjithësisht një menaxhim i mirë për të. Në momentin kur biznesi synon rritjen dhe prirjet drejt tij, fillon e lind nevoja për një ekspertizë teknike dhe menaxheriale, gjë që ka shumë mangësi sot në agrobizneset në Shqipëri.



Forumi i Ekspertëve



nga Av. Ermal NAZIFI
Doktorant në fushën
e kontrollit të përqendrimeve

Ushtrimi i parë matematik që të gjithë kemi mësuar është: $1 + 1 = 2$. Asnjëherë nuk e kemi vënë në dyshim këtë barazim, pasi edhe më skeptiku mund ta provojë vërtetësinë e këtij barazimi, duke numëruar gishtat. Megjithatë, ka edhe raste që $1 + 1 > 2$ e ndonjëherë edhe $1 + 1 < 2$. Kjo është e vërtetë në rastin e bashkimit, blerjeve, shkrirjeve apo transaksioneve të tilla, ndërjet shoqërive apo të njohura si përqendrime në gjuhën e së drejtës së konkurrencës, apo M&A në terminologjinë ndërkombëtare. Pra, nëse kemi një transaksion të suksesshëm M&A, atëherë vlera e të dy shoqërive do të jetë më e madhe se vlera e secilës prej tyre para transaksionit dhe anasjelltas. Përqendrimet në tregjet financiare e veçanërisht ato bankare, janë padyshim transaksione ndër më të rëndësishmet. Sipas www.businessinsider.com, në listën e transaksioneve më të rëndësishme M&A në histori, që nga viti 1998¹ përfshihet blerja e Royal Bank of Scotland (RBS Holdings NV) nga një grup investuesish në vitin 2007,

Kontrolli i M&A-ve: Çfarë duhet patur kujdes?



Një aspekt i rëndësishëm për t'u mbajtur parasysh është aspekti rregullator e kontrolli i këtyre transaksioneve nga entet e ndryshme publike, konkretisht nga Autoriteti i Konkurrencës, pasi një nga shtyllat e veprimtarisë së tij është pikërisht kontrolli i përqendrimeve.



me një vlerë prej 100 miliardë USD, apo bashkimi i Citicorp me Travelers Group, duke krijuar Citigroup me një vlerë prej rreth 70 miliardë USD.

Në rajonin e Europës Juglindore, sipas grupit të shërbimeve ligjore të njohur në këtë fushë CMS, parashikohet një rritje e transaksioneve në tregjet financiare në rajon në vitet në vazhdim, duke qenë se bankat nga Europa Perëndimore po ulin praninë në rajon, për të rritur aktivitetin e tyre. Veçanërisht bankat greke, sipas këtij grupi, janë të detyruara që të tërheqin aktivitetin e tyre nga rajoni, pas kërkesave të kreditorëve të këtij vendi, që bankat tregtare të mos transferojnë fonde për fuqizimin e degëve të tyre në rajon.² Kjo situatë mund të çojë në një rritje të transaksioneve M&A në bankat e rajonit, që me shumë gjasa mund të prekë edhe Shqipërinë. Kjo do të thotë që bankat shqiptare e investuesit e ndryshëm të interesuar duhet të përgatiten për këtë proces, duke bërë analizat e tyre financiare për realizimin me sukses të këtyre transaksioneve. Gjithsesi, një aspekt i rëndësishëm për t'u mbajtur parasysh është dhe aspekti rregullator e kontrolli i këtyre transaksioneve nga entet e ndryshme publike. Kontrolli i përqendrimeve nga Autoriteti i Konkurrencës përbën një element të rëndësishëm të procedurave që duhet të ndiqen, për shkak se një nga shtyllat e veprimtarisë së këtij autoriteti është pikërisht kontrolli i përqendrimeve. Autoriteti i Konku-

rencës kryen një analizë para realizimit në praktikë të përqendrimit, me qëllim që të vlerësojë nëse transaksioni do të sjellë apo jo pasoja negative për konkurrencën në treg.

ÇFARË ËSHTË NJË PËRQENDRIM?

Ligji për mbrojtjen e konkurrencës parashikon se, do të kemi një përqendrim të ndërmarrjeve në rastet kur shkaktohet një ndryshim i qendrueshëm i kontrollit. Kjo ndodh kur kemi:

- bashkimin e dy ose më shumë ndërmarrjeve, ose pjesë ndërmarrjesh të pavarura nga njëra – tjetra;
- përfitim të kontrollit të drejtpërdrejtë ose të tërthortë, nga një ose më shumë persona fizikë, të cilët njëkohësisht kanë kontrollin e të paktën një ndërmarrje tjetër;
- kontrollin e drejtpërdrejtë ose të tërthortë, mbi një ose më shumë ndërmarrje ose të një pjesë të këtyre të fundit;
- krijimit të një ndërmarrje të përbashkët, e cila nuk ka si objekt apo pasojë bashkërendimin e veprimtarive konkurruese ndërmjet dy ose më shumë ndërmarrjesh të pavarura.

Gjithsesi, jo të gjithë transaksionet e përshkruara më sipër duhet të njoftohen pranë Autoritetit të Konkurrencës, sepse është detyrim ligjor që vetëm ato transaksione, që kanë një nivel xhiro-



BIENVENUE!

Përfitoni shumë duke paguar asgjë!



Ofertë për mikpritjen e klientëve të rinj biznese, me këto kushte për 6 muaj:

- Pa komision hapje llogarie
- Asnjë komision mirëmbajtjeje deri në dy llogari
- Paguani çdo faturë utilitare
- Taksa apo sigurime shoqërore pa asnjë komision
- Mund të merrni një kuti sigurie pa paguar qera (kjo ofertë është e vlefshme deri në ezaurimin e këtyre kutive).

www.credit-agricole.al



je më të lartë sesa kufijtë e parashikuar në ligj, duhet të njoftohen. Kjo, sepse jo çdo përqendrim mund të ndikojë mbi konkurrencën në treg. Konkretisht, përqendrimet e ndërmarrjeve njoftohen në Autoritet për të marrë autorizim, vetëm nëse në vitin e fundit financiar para përqendrimit, xhiroja e të gjitha ndërmarrjeve pjesëmarrëse së bashku, në tregun ndërkombëtar, është më shumë se 7 miliardë lekë dhe xhiroja e të paktën një ndërmarrjeje pjesëmarrëse në tregun e brendshëm, është më shumë se 200 milionë lekë. Ndërkohë, kur nuk ka ndërmarrje që kanë xhiro në tregun ndërkombëtar, atëherë xhiroja e të gjitha ndërmarrjeve pjesëmarrëse së bashku në tregun e brendshëm duhet të jetë më shumë se 400 milionë lekë dhe xhiroja e të paktën një ndërmarrjeje pjesëmarrëse, në tregun e brendshëm, është më shumë se 200 milionë lekë. Duke patur parasysh xhirot e bankave, ka shumë gjasa që përqendrimet e tyre të plotësojnë kushtet për t'u njoftuar te Autoriteti, e në këtë mënyrë nuk duhet të neglizhohet ky njoftim nga ana e drejtuesve të bankave e të ekspertëve përkatës. Ligji parashikon dhe gjoha të konsiderueshme, deri në 1% të xhiros së vitit paraardhës, për mosnjoftimin e përqendrimit brenda afatit 30 ditor të parashikuar në ligj nga dita e lidhjes së marrëveshjes për bashkimin, apo për fitimin e kontrollit ose për krijimin e një ndërmarrjeje të përbashkët. Në rast se blerja do të bëhet me anë të një oferte publike, atëherë afati 30 ditor fillon nga momenti i bërjes publike të saj. Kjo pavarësisht faktit se transakcioni bëhet me blerje (në *cash*) apo me shkëmbim (aksionesh, kuotash, aktivesh), etj. Marrëveshja duhet njoftuar edhe nëse është një marrëveshje verbale brenda afatit të mësipërm.

VLERËSIMI I PËRQENDRIMIT

Vlerësimi i përqendrimit kryhet me qëllim shmangien e pasojave negative për konkurrencën. Kështu, në radhë të parë analizohet nëse përqendrimi do të sjellë krijimin apo forcimin e një pozite dominuese në treg. Gjithashtu, në vlerësim mbahet parasysh edhe rritja e mundësisë për praktika të tjera antikonkurrese, pra realizimi i marrëveshjeve të ndaluara, qoftë edhe në heshtje midis ndërmarrjeve që mbeten në treg, pas realizimit të përqendrimit. Gjithsesi, një përqendrim



Një kujdes i veçantë duhet të tregohet dhe në rastet e transakcioneve që ndodhin ndërmjet dy ndërmarrjeve jashtë vendit, të njohura si "foreign to foreign mergers", pasi edhe në këtë rast mund të ekzistojë detyrimi për njoftim pranë Autoritetit shqiptar të Konkurrencës, nëse plotësohen kriteret e xhiros të përkrahura më sipër.



ndalohet vetëm nëse kufizon, në mënyrë të ndjeshme, konkurrencën në treg ose në një pjesë të tij, veçanërisht si rezultat i krijimit ose forcimit të pozitës dominuese. Pra kontrolli i përqendrimeve i nënshtrohet një vlerësimi të detajuar, pasi nuk mjafton thjesht krijimi apo forcimi i pozitës dominuese për ta ndaluar atë. Një element i rëndësishëm që merret parasysh janë eficientat që priten të vijnë nga përqendrimi. Nëse eficientat janë më të mëdha se demet që mund të vijnë për konkurrencën, atëherë përqendrimi duhet lejuar. Nëse një ndërmarrje është në prag të falimentimit dhe nuk ka një mënyrë tjetër më konkurruese sesa realizimi i përqendrimit, atëherë përqendrimi do të lejohet; kjo edhe nëse nuk do të ishte lejuar në kushte normale. Autoriteti i Konkurrencës mund të lejojë realizimin e një përqendrimit, në rast se

palët pranojnë disa kushte dhe marrin masat përkatëse, për të zburuar efektet antikonkurrese të transakcionit. Masa të tilla mund të jenë për sjelljen e ndërmarrjes, por edhe masa strukturore si: shitja e pjesëve të ndërmarrjes.

Përqendrimet, mund t'i bëjnë ndërmarrjet më efikase, të rrisin konkurrencën e të sjellin përfitime për konsumatorët, por ndërmarrjet e përfshira në këto transakcione duhet të tregojnë kujdesin e duhur e të përgatiten për marrjen pëlqimit të Autoritetit të Konkurrencës, si një detyrim ligjor pa të cilin transakcioni rrezikon të zhbëhet.

¹ <http://www.businessinsider.com/16-biggest-acquisitions-of-all-time-2014-2>,
² <http://www.cmslegal.com>, Emerging Europe M&A deals report DealWatch 2013/2014.



nga **Z. Roland TASHI**
Kryetar
Komiteti i AAB-së
për Sigurinë Bankare

Vepimet kriminale ndaj njësive të biznesit bankar, zyra të këmbimit valutor si dhe ndaj subjekteve të tjera financiare që trajtojnë vlera monetare, nuk kanë qëllim parësor dëmtimin, lëndimin fizik të punonjësve që shërbejnë në këto objekte si dhe klientëve që ndodhen brenda tyre; ato kanë qëllim të vetëm grabitjen e parave në një kohë sa më të shpejtë të mundur. Duhet kuptuar se trysnia psikologjike, që ushtrohet nëpërmjet disponimit dhe përdorimit të armëve të zjarrit apo sendeve të tjera të forta, maskimit të rënduar si dhe elementëve të tjerë, duke përfshirë pengmarrjen, synojnë vetëm në realizimin e shpejtë të aktit të grabitjes. Bankat për të parandaluar grabitjen, dhunen fizike e psikologjike me qëllim mbrojtjen e burimeve njerëzore dhe vlerave monetare, përdorin forma dhe metoda të ndryshme të sigurisë fizike dhe elektronike, në varësi të politikave të tyre të sigurisë si dhe prirjeve që shfaq krimi.

Kurthet e sigurisë

“Kurthi i sigurisë” nënkupton ndërtimin e një taktike mbrojtëse e cila do të pengojë nismën kriminale, si dhe do të ndihmojë në zbardhjen e një ngjarjeje të ndodhur, duke ndihmuar në ndalimin e keqbërësve.

SI T’I KUPTOJMË KËTO “TAKTIKA” VEPRIMI DHE SI MUND T’I NDËRTOJMË ATO?

“Kurthi i sigurisë” nënkupton ndërtimin e një taktike mbrojtëse e cila do të pengojë nismën kriminale, do të ndihmojë në zbardhjen e një ngjarjeje të ndodhur duke ndihmuar në ndalimin e keqbërësve.

“Sistemet kafaz” në hyrje të njësive të biznesit, janë kurthet fizike tipike që nuk lejojnë hyrjen në bankë të personave, keqbërësve, të cilët mbajnë armë zjarri, sende të forta si dhe janë të maskuar. Këta keqbërës, jo vetëm që nuk mund të hyjnë në bankë, por edhe mund të mbeten brenda këtij kurthi, në rast se kanë grabitur dhe synojnë të dalin nga banka. Bllokimi dhe kapja e një keqbërësi brenda këtij kafazi, ka një ndikim tepër frenues për grabitjen, ku askush nuk merr nismën të veprojnë në objekte bankare që zbatojnë këtë sistem në hyrje të objektit. Aktualisht, në vendin tonë, këtë taktikë e përdorin vetëm disa banka, të cilat për periudhën 2000-2013 nuk rezultojnë të kenë patur ndonjë rast grabitje.

“Kartëmonedhat” mund të përdoren si “gracka” për kapjen e grabitësve. Një mënyrë e thjeshtë, por shumë efikase, është evidentimi i numrit serial të kartëmonedhave të një macete, pako me 100 kartëmonedha, e cila qëndron gjithmonë “stok”, bashkë me vlerat e tjera monetare në sportele, apo kasaforta. Nëse gjatë një grabitje, bashkë me vlerat e tjera monetare do të rrëmbehet edhe kjo macetë me numra serial të evidentuar, këto para do të shërbejnë si prova materiale shumë të

vlefshme për policinë, prokurorinë dhe gjykatën për të provuar krimin. Ky kurth funksionoi në kapjen e grabitësve të Bankës Amerikane të Shqipërisë, ngjarje e datës 06.08.2005. Në banesën e njërit prej autorëve të grabitjes policia gjeti disa kartëmonedha, me numra serie të evidentuara më parë nga banka, të cilat shërbyen si prova materiale për ndalimin e autorëve nga organet ligjzbatuese.

“Lyerja” e kartëmonedhave me bojë të padukshme me shikim të lirë, është një mënyrë tjetër e ndërtimit të kurtheve. Kartëmonedha të lyera me bojë transparente, qëndrojnë bashkë me paratë e tjera në sportele, dhoma kasaforte, etj., si në rastin e përshkruar më sipër. Ngjyra e përdorur është e personalizuar për subjekte të veçanta bankare

Krahas sigurisë fizike, një mënyrë tepër efikase dhe eficiente në parandalimin e grabitjes dhe kapjen e autorëve të krimit, është ndërtimi dhe funksionimi i “kurtheve të sigurisë”. “Kurthi i sigurisë” nënkupton ndërtimin e një taktike mbrojtëse e cila do të pengojë nismën kriminale, do të ndihmojë në zbardhjen e një ngjarjeje të ndodhur duke ndihmuar në ndalimin e keqbërësve.

dhe ajo verifikohet pas ekzaminimeve laboratorike, nëpërmjet të cilave përcaktohet saktë ngjyra dhe banka nga janë grabitur. Këto kartëmonedha do të shërbejnë për zbulimin e autorëve të krimit.

“Dye Pack” është një kurth i përparuar për kapjen e grabitësve. Paisja “Dye Pack”, është një kuti e vogël metalike, e fshehur brenda një macete, e mbushur zakonisht me bojë të kuqe nën trysni. Kjo macetë, brenda së cilës është vendosur “Dye Pack”, qëndron bashkë me vlerat e tjera monetare në sportele, automjetet që transportojnë vlerat monetare, dhoma kasafortë, etj. “Kutia” ka të instaluar sistem elektronik, i cili aktivizon shpërthimin e saj në rast se ajo largohet nga mjedisi ku qëndron, duke e ngjyrosur paratë me bojë të kuqe. Paratë e ngjyrosura, në rolin e kurtheve të sigurisë, do të shërbejnë si prova materiale identifikuese për kapjen e autoreve. Duhet theksuar se gjatë largimit me shpejtësi nga skena e krimit, grabitësi në gjendje të rëndë psikologjike, nuk është i vëmendshëm në mbajtjen e mallit të grabitur. Shpërthimi i bojës do të ngjyrosë jo vetëm paratë por edhe rrobat dhe fytyrën e vetë grabitësit duke e kthyer këto në një provë shumë të vlefshme për agjensitë e zbatimit të ligjit. Një grabitës i ngjyrosur “tregon” vetë se ka kryer një grabitje.

Kontingjentet që kryejnë vepra kriminale veprojnë gati me mendësinë e një drejtuesi automjeti, i cili nuk mendon se mund të kryejë aksident gjatë drejtimit të mjetit. Po kështu, edhe grabitësi nuk tërhiqet prej krimit, duke menduar se nuk do ta zbulojnë, ndalojnë dhe dënojnë. Në fakt është ndryshe, sofistikimi i masave të sigurisë fizike dhe elektronike, ndërtimi dhe funksionimi i kurtheve të sigurisë, ndikojnë në ndryshimin e kësaj mendësie, duke e prezantuar bankën si objekt tek i cili lë gjurmë, mund të ngjyrosesh, etj, duke marrë me vete prova nëpërmjet të cilave vërtetohet krimi dhe më pas vjen dënimi.

Drejtuesit e strukturave të sigurisë në banka duhet të njihen me këto mënyra alternative sigurie, t’i argumentojnë drejtimit të lartë nevojën dhe efektshmërinë e tyre si dhe t’i zbatojnë ato në njësitë e biznesit, duke vlerësuar fillimisht nivelin e rrezikut që ato kanë.



Shoqata Shqiptare e Bankave dhe Shoqata e Bankave të Kosovës organizojnë Forumin për Sigurinë në Banka

Për herë të parë, AAB në bashkëpunim me Shoqatën e Bankave të Kosovës (SHBK) organizuan së bashku, Forumin e tretë Kombëtar për “*Sigurinë në banka*”. Forumi i zhvilloi punimet më 28 maj 2014, në Hotel Theranda, Prizren, Kosovë. Pjesëmarrës në veprimtari ishin përfaqësues të bankave tregtare në Shqipëri dhe Kosovë, të Bankave Qendrore të të dy vendeve, Policisë dhe Agjencisë Kombëtare për mbrojtjen e të Dhënave Personale në Kosovë, si dhe përfaqësues të shoqërive të cilat ofrojnë shërbime në këto fusha. Këtë vit, Forumi mbulloi dy fusha të sigurisë bankare: atë fizike dhe sigurinë e informacionit.

Në fjalën e tyre të mirëseardhjes, Z. Ilir Aliu, nënkryetari i Bordit Drejtues të SHBK-së, Z. Petrit Balija, Sekretar i Përgjithshëm i SHKB-së dhe Zj. Endrita Xhaferaj, Sekretare e Përgjithshme e AAB-së, përshëndetën këtë bashkëpunim të Shoqatave dhe vlerësuan nevojën për një bashkëpunim të mëtejshëm vendor dhe rajonal në këtë sektor.

Z. Balija, vlerësoi këtë veprimtari si një ngjarje të rëndësishme së veçantë për industrinë bankare.

“Meqenëse ky forum këtë vit organizohet nga SHBK dhe AAB, syn-

ojmë që të ketë karakter rajonal dhe ku do të mund të diskutohen dhe të shkëmbehen përvojat e vendeve të rajonit”, tha Z. Balija.

Në këtë forum, përfaqësues nga bankat tregtare në Shqipëri prezantuan punën e Komiteteve të Sigurisë Fizike dhe Sigurisë së Informacionit pranë AAB si dhe çështje aktuale në Shqipëri në këto dy fusha.

Z. Roland Tashi, Kryetar i Komitetit të AAB-së për Sigurinë Bankare ndër të tjera në fjalën e tij mbajtur në këtë forum citoi se “*Funksionimi i strukturës së sigurisë fizike dhe eficientia e saj në bankat tregtare është guri i themelit nga ku fillon të ngrihet, zhvillohet dhe të funksionojë ngrehi-na e sigurisë.*”





nga **Z. Fisnik BEHXHETI**
Zyrtar i lartë
i Operacioneve me Karta
TEB, Kosovë

Zhvillimi i sektorit të kartave në Kosovë filloi menjëherë pas luftës së vitit 1999, pra shumë më vonë se në vendet e tjera të Europës Qendrore Juglindore. Infrastruktura në терминалет ATM-ve dhe POS-ve është duke u rritur, por jo në përmasa të mëdha në krahasim me shtetet e tjera në rajon. Numri i kartave bankare në Kosovë vijon të rritet, por gjithësesi Kosova ende është mbrapa në raport me shtetet e rajonit dhe ato të Europës Qendrore. Aktualisht, numri i ATM-ve në Kosovë është 500, pra 4 herë më pak se në Slloveni dhe 2 herë me pak se në Maqedoni. Për sa i përket terminaleve POS, Kosova është shteti i dytë për nga numri i tyre në rajon, me një numër prej afërsisht 8,700 POS-e. Në Kosovë ATM-të përveç shërbimeve standarde, si: kontrolli i gjendjes së llogarisë, ndryshimi i PIN-it, tërheqje të fondeve, etj., kryhen dhe një sërë shërbimesh të tjera, si: pagesat e faturave të institucioneve,

Zhvillimi i sektorit të kartave në Kosovë

Veçanërisht rëndësi të madhe bankat i kanë kushtuar edukimit të klientëve, që ka sjellë si rrjedhojë largimin e tyre nga përdorimi i parave të gatshme dhe zëvendësimin e tyre, duke përdorur kartat bankare.

mbushja e telefonave celularë, pagesat e kartave, transfera kombëtare/ndërbankare, marrja e PIN-it për transakcionet 3D Secure, rritja e kufirit të limitit të kartës së kreditit, etj.

Fillesat e shëbimeve të kartave në Kosovë i përkasin vitit 2002, kur bankat tregtare filluan printimin e tyre. Në vitin 2002 ishin vetëm 15 ATM në gjithë vendin si dhe 200 terminale POS. Në këtë kohë numëroheshin vetëm 15,000 karta të printuara nga të gjitha bankat. Numri i kartave filloi të rritej në 2004, kur u bë prezantimi i kartave të licencuara pranë VISA dhe Master-

card. Çertifikimi i tyre nga këto dy shoqëri të mëdha u krijoi mundësinë poseduesve të kartave në Kosovë që të mund t'i përdornin ato edhe jashtë rritit të lëshuesit të kartës (bankës). Më tej, biznesi i kartave bankare u rrit në përmasa të mëdha, duke filluar nga viti 2010, e sidomos prej vitit 2013, kur bankat filluan të investojnë konsiderueshëm në marketing, siguri, infrastrukturë, hedhje të produkteve të reja si dhe në edukimin e klientëve. Rëndësi të madhe bankat i kanë kushtuar edukimit të klientëve, që ka sjellë si rrjedhojë largimin e tyre nga përdorimi i parave të gatshme dhe

FAKTE TË ZHVILLIMIT TË SEKTORIT TË KARTAVE NË KOSOVË

Në vitin 2002 Kosova kishte gjithësej

- 15 ATM
- 200 POS-e
- 15,000 karta të lëshuara

Në vitin 2013:

- 500 ATM
- 8,700 POS-e
- Afërsisht 2.8 milionë karta të lëshuara (përfshihen edhe ato që ju ka kaluar afati i maturimit, të humbura/vjedhura etj).

LARMIA E PRODUKTEVE ELEKTRONIKE QË OFROJNË BANKAT NË KOSOVË:

- Karta krediti me këste, me pagesë minimale dhe me shpërblime
- Karta me parapagim me funksione të kartës virtuale dhe P2P (mundësi për të paguar shokët dhe familjarët)
- Karta debiti për ATM/POS me mundësi blerje përmes internetit dhe përfitim shpërblimi
- E-banking dhe Mobile Banking
- Paga për shërbime lokale dhe shërbime të tjera publike (energji, ujë, ngrohje, dogana, telefonat celularë dhe fiiks, sigurime, këmbime valutore)
- SMS Banking/Top up/Info
- Mbushje telefonike/celular, pagesa për shërbime interneti
- E-commerce



Fillesat e shëbimeve të kartave në Kosovë i përkasin vitit 2002, kur bankat tregtare filluan printimin e tyre. Në vitin 2002 ishin vetëm 15 ATM në gjithë vendin si dhe 200 terminale POS. Në këtë kohë numëroheshin vetëm 15,000 karta të printuara nga të gjitha bankat. Numri i kartave filloi të rritej në 2004, kur u bë prezantimi i kartave të licencuara pranë VISA dhe Mastercard.



zëvendësimin e tyre, duke përdorur kartat bankare. Gjithashtu, një pjesë e mirë e buxheteve të bankave po u caktohet reklamave të produkteve të ndryshme që ofrohen prej tyre dhe kjo me synim promovimin e shërbimeve bankare. Tashmë kartat bankare po shfaqen gjithkund nëpër billboard-e, televizione dhe mjete të ndryshme reklamuese/njoftuese. Nga ana tjetër, bankat në Kosovë kanë investuar shumë në rritjen e nivelit të sigurisë së kartave, sidomos gjatë 3-4 viteve të fundit. Vlen të theksohet se, kartat e reja të lëshuara në tregun e Kosovës janë të personalizuar me DDA Chip, ndërsa disa banka kanë filluar dhe përdorimin e sigurisë 3D për kartat që lëshojnë.

E ARDHMJJA E PAGESAVE ELEKTRONIKE NË KOSOVË

Në Kosovë mendohet që mbi 1 milion persona zotërojnë një telefon celular, dhe 1 në 4 prej tyre është telefon i zgjuar (smartphone). Ky grup mendohet se janë klientë të mundshëm për kryerjen e pagesave të ndryshme bankare përmes telefonit celular, që mendohet se shumë shpejt do të revolucionarizojë sistemin e pagesave në të ardhmen. Njëkohësisht, duke patur parasysh efikasitetin, lehtësinë e përdorimit dhe praktikitetin e pagesave me celular, rrjedhimisht klientët do të mund t'i përzgjedhin me dëshirë dhe lehtësi produkte të tilla.



Organizohet për të katërtin vit radhazi Forumi Kombëtar Shqiptar i Kartave

AB dhe Komiteti i saj i Kartave, i përbërë nga përfaqësues të bankave tregtare anëtare të Shoqatës, organizuan Forumin e katërt Kombëtar të Kartave me temë "Biznesi i kartave – Zhvillime dhe risi". Forumi, i cili u organizua për të katërtin vit radhazi, zhvilloi punimet në datë 16 maj 2014, në Hotel Sheraton, Tiranë. Në ndryshim nga vitet paraardhëse, këtë vit forumi u fokusua më shumë në zhvillimet e biznesit të industrisë së kartave. Përfaqësues të bankave tregtare në Shqipëri e Kosovë, të Bankës së Shqipërisë, të Visa dhe Master Card, PayLink, përfaqësues të shoqërive lokale e ndërkombëtare që ofrojnë shërbime teknologjike në fushën e pagesave elektronike si dhe përfaqësues të shërbimeve utilitare morën pjesë në forum.

Në fjalën e tyre të hapjes, Zj. Endrita Xhaferaj, Sekretare e Përgjithshme e AAB dhe Zj. Irida Huta, Kryetare e Komitetit të Kartave përshëndetën të pranishmit e theksuan rolin e kësaj tryeze diskutimi që mbledh ekspertë të fushës së kartave dhe sistemeve të pagesave, si dhe prezantuan shkurtimisht zhvillimet dhe mundësitë për biznesin e kartave në Shqipëri. Në seksionin e parë të forumit, referuesit sollën risitë në industrinë e kartave, si dhe analizuan prirjen e zhvillimeve të këtij sektori. Në

vijim, në seksionin e dytë, përfaqësues të bankave tregtare prezantuan modele të reja pagesash, të cilat u ofrohen klientëve nga këto banka.

Në fund të këtij Forumi, i cili tashmë është një mundësi e përvitshme prezantimi të mundësive që sektori ofron, u diskutua mbi konkluzione dhe sugjerime për rritjen e sektorit të kartave dhe pagesave elektronike në vend.



OFERTAT MË TË MIRA DHE KONKURUESE
NË TREGUN BANKAR!



CBA JU OFRON:

Depozita, llogari rrjedhëse dhe me afat, transferta parash, garanci bankare, shkëmbime dhe të gjitha shërbimet tradicionale bankare.

Adresa: Rr. "Perlat Rexhepi",
Ndërtesa Administrative "AL-KHARAFI"
(pranë Fukitetit Juridik)
Tiranë, Shqipëri
Tel: +355 42 272168/66; Fax +355 42 272162
E-mail: creditbkalb@icc-al.org
creditcba@icc-al.org

Sheraton Tirana Hotel
Shopping Plaza
Tel: +355 42 2255372/388/368/346
Fax: +355 42 255340

Hotel "Butrinti" Sarandë
Tel: +355 85 225405

Këndi i Ekonomistit



nga Prof. Dr. Adrian CIVICI
President & Drejtor
i Shkollës Doktorale.
Universiteti European i Tiranës

U ljet e vazhdueshme të nivelit të inflacionit në Shqipëri, eurozonë apo akoma dhe më gjerë, në shumë vende të tjera të zhvilluara të botës, po nxjerrin në skenë frikën dhe shqetësimin madhor të përballjes me deflacionin. Bankat qendrore duket se analizat për politikën monetare dhe vendimet për normën bazë të interesit po i fokusojnë me përparësi në problematikën e një përballje të mundshme me demonin "deflacion". Megjithatë, në debatet, shpjegimet dhe qëndrimet e bankave qendrore, por dhe atyre tregtare në kuadrin e pritshmërive dhe adaptimeve me realitetin potencial deflacionist, mbizotërojnë disa pyetje dhe pikëpyetje thelbësore: a është reale frika e një skenari deflacionist? A po ndërrmarin bankat qendrore "vendime historike", të destinuara që të pengojnë ardhjen e deflacionit? A është kjo një luftë reale dhe një rrezik eminent, apo bëhet më shumë për efekte psikologjike dhe terapi parandaluese? Në këta 12-15 muajt e fundit këto dyshime

Sa reale është frika përballë një skenari deflacionist?

Ekspierienca ka treguar se lufta kundër deflacionit është më delikate dhe më e vështirë se lufta ndaj inflacionit, ndërkohë që politikën monetare rekomandohet që të jenë "reaguese" kundrejt inflacionit dhe "parandaluese" kundrejt deflacionit.

apo hamendësime janë të vërteta, si për sisteme të mëdha si: eurozona, SHBA, etj, ashtu dhe për vende të vogla dhe ato në zhvillim. Në eurozonë çmimet u rritën vetëm 0.5% në muajin maj, ndërkohë që objektivi i BQE-së është 2%; në Shqipëri vetëm 1.6% - 1.7%, ndërkohë që objektivi i poshtëm ose minimal i BSH-së është 2%. Në të gjitha rastet, më shqetësues duket fakti se, "faktorët që ndikojnë në uljen e inflacionit për momentin rezultojnë më të fuqishëm dhe më ndikues se faktorët që ndikojnë në krahun e kundërt". Nga ana tjetër, politikën monetare duket po i afrohen kufijve të tyre me natyrë konvencionale dhe po fillojnë të mendojnë se mund t'u duhet të zbatojnë në mënyrë përzgjedhëse apo në masë të gjerë politikën monetare jokonvencionale. Megjithatë, një kategori ekspertësh e specialistësh të politikave monetare dhe raporteve inflacion/deflacion mendojnë se për momentin, bile dhe për një periudhë afatshkurtër, "nuk duhet të trembem nga deflacioni".

Sa herë që përmendet fjala inflacion, ekonomistët në përgjithësi dhe bankierët në veçanti e perceptojnë atë si një "fenomen më të dëmshëm se inflacioni i lartë". Bazuar në eksperiencën e krizës së Depresionit të Madh të viteve 1929-33 në SHBA, deflacionin aziatik dhe veçanërisht atë japonez të viteve 1990-2002, etj, konkludohet se, "kur spiralja

deflacioniste zgjerohet e zgjatet në kohë, politikën monetare fillojnë ta humbin efencën e tyre dhe ekonomia shkon drejt recesionit të sigurtë, duke i bërë qeveritë dhe bankat qendrore të pafuqishme. Ekspierienca ka treguar se lufta kundër deflacionit është më delikate dhe më e vështirë se lufta ndaj inflacionit, ndërkohë që politikën monetare rekomandohet që të jenë "reaguese" kundrejt inflacionit dhe "parandaluese" kundrejt deflacionit. Mekanizmi i mësipërm ka lloj nëpërmjet disa etapave: 1) fillon me shpërthimin e një flucke imobiliare ose monetare, me dështimin e politikës monetare apo normës së këmbimit monetar, nga probleme strukturore të ekonomisë apo dhe sektorit bankar, të cilat pengojnë ringritjen dhe stabilizimin e ekonomisë, pas goditjeve të krizave të ndryshme dhe mbi të gjitha provokojnë një ulje të vazhdueshme të çmimeve; 2) ulja e çmimeve nuk e stimulon aspak kërkesën, por përkundrazi e topit dhe e asfikson atë, duke bërë që ulja e inflacionit të provokojë rënien e prodhimit ose punën nën kapacitet të shumë degëve të industrisë e shërbimeve. Bankat qendrore, me qëllim që të stimulojnë ekonominë shkojnë deri në kufij, duke ulur normën bazë të interesit thuasje afër zeros, por kjo ulje nuk jep më efektet e pritura, sepse politikën buxhetore kanë shumë pak mundësi të jenë zgjeruese, ndërkohë që edhe të ardhurat

fiskale vijnë duke u ulur si pasojë e rënies së veprimtarisë ekonomike; 3) Bankat qendrore janë shumë të interesuara që në momentin e shfaqjes së prirjes deflacioniste niveli i inflacionit të jetë sa më i lartë, mundësisht në intervalin 3-4%, në mënyrë që të shmangin “skanarët katastrofikë” që ekonomistët i cilësojnë si “liquidity trap” (kurthi i likuiditetit), pasi nëse “kujdesi” për frenimin e deflacionit fillohet në kushtet e një inflacioni të ulët, atëherë politikata monetare është e sigurtë që do kenë mundësi të vogla manovrimi dhe rrezik të uljes së besueshmërisë së tyre. Pra, e thënë ndryshe, deflacioni karakterizohet nga 5 parametra bazë: ulje e konsiderueshme çmimesh dhe qëndrimi i tyre për një kohë të gjatë në këto nivele; rënie e kërkesës dhe konsumit; rritje ekonomike e ulët ose situata recesioniste; norma bazë interesi pothuajse zero të zbatuara nga bankat qendrore; dhe ulje e dukshme e kreditimit të ekonomisë.

Në planin teorik, kjo skemë është analizuar në mënyrë specifike nga ekonomistët si: Fisher, Summers, Akerlof, etj, apo përgjithësisht nga mbështetësit e teorisë financiare të cikleve. Ndërsa në planin empirik, përtej rasteve klasike të deflacionit të fundit të shekullit të XIX (shkaktuar nga kontradikta midis masës monetare të kufizuar dhe shpërthimit të progresit teknologjik dhe revolucioneve industriale), depresionit të madh të viteve 1929-33, në 2-3 dekadat e fundit bota ka njohur disa raste të vështira deflacioniste: Japonia e periudhës 1990-2002 (shkaktuar nga shpërthimi i flluckës imobiliare dhe kriza e sistemit bankar), SHBA e viteve 1996-97 (mbivlerësimi i indeksit të çmimeve të mallrave të konsumit), kriza aziatike e viteve 1997-98 (zhvlerësimi masiv i aktiveve), Argjentina dhe Hong-Kongu në vitet 2000-2002, raste sporadike të tronditjes së bursave në SHBA dhe Europë në vitet në vazhdim, etj. Por, a është deflacioni një fenomen “absolut”, a është “sëmundja japoneze” një virus që mund të prekë çdo ekonomi në vende të ndryshme të botës, e mbi të gjitha, a ka vetëm një recetë shpëtimi nga rreziku deflacionist? Një pjesë e ekonomistëve si: Becker, Sterling apo Blanqué mendojnë se “disa ekonomi janë më të imunizuara ndaj rrezikut deflacionist, falë rigorozitetit strukturor të tyre në sferën bankare dhe atë ekono-



Deflacioni karakterizohet nga 5 parametra bazë: ulje e konsiderueshme çmimesh dhe qëndrimi i tyre për një kohë të gjatë në këto nivele; rënie e kërkesës dhe konsumit; rritje ekonomike e ulët ose situata recesioniste; norma bazë interesi pothuajse zero të zbatuara nga bankat qendrore; si dhe ulje e dukshme e kreditimit të ekonomisë.



mike”, prandaj kur flitet për mundësinë e prekjës nga deflacioni duhet analizuar me kujdes “situata strukturore e tregjeve kryesore strategjike” në çdo vend. Situatat mund të jenë të ndryshme në SHBA, Japoni, Eurozonë, vendet BRICS, vendet në zhvillim, etj.

Këtij shqetësimi me përmasa të mëdha botërore ju bashkëngjijtë dhe Christine Lagarde, Drejtoresha e Përgjithshme e FMN-së, kur në janar të vitit 2014 deklaroi nga Washingtoni se “ekzistojnë rreziqe reale të përballjes me deflacionin, pasi rritja e çmimeve është mjaft më e vogël se objektivi i shumë bankave qendrore të botës”... “nëse inflacioni krahasohet shpesh me djallin që nuk duhet lënë të dali nga shishja, deflacioni është një përbindësh i egër

që duhet luftuar me çdo çmim...pasi ai mund të shkatërojë stabilitetin dhe rritjen ekonomike botërore”. Në këto kushte, Lagarde këshillon që, “bankat qendrore duhet të fokusohen në politikata monetare konvencionale vetëm kur të konfirmohet prirja e një rritje ekonomike të qëndrueshme”. Është hera e parë që një institucion ndërkombëtar nga më të rëndësishmit si FMN-ja artikulon kaq hapur rrezikun e skanarit deflacionist, ndërkohë që shumica e bankierëve qendrorë besojnë dhe vlerësojnë se “ky rrezik është akoma hipotetik dhe nuk është kërcënues për periudha afatshkurtra”, megjithëse në mënyrë figurative e pranojnë se ai është si “shpata e Demokleut”. Sipas tyre, deflacioni që materializohet në një ulje të përgjithshme të

çmimeve për periudha afatgjata, duhet dalluar nga dezinflacioni, i cili nënkupton situata në të cilat ulja e çmimeve është e ngadaltë. Në situata të tilla, “politikata publike nuk duhet ta vënë më theksin tek rigoroziteti dhe shtrëngesat buxhetore, pasi politika të tilla mund të provokojnë reduktim të shpenzimeve publike, të të ardhurave dhe favorizim të parashikueshmërive deflacioniste, duke ndikuar akoma më shumë në afrimin e deflacionit.

Frika reale qëndron në dyshimin se ndoshta “dezinflacioni aktual i muajve apo vitit të fundit i konstatuar në SHBA dhe Europë mund të evoluojë drejt një spiraleje deflacioniste”. Një situatë e tillë, veç të tjerave, rrezikon të provokojë një ulje të investimeve dhe të konsumit, se ajo do rivlerësonte dhe mbiçmonte përqindjet reale të interesit, duke e bërë më të vështirë rimbursimin e borxheve publike dhe private. Ishte pikërisht frika ndaj inflacionit që disa nga bankat qendrore më të fuqishme si: FED dhe BQE, morën vendime “drastike” në politikata e tyre monetare dhe normat bazë të interesit, duke nënvizuar se “inflacioni shumë i ulët kërkon politika monetare ultraakomoduese. Nën trysninë e rrezikut deflacionist, edhe autoriteti bankar evropian (EBA) në fillim të vitit 2014 vendosi që në kriteret kryesore të realizimit të provave të rezistencës për bankat europiane të përfshiheshin tregues që tregonin rezistencën dhe mundësitë e bankave për të përballuar një situatë deflacioniste hipotetike, që mund të shfaqet në zonën euro në muajt apo 1-2 vitet në vazhdim.

Në SHBA frika ndaj deflacionit u ndje që në vitet 2008-2010, kur në krye të FED-it ishte B. Bernanke, një njohës i mirë i problematikës së deflacionit, së cilës i kishte kushtuar një pjesë të rëndësishme të punimeve të tij akademike. Deviza e Bernankes ishte “Deflacion: duhet bërë gjithshka që të mos gjendemi në një situatë të tillë”. Duke



Politikat monetare duket po i afrohen kufijve të tyre me natyrë konvencionale dhe po fillojnë të mendojnë se mund t’u duhet të zbatojnë në mënyrë përzgjedhëse apo në masë të gjerë politika monetare jokonvencionale.

paramenduar pasojat shkatërruese që mund të kishte një cikël i gjatë çmimesh të ulta dhe rritjeje ekonomike medio-kre, FED-i u angazhua në një politikë mbështetëse të paprecedent për tregjet dhe ekonominë amerikane. Kjo politikë e quajtur “quantitative easing” (lehtësim sasior) bëri që SHBA, nëpërmjet FED të “krijonte” dollarë për të blerë obligacione shtetërore afatgjata, nga janari 2008 deri në mars 2014 ta rrisë bazën monetare me 467%, duke mbajtur një-kohësisht një normë bazë interesi pothuajse zero (0-0.25%). Duke ju “përgjigjur kërkesës për monedhë”, FED-i “nxiti agjentët ekonomikë që të braktisnin logjikën e tyre të reduktimit të shpenzimeve, të rifitonin besimin dhe të intensifikonin marrjen e huave për të investuar dhe konsumuar”. Aktualisht rritja ekonomike në SHBA duket në prirje pozitive, gjë që pasqyrohet në ndryshimin e kursit të FED-it drejt një politike monetare të tipit “tapering” (tkurrëse) që synon të stabilizojë dollarin, nëpërmjet reduktimit të bazës monetare me nga 10 miliardë dollarë në disa etapa (duke filluar nga janari 2014). Gjithsesi, FED-i nuk mendon se ekonomia amerikane është e imunizuar nga “virusi i deflacionit” dhe nuk e përjashton mundësinë që ajo të preket nga një periudhë të karakterizuar nga ulja e çmimeve, e kredive dhe pagave, gjë që do provokonte ulje të investimeve dhe konsumit, do ndërlikonte shërbimin e borxhit publik, si pasojë e rritjes së përqindjes së intereve reale, si dhe do të thellonte diferencat ndërmjet të pasurve dhe të varfërve. Për pasojë, politika e “quantitative easing” nuk konsiderohet e tejkaluar dhe e mbyllur, por mbahet “në rezervë” për çdo moment shfaqjeje reale të skanarit deflacionist.

Edhe BQE, që deri kohët e fundit ka privilegjuar politikën e tipit LTRO (Long Term Refinancing Operations), e cila ndryshe nga modeli amerikan ka privilegjuar metodën e huadhënies. Në

këtë rast, BQE ka vënë në dispozicion të bankave tregtare një sasi të konsiderueshme huaje, duke e rritur bazën monetare jo si veprim i drejtpërdrejt i saj, por në funksion të kërkesave të bankave për hua. Sa më e madhe apo më e vogël të ishte kërkesa për hua, aq më shumë shtohet apo reduktohet baza monetare. Kjo politikë dha ndjeshëm më pak efekte pozitive, krahasuar me modelin e SHBA-së; baza monetare në Europë në periudhën respektive janar 2008-mars 2014 u rrit vetëm 25%, ndërkohë që inflacioni në muajin maj 2014 ra në nivele historike prej 0.5%, ndjeshëm më poshtë se objektivi i BQE-së prej 2%.

Në përgjigje të rrezikut të deflacionit dhe domosdoshmërisë së rritjes së konkurrueshmërisë të ekonomisë europiane, BQE mori një vendim “historik”: uli në nivelin 0.15% normën bazë të interesit të euros, njoftoi lançimin e dy paketave të mëdha huaje 4-vjeçare për bankat europiane, si dhe vendosi “në territor negativ (-0.10%) përqindjen e fitimit të likuiditeteve të depozituara pranë BQE”. Kjo masë jokonvencionale provokoi menjëherë një ulje të ndjeshme prej 25.4 miliardë euro të depozitave bankare pranë bankave qendrore të eurozonës, megjithëse mbetet ende e paqartë nëse këto likuiditete do të injektohen menjëherë në ekonomi në formën e huave, e për pasojë do ndikojnë në rritjen e inflacionit brenda objektivit të BQE-së. Presidenti i BQE-së, z. Draghi i cilësoi këto masa si “inkurajim të kreditimit dhe injektim të likuiditeteve në ekonominë reale” dhe sfidë në përpjekjet për frenimin e dezinflacionit dhe aq më shumë të frikës ndaj shfaqjes së deflacionit. Ndërkohë, z. Weidman, President i Bundesbank-ut nënvizoi se, “ne bëmë më të mirën për të favorizuar rritjen e inflacionit. Tani është e rëndësishme të shikojmë rikthimin e rritjes ekonomike në zonën euro”. Edhe Guvernatori i Banque de France, z. Noyer ka theksuar se “sfida më e madhe që duhet të përballojë eurozona është rreziku i instalimit për një kohë të gjatë i një inflacioni të ulët dhe trysnive të fuqishme deflacioniste” që veç të tjerave shkaktohen dhe si pasojë e “euros së fortë”. Në këto kushte, në muajt në vazhdim “BQE duhet të marrë seriozisht në konsideratë zbatimin e politikave monetare jokonvencionale”.



Eshtë koha për kartën tuaj të kreditit!



- **FALAS** për vitin e parë
- **Karta** në dorën tuaj brenda **3 ditëve**
- **0%** për blerje në pikat e shitjes dhe Internet

Apliko ON LINE



TELEFONONI PA PAGESË NË
0800 01 11
www.fibank.al

Përgjegjshmëria sociale

ALPHA BANK ALBANIA

Dita e Vullnetarizmit

Grupi Alpha Bank organizon çdo vit "Ditën e Vullnetarizmit Alpha Bank". Këtë vit banka zgjodhi rikualifikim e lulishtes "Selman Stermasi" në Tiranë dhe një parku në një lagje banimi në Ballsh. Në fjalën e saj përshëndetëse znj. Brunilda Isaj, Anëtare e Drejtorisë Ekzekutive dhe Drejtore e Biznesit Bankar me Pakicë pranë Alpha Bank u shpreh se: "Qëllimi ynë ishte t'u siguronim banorëve një mjedis të pastër e të përshtatshëm, ku ata mund të kalojnë kohë cilësore dhe mendoj se ia arritëm. Duke qenë se është dhe Dita e Fëmijëve, është detyra e secilit prej nesh t'u sigurojmë atyre një mjedis më të shëndetshëm e gjithashtu t'u mësojmë që ta duan dhe të kujdesen për natyrën".



Së bashku dhurojmë gjak!

Alpha Bank Albania, në bashkëpunim me Kryqin e Kuq Shqiptar, organizoi në 11 qershor për të katërtin vit rradhazi, Ditën e Dhurimit të Gjakut. Drejtori i Përgjithshëm i Alpha Bank Albania, Z. Periklis Drougkas tha se Alpha Bank ndërmerr rregullisht nisma që kanë për qëllim të mbështesin çështje të ndryshme sociale. Për të ndërgjegjësuar edhe më shumë komunitetin rreth rëndësisë së dhurimit të gjakut, Alpha Bank publikoi në rrjetin social Facebook fushatën: "Unë dhuroj 5 minuta nga jeta ime! Po ti?"



BKT

"Të pastrojmë bregdetin"

organizuar nga OJF Green Line Albania Kjo nismë, e mbështetur nga Banka Kombëtare Tregtare, synonte mobilizimin e qytetarëve në një aksion vullnetar njëditor për pastrimin e bregdetit si dhe ndërgjegjësimin e popullsisë për mbajtjen pastër të mjedisit.

Cirku Kombëtar

Me mbështetjen e BKT-së, Cirku Kombëtar Shqiptar organizoi shfaqjen: "Trokitjet e Pranverës". Në arenë u lajtën numra të ndryshëm nga mjeshtrat të cilët i bashkonte pasioni për artin dhe cirkun.



CREDINS BANK

Ne jemi pranë brezit të ri

Me rastin e 1 Qershorit, Credins Bank mbështeti financiarisht festën e fëmijëve të kopshtit nr.24 si dhe mbështeti spektaklin humanitar "Duaj dhe Ti".

Banka organizoi një mbrëmje Gala humanitare në ndihmë të fëmijëve jetimë ku personalitete të ndryshëm morrën pjesë si të ftuar specialë.

Mbështetja për sportin

Credins Bank ofroi mbështetjen financiare për Federatën Shqiptare të Peshëngritjes, e cila u përgatit për një paraqitje sa më dinjitoze në Kampionatin Botëror të Peshëngritjes në Kazakistan.



Përgjegjshmëria sociale

CREDIT AGRICOLE

Crédit Agricole dhe TKOB risjellin Angelin Preljocaj

Banka mbështeti në datat 9-11 maj shfaqjen e interpretuar nga balerinët e trupës së TKOB, me dy pjesë baleti të mjeshtrit Preljocaj, "Le Royaume Uni" dhe "La Stravaganza".



"Digj kalori, jo karburant"

Banka Crédit Agricole Shqipëri dhe Ecovolis promovojnë mjedisin e pastër, nëpërmjet ndërgjegjësimit të qytetarëve për t'iu drejtuar biçikletave, si një nga format e shëndetshme të lëvizjes.

"Festë Franceze" në Gjirokastrë

Në kuadër të Pranverës Frankofone, banka dhe shkolla 9-vjeçare "Urani Rumbo" realizuan një "Festë Franceze" në Gjirokastrë.

Promovim i librit kujtesë "Shqipëria në llogore luftrash"

Në datë 18 prill u promovua në sallën UNESCO të Muzeut Historik Kombëtar albumi fotografik: "Shqipëria në llogore luftrash", i realizuar nga studiuesi Valter Gjoni, me mbështetjen e Bankës Crédit Agricole Shqipëri.

INTESA SANPAOLO BANK ALBANIA



Veprimtari e nisma sociale

- Një histori altruizmi për Ditën Ndërkombëtare të Talasemisë, 8-9 maj.
- Dhurata fëmijëve jetimë dhe familjeve të tyre në Gjirokastrë, 20 maj.
- Panairi e Punës & Karrierës, më shumë mundësi për studentët.
- TEDx Tirana - në mbështetje të inovacionit, 3 maj.

Veprimtari e nisma në fushën e mjedisit

- Ta pastrojmë Bregdetin, 23 maj 2014!
- Dita Ndërkombëtare e Mjedisit, 5 qershor 2014 - "Të Ngremë Zërin, jo Nivelin e Detit!"

Veprimtari dhe nisma në Art & Kulturë

Festa e Republikës Italiane, 2 qershor.

Veprimtari dhe nisma në fushën e Edukimit

- Donacion në mbështetje të Shkollës De Rada.
- Vizita e Fëmijëve në Bankë, 6 qershor.



PROCREDIT BANK

Për një mjedis të pastër

Me hapjen e sezonit turistik Banka ndërmori nismën për pastrimin e zonave më të mëdha turistike në vend. Në të njëjtën ditë, stafi i bankës i ndarë në zonat e Parkut Kombëtar të Dajtit dhe 4 plazheve më të mëdha të vendit, si: plazhi i Velipojës, Durrësit, Vlorës dhe Pogradecit dha shembullin e një sjelljeje të përgjegjshme qytetare.

Takim me bizneset shqiptare dhe maqedonase

Rreth 40 biznese, klientë të ProCredit Kosovë dhe Maqedoni, u gjendën së bashku në një takim në 27 maj në Tiranë. Klientët patën mundësi të promovojnë produktet e tyre në një minipanaire dhe në të njëjtën kohë u prezantuan me shërbimet financiare, si: transfertat ProPay.



RAIFFEISEN BANK

20 kompjutera për Shtëpinë e Fëmijës "Zyber Hallulli"

Raiffeisen Bank dhuroi 20 kompjutera për Shtëpinë e Fëmijës "Zyber Hallulli" në Tiranë. Në fjalën e tij përshëndetëse Drejtori i Përgjithshëm i bankës, z. Christian Canacaris falenderoi për organizimin e këtij eventi dhe mundësinë që iu dha bankës të bëhet pjesë e tij.

Inagurohet Qendra e parë e Shërbimeve për fëmijët me Sindromën Down

Banka mundësoi rikonstruksionin e mjediseve të reja të Fondacionit Down Syndrome Albania dhe Qendrës së saj të Shërbimeve për fëmijët, individët me sindromën Down dhe familjarët e tyre. Kjo është qendra e parë e këtij lloji në Shqipëri.

Sponsorizim për uniformat e reja të punonjësve të kujdesit shëndetësor të QSUT-së

Banka iu bashkua nismës së Drejtorisë së QSUT-së "Nënë Tereza" për mbështetjen financiare të projektit për prodhimin e uniformave.



SOCIETE GENERALE ALBANIA

Societe Generale Albania sponsorizoi disa nisma, si në Tiranë ashtu dhe në qytete të tjera, nëpërmjet rrjetit prej 43 degësh të vendosura në gjithë Shqipërinë. Një nga nisimat ishte sponsorizimi në Komunën Hudenisht, për pastrimin e bregut të liqenit në Lin, me rastin e çeljes së sezonit turistik.



TIRANA BANK

Sponsorizim i Operas “Orfeu”

Tirana Bank ishte një ndër mbështetësit kryesorë në realizimin e operas “Orfeu e Euridice”, duke mundur shpalljen e kësaj kryevepre pranë publikut shqiptar.



Në mbështetje të persomërisë në sistemin e mësimdhënies

Tirana Bank ndihmoi Drejtorinë Arsimore të Pogradecit në projektin e saj të ri: “Dixhitalizimi i klasave mësimore”. Në këtë kuadër, banka sponsorizoi blerjen e një tablete ndërvepruese dixhitale (Smart Board), që do të ndihmojë në përditësimin e metodave të mësimdhënies.



UNION BANK

Dita e Verës

Union Bank mbështeti disa aktivitete të organizuara në Elbasan më 14 mars me rastin e Festës “Dita e Verës”.

Festivali i Fëmijëve - Fest 2014”

Për të tretin vit radhazi, Union Bank mbështeti organizimin e Festivalit të Fëmijëve “Fest 2014”, të zhvilluar në Kukës, në 29 maj 2014.



VENETO BANKA

Sponsorizim i shfaqjes për fëmijë

Veneto Banka, mbështeti shfaqjen e fëmijëve shkodranë: “Promessi Sposi”, e organizuar nga Ambasada Italiane. Kjo shfaqje u zhvillua në kuadër të festimeve të Festës Kombëtare të Republikës së Italisë.

Rally Albania – “Energia e Sorrisi”

“Energia e Sorrisi”, skuadra nga Veneto - Itali, e përbërë nga Giampietro Dal Ben dhe Michele Sartori dhe ekipi mbështetës garoi në Rally Albania dhe së bashku me Veneto Banka dhuroi edhe një kamion me ndihma për njerëzit në nevojë në Durrës dhe Elbasan. Shpërndarja e ndihmave u mbështet edhe nga z. Erjon Veliaj, Ministri i Mirëqenies Sociale dhe Rinisë.



Ecovolis - Lironi korsitë!

Ecovolis Albania me mbështetjen e Veneto Banka po vazhdon me sukses fushatën e ndërgjegjësimit për përdorimin e biçikletave në kryeqytet, veçanërisht atë të lirim të korsive të përcaktuara për çiklistët.



Lajm

Banka Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZH) prezantoi “Fondin për Zgjerimin e Ndërmarrjeve” (FZN - ENEF), në një konferencë për shtyp të organizuar më datë 21 maj 2014, në Hotel Tirana International. Në këtë aktivitet ishin të pranishëm përfaqësues të bankave dhe bizneseve.

Fondi për Zgjerimin e Ndërmarrjeve (FZN-ENEF) është një instrument financiar për vendet e Ballkanit Perëndimor. Objektivat e tij synojnë rritjen e aftësisë konkurruese dhe cilësisë së produkteve, risitë, futjen e teknologjisë dhe produkteve të tjera të aplikueshme, me qëllimin për realizimin e përdorimit më të mirë të fuqisë punëtore, produktivitetit më të madh dhe përmirësimit të efciencës. Ky fond ka për qëllim prezantimin e standardeve për qeverisjen e korporatave, nxitjen e shoqërive për të zbatuar një standard të lartë në sjelljen e biznesit të tyre. Vlera e ENEF-it është 77 milionë euro dhe kjo shumë synon plotësimin e nevojave në rritje për financimin e NMV-ve vendase, që mbështeten pak ose aspak nga burimet tjera të financimit.

Shefi i BERZH-it në Tiranë, z. Fabio Serri theksoi se ENEF është një fond i përcaktuar për bizneset dhe shoqëritë shqiptare dhe shprehu gatishmërinë e BERZH-it për të bashkëpunuar me bankat në këtë drejtim. “Instrumenti i shëh bankat si partnere dhe BERZH-i dëshiron të punojë me bankat”, tha z. Serri.

Ministri i Ekonomisë, z. Arben Ahmetaj pohoi se ky instrument, i quajtur dhe si “Fondi i Risive”, vjen në kohën e duhur në ekonominë shqiptare, sepse ai do të ofrojë ide, risi dhe financim, si dhe nevojë për zhvillim. Gjithashtu, z. Ahmetaj paraqiti dhe detaje të tjera rreth projektit: “Ky instrument financiar është thjesht fantastik. Ai nuk kërkon kolateral. Instrumenti do të na detyrojë të gjithëve ne, ndërmarrjet dhe qeverinë, të rimendojmë më shumë rreth strukturës së re të NMV-ve”.

ENEF-i përqendrohet në NVM-të e Ballkanit Perëndimor (Shqipëri, Bosnjë – Hercegovinë, Kroaci, Kosovë, Maqe-



BERZH investon në projektet që zbatohen në Ballkanin Perëndimor Fondi për Zgjerimin e Ndërmarrjeve (FZN - ENEF)

doni, Mali i Zi dhe Serbi), të cilat kanë një potencial të lartë rritjeje ekonomike.

ÇFARË ËSHTË FONDI PËR ZGJERIMIN E NDËRMARRJEVE (ENEF)?

ENEF-i mbështet SME-të aktuale të krijuara në Ballkanin Perëndimor e që kanë një potencial të lartë rritjeje, apo që investojnë në projektet e zbatuara në Ballkanin Perëndimor, duke u siguruar atyre financim në formën e kapitalit aksionar, për të mbështetur zhvillimin dhe zgjerimin e këtyre bizneseve.

TIPARET KRYESORE TË FONDIT PËR ZGJERIMIN E NDËRMARRJEVE

- Për NVM-të me potencial të lartë rritjeje,
- Siguron financim me kapital aksionar për zgjerimin e këtyre bizneseve,
- NVM-të e kualifikuara për financim mund të sigurojnë mesatarisht investime nga 1 milion deri në 10 milionë euro,
- Këshillohen nga Banka Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZH),
- Madhësia e synuar e fondit: deri në 110 milionë euro.

ÇFARË LLOJ FINANCIMI OFROHET NGA ENEF PËR NMV-të?

ENEF ofron kryesisht financim në formën e kapitalit aksionar apo të ngjashëm me të, si dhe obligacione të konvertueshme, për shoqëritë e përzgjedhura për t'u in-

vestuar, me qëllim shëndoshjen e bilancit të tyre dhe mbështetjen e potencialit të tyre të rritjes, nëpërmjet sigurimit të likuiditetit.

CILËT JANË PARTNERËT E ENEF-it?

Investuesit fillestarë në ENEF janë Komisioni Europian, BERZH-i, Fondi Europian i Investimeve (EIF), Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) dhe Qeveria Italiane.

KUSH E MENAXHON ENEF-IN?

ENEF ka strukturën e tij të brendshme menaxheriale si dhe këshillohet nga Banka Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZH).

FONDI PËR ZGJERIMIN E NDËRMARRJEVE - HISTORIKU

Në Ballkanin Perëndimor ka një kërkesë gjithnjë në rritje për të financuar zgjerimin e kapitalit të NVM-ve vendase. Deri më sot historitë e suksesit të fondeve vendase të kapitalit aksionar në Ballkanin Perëndimor kanë qenë të pakta, për shkak të kostove të larta që lidhen me krijimin dhe zhvillimin e fondeve të investimeve në rajon.

Në këtë kontekst, ENEF u krijua për të inkurajuar zgjerimin e NMV-ve në Ballkanin Perëndimor. NVM-të mund të përfitojnë qartësisht nga bashkëpunimi me investuesit në kapitalin aksionar, për të mundur kalimin në një nivel më lart të zhvillimit të tyre dhe të kuptojë në mënyrë të plotë potencialin e tyre të rritjes.



SHQIPËRI



KINË



NJË LLOGARI NË VALUTË KINEZE!

Administro më mirë kapitalin e biznesit tënd

开立中人民币账户。改善你的企业资金管理。

与中国做生意变得比以往更容易!

BIZNESI ME KINËN BËHET MË I THJESHTË SE KURRË!

- **Eliminoni risqet dhe tarifat e një këmbimi valutor të huaj.**
- **Eliminoni ndërmjetësit dhe kryeni veprime të thjeshta dhe të shpejta.**
- **Hap një llogari në RMB dhe transferoni paratë tuaja në Kinë thjesht, shpejt dhe pa burokraci.**

WWW.ICB.AL

04 22 56 254



INTERNATIONAL COMMERCIAL BANK

rëndësi kanë vlerat



Teknologji



nga **Z. Marko VALJAVEC, Ph.D.**
Drejtor Ekzekutiv
HALCOM d.d.

HALCOM u themelua në vitin 1992 dhe ka qenë ndër të parat që ka futur sistemet moderne të bankingut dhe pagesave elektronike, duke u përqendruar në krijimin e vlerës së shtuar për bankat dhe klientët e tyre. HALCOM ofron zgjidhje moderne e të besueshme dhe të vlefshme për të gjithë klientët e saj, të përbërë nga më shumë se 70 banka tregtare, 150.000 shoqëri, duke përpunuar mbi 20 milionë transaksione, me një vlerë prej 80 miliardë dollarë në muaj, në 10 tregjet ku ajo operon, në Europën Lindore dhe Juglindore, Afrikën e Veriut dhe Lindjen e Mesme (Shqipëri, Bosnjë dhe Hercegovinë, Iran, Kosovë, Mal i Zi, Katar, Marok, Poloni, Serbi dhe Slloveni).

HALCOM NË SHQIPËRI

Halcom është e pranishme në Shqipëri nga viti 2005 duke ofruar shërbime të bankingut elektronik në 4 banka tregtare (Société Générale Albania Bank, Crédit Agricole Bank, Raiffeisen Bank dhe Veneto Banka). HALCOM është e

Shërbimet elektronike dhe industria bankare

Sfidat dhe mundësitë sipas HALCOM

■ ■ Nisma e fuqishme e HALCOM synon t'u sigurojë bankave shqiptare dhe institucioneve të tjera financiare mundësinë për të ofruar një gamë të plotë shërbimesh bankare dhe financiare, në një mjedis dixhital modern.

pranishme gjithashtu në Kosovë si dhe në Mal të Zi.

Nëpërmjet risive të ndryshme HALCOM është vazhdimisht në krye të fushave të mëposhtme të veprimtarisë së biznesit:

- **e-banking:** një paketë produktesh, që përfaqëson një zgjidhje efektive midis klientëve fundorë për të gjitha fushat e shërbimeve elektronike bankare, e modeluar sipas nevojave të veçanta të të gjithë segmenteve të klientelës (Individë, Ndërmarrje të Vogla e të Mesme dhe Korporata),
- **mobile banking:** një zgjidhje e thjeshtë, e shpejtë dhe e sigurt, për përdorimin e shërbimeve elektronike bankare në pajisjet e lëvizshme,
- **faturimi elektronik:** një zgjidhje për shpërndarjen e faturave elektronike, që përdor bankën elektronike, si një kanal të sigurt komunikimi. Përfituesit e këtij shërbimi mund të kryejnë urdhërpagesa me një klik të vetëm, ndërsa lëshuesit e këtyre faturave mund të automatizojnë plotësisht koordinimin ndërmjet pagesave dhe faturave, nisur nga saktësia e të dhënave,

- **sistemet ndërbankare të pagesave:** që përdoren për përpunimin automatik të pagesave në nivel kombëtar, brenda bankës qendrore ose një institucioni të shërbimit financiar,
- **pagesat me celularë:** kjo është një zgjidhje që ofron një përdorim të thjeshtë e të sigurt të pagesave me celularë, duke shfrytëzuar mbrojtjen që ofrojnë të gjitha aparatet e telefonisë së lëvizshme.

SFIDAT E INDUSTRIËS BANKARE NË KUADËR TË SHËRBIMIT NDAJ KLIENTËVE

Për një kohë të gjatë bankat janë përpjekur të harmonizojnë sa më shumë kanalet e tyre të shpërndarjes (degët, ATM-të, kanalet elektronike, etj). Por harmonizimi i këtyre kanaleve është një detyrë që përcakton kërkesa të reja për bankat dhe nënkupton kapërcimin e dy pengesave të mëdha: pengesat komplekse organizative, si dhe trashëgiminë e sistemeve të fragmentuara të teknologjisë së informacionit. Në një organizatë ku kanalet e shpërndarjes harmonizohen mirë, klientët i marrin shërbimet që duan nëpërmjet grupit të kanaleve që ata



Produktet e brezit tjetër të Kanalit Gjithëpërfshirës të HALCOM

parapëlqejnë; klienti ka qasje në kohë reale lidhur me gjendjen apo stadin e përpunimit të transaksioneve të tij, qofshin ato aplikim për hua hipotekore, apo një letër ankese.

PENGESAT PËR FUNKSIONIMIN E KANALIT GJITHËPËRFSHIRËS

Përdorimi i kanaleve të shpërndarjes ndryshon për produkte, segmente, apo veprimtari të ndryshme dhe ai ndryshon me kalimin e kohës. Për më tepër, klientët po përdorin gjithnjë e më shumë kanale të shumta, për të kryer një veprimtari (transaksion) të vetëm.

Sfida për bankat gjatë viteve të fundit ishte arritja e një shërbimi optimal klientele. Arritja e këtij lloji integrimi të përsosur të kanaleve të shpërndarjes është shumë e vështirë, në kuadrin aktual të organizimit të veprimtarisë bankare. Bankat duhet të përballen aktualisht me shumë sisteme jo të harmonizuara e që pengojnë aftësinë e bankës për t'iu përgjigjur ndryshimeve të shpejta në kërkesat e biznesit. Si rezultat, proceset shpesh publikohen në çdo kanal, të dhënat ruhen në nivel lokal në kanalin përkatës dhe mesazhet që qarkullojnë nëpër të gjitha kanalet bankare nuk kanë njëtrajtësi dhe gjuha e tyre nuk i përshtatet përdoruesve të veçantë të kanaleve përkatëse.

PËRFITIMET E KANALIT GJITHËPËRFSHIRËS

Një numër bankash në tregun global aktualisht janë në pararojë, përsa i përket përdorimit të Kanalit Gjithëpërfshirës. Ndër përparësitë më të rëndësishme mund të përmenden:

Mbështetja për nismat e menaxhimit të marrëdhënieve me/fokusimit të klientët:

- Ulja e nivelit të pakënaqësisë;
- Zgjerimi i përpjekjeve për ruajtjen

klientelës: nga faza vetëm e kanaleve fizike deri te ajo e të gjitha kanaleve;

- Rritja e numrit të ndërveprimeve për klient;

Përmirësimi i eficiencës:

- Rritja e raportit të shitjeve ndaj klientëve që kontaktohen për herë të parë¹;
- Rritja e produktivitetit të rolit të agjencit të shërbimit të punonjësve të degës;
- Rritja e transparencës dhe fleksibilitetit të kanalit të shpërndarjes;
- Rritja e shpejtësisë së nxjerrjes së shërbimeve dhe produkteve në treg;

Rritja e të ardhurave:

- Rritja e raportit të shitjeve ndaj klientëve që kontaktohen për herë të parë në bankë;
- Rritja e raportit të shitjes së kryqëzuar të produkteve & shërbimeve bankare.

KANALI GJITHËPËRFSHIRËS PËR BANKINGUN NËPËRMJET INTERNETIT

Bankingu nëpërmjet internetit është kanal i shpërndarjes, si pjesë e paketës së plotë të kanaleve të shpërndarjes që



Përvoja e HALCOM për Kanalin Gjithëpërfshirës

operon banka. Ndër kërkesat më të rëndësishme ndaj bankitë nëpërmjet internetit, mund të përmenden:

- Banka ka nevojë të sigurojë se ofruesi i zgjidhjeve të tilla ka përvojë të mjaftueshme në ofrimin e njëkohshëm të kanaleve të shumfishta elektronike, nën një ombrellë të vetme.
- Ndërkohë që bankat po eliminojnë fragmentimet e sistemeve dhe kapacitetet e tepërta që ekzistojnë në secilin prej këtyre sistemeve jo të harmonizuara, ato duhet të marrë në konsideratë gjetjen e zgjidhjeve që u mundësojnë mbulimin e segmenteve të shumfishta të klientëve, të tilla si ato për individët, NVM-të dhe korporatat.
- Ndërkohë që kanalet e shpërndarjes po bëhen më të hapura e më të ndërthurur mes njëri - tjetrit, po ashtu dhe burimet njerëzore që i administrojnë ato do t'u shërbejnë atyre njëkohësisht. Kështu, do të nevojitet një Qendër e vetme Kontakti për të gjithë marrëdhëniet bankë - klientë. Kanali i bankitë nëpërmjet internetit duhet të jetë fleksibel, me qëllim që të mundësojë "dorëzimin" e detyrave të menaxhimit të klientit të Qendra e Kontaktit.

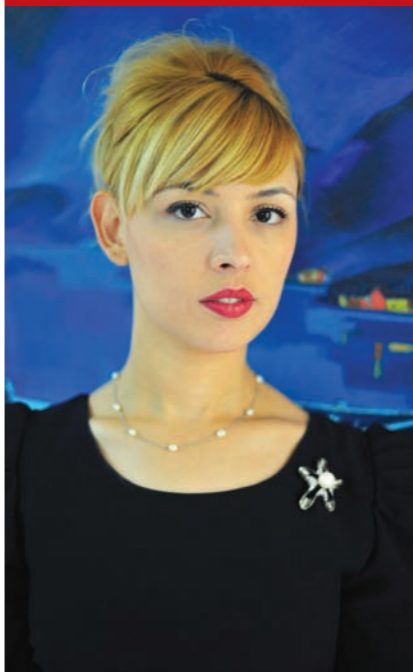
PLATFORMA E HALCOM PËR E-BANKING¹

Një nga qëllimet kryesore të zgjidhjeve që ofron HALCOM është t'u mundësojë bankave të ulin kostot e shërbimit për klientët, duke transferuar një pjesë të madhe të veprimtarisë bankare me klientët nga degët në mjedisin e bankitë elektronik.

Arkitektura modulare i jep mundësi bankave që t'u shërbejnë të gjitha kanaleve të shpërndarjes, njëkohësisht ose në mënyrë individuale, si dhe i ndihmon ato për nxjerrjen më të shpejtë në treg të shërbimeve të reja. Nëpërmjet platformës së bankitë elektronik të HALCOM, bankat mund të përfitojnë nga përparësitë e kanaleve elektronike, për të ofruar shitje të kryqëzuar të produkteve dhe shërbime të reja për klientët e tyre, kudo dhe në çdo kohë.

¹ Për më shumë informacion lidhur me ofrimin e shërbimeve eficiente e të suksesshme për klientët e bankës suaj përmes kanaleve elektronike, mund të kontaktoni në: info@halcom.si

Teknologji



nga Zj. Marsela KUSHTA

Përgjegjëse e Sektorit të Operacioneve & Menaxhimit të Riskut dhe Mashtrimeve Departamenti i Kartave Credins Bank

Karta e parapaguar, një risi e suksesshme

Karta e parapaguar mund të mbushet me një fond të kufizuar, përcaktuar enkas për blerje dhe pagesa, duke kufizuar rrezikun e humbjeve financiare në rastet e mashtrimeve. Gjithashtu, mbushja në shumën e dëshiruar i lejon kartëmbajtësit të ketë kontroll dhe të menaxhojë më mirë buxhetin e tij të shpenzimeve.

tave të parapaguara i ka tejkuluar parashikimet dhe pritshmëritë e projektit, duke shënuar një rritje me 124 për qind të kartave të lëshuara vetëm në tremujorin e parë të vitit 2014, krahasuar me totalin e vitit 2013.

ÇFARË JANË KARTAT E PARAPAGUARA VISA?

Kartat e parapaguara VISA janë karta debiti VISA Electron, të dizenuara për segmente të ndryshme klientele. Aktualisht, tre llojet e kartave të hedhura në treg nga Credins Bank, janë:

- Karta me Përdorim të Përgjithshëm (*General Purpose Card*);
- Karta e Studentit (*Student Card*); dhe
- Karta Internet (*Internet Card*).

Sipas llojit të tyre, kartat e parapaguara kanë funksione dhe kufij specifikë, deri në afatin pesëvjeçar të vlefshmërisë së tyre. Ato përdoren për qëllime të paracaktuara, edhe pse në thelb funksionojnë si kartë e zakonshme debiti. Nga vetë emri nënkuptohet që karta e parapaguar mund të rimbushet me shumën e dëshiruar, brenda disa kufijve të përcaktuar në kushtet e punës, në varësi të llojit të kartës dhe qëllimit parësor të lëshimit të saj. Ashtu sikurse të gjitha kartat e tjera, të lëshuara nga Credins Bank, edhe karta e parapaguar është një

kartë e sigurt, e pajisur me shirit magnetik dhe *chip*, që është i vlefshëm dhe funksionon vetëm me kodin PIN. Karta e parapaguar, duke qenë thjesht një instrument i parasë elektronike, lidhet me një llogari karte në sistem, e cila e identifikon në mënyrë unike. Nëpërmjet përdorimit të saj, kartëmbajtësit i sigurohet akses në fondet disponibël në llogari.

KUSH MUND TË PAJISËT ME KËTO KARTA?

Kartat e parapaguara janë lehtësisht të përfitueshme nga të gjithë. Ato nuk janë të personalizuar dhe nuk kanë kufizime në lëshim. Anonimiteti i bën ato të aksesueshme nga çdo person, klientë ose jo klientë të bankës, në marrëdhënie pune apo ende në shkollë. Konkretisht, mjafton një mjet identifikimi dhe ajo merret menjëherë në çdo sportel të Credins Bank. Karta e parapaguar VISA u ofron klientëve që nuk kanë një llogari bankare, apo kontakte me bankat, mundësi aksesi në sistemin bankar dhe tregjet ndërkombëtare, nëpërmjet blerjeve *online*, duke i çliruar ata nga stili i jetës i kufizuar vetëm në përdorimin e *cash*-it.

Kartat e parapaguara mund të përdoren kudo ku gjendet logo VISA, për blerje brenda dhe jashtë vendit, në pikat e shitjes me kartë, blerje në internet, si dhe transaksione *cash* në bankomate. Tregtarët përpunojnë transaksione në mënyrë identike, si për çdo kartë

Mbështesim Agrobiznesin

Financim me Kredi për
Kapital Qarkullues & Investime
për të gjithë Agrobizneset.



INTESA SANPAOLO BANK

Drejt të ardhmes me ju.

tjetër debiti, apo krediti. Karta e parapaguar VISA përdoret krahas një karte ekzistuese debiti, ose krediti. Ajo është zgjidhja më e mirë për të gjithë përdoruesit dhe blerësit e rregullt *online*, të cilët nuk duan të venë në rrezik kufirin e llogarisë personale, apo nuk dëshirojnë të ekspozojnë të dhënat e kartës ekzistuese.

Karta e parapaguar është një zgjidhje optimale për kategoritë e klientëve që nuk kanë një llogari rrjedhëse bankare, si: studentët, apo segmente të tjera me të ardhura jofikse. Meqenëse janë karta jo të personalizuar, atëherë ato bëhen lehtësisht të transferueshme nga një person të tjetri, duke i shtuar kështu karakteristikën e përdorimit edhe si kartë dhuratë (*Gift Card*).

FUNKSIONET E KARTAVE TË PARAPAGUARA - SPECIFIKE SIPAS LLOJIT TË KARTËS

Karta e Studentit synon kryesisht studentët dhe nxënësit, të cilët nuk kanë një llogari bankare personale, por nga ana tjetër janë konsumatorë të mundshëm të shumë produkteve dhe shërbimeve, ndër të tjera edhe të blerjeve *online*. Në këtë këndvështrim, karta e parapaguar për studentët mund të konsiderohet si një produkt strategjik, që e afrohet këtë segment klientele me bankën. Karta e Studentit mund të përdoret për blerje brenda dhe jashtë vendit, në terminale POS, transaksione në internet dhe tërheqje *cash* në bankomate, brenda kufirit të përdorimit të kartës.

Karta Internet është një kartë e konceptuar për t'u përdorur kryesisht për transaksionet *online*. Me anë të përdorimit të kësaj karte, duke e rimbushuar atë me shumën e dëshiruar, rreziku i kopjimit të të dhënave të kartës nga transaksionet *online* zvogëlohet ndjeshëm. Për këtë qëllim, shumica e rimbushjes mund të kufizohet në vlerën e produktit, apo shërbimit që do të blihet.

Karta me Përdorim të Përgjithshëm ka karakter më të përgjithshëm, krahasuar me dy llojet e para të kartave të parapaguara. Transaksionet e lejuara për t'u kryer me këtë kartë janë më të shumta dhe përfshijnë si transaksionet *cash*, ashtu edhe ato *online*. Parimi i funksionimit të saj mbetet furnizimi paraprak i llogarisë me fonde, të cilat i bëhen klientit disponibël në kartë.



Karta e parapaguar mund të rimbushet me shumën e dëshiruar, brenda disa kufijve të përcaktuar në kushtet e punës, në varësi të llojit të kartës dhe qëllimit parësor të lëshimit të saj. Gjithashtu, duke qenë thjesht një instrument i parësor elektronik, ajo lidhet me një llogari karte në sistem, e cila e identifikon në mënyrë unike. Nëpërmjet përdorimit të saj, kartëmbajtësit i sigurohet akses në fondet disponibël në llogari.



Karta e parapaguar mund të mbushet me një fond të kufizuar, përcaktuar enkas për blerje dhe pagesa, duke kufizuar rrezikun e humbjeve financiare në rastet e mashtrimeve. Gjithashtu, mbushja në shumën e dëshiruar i lejon kartëmbajtësit të ketë kontroll dhe të menaxhojë më mirë buxhetin e tij të shpenzimeve.

Me përhapjen dhe zhvillimin e teknologjisë duket se paraja po bëhet gjithmonë e më shumë elektronike. Sistemi i

pagesave dhe mundësitë që biznesi sjell do të vazhdojnë të evoluojnë me përparimet e teknologjisë. Kartat e parapaguara të ofruara nga Credins Bank përbëjnë risinë më të fundit në tregtinë elektronike. Sfidat e mëtejshme të Credins Bank do të jenë ofrimi i produkteve dhe zhvillimeve më të reja teknologjike, të dizajnuara posaçërisht për t'u përshatur më së miri kërkesave gjithnjë në rritje të klientëve.

AAB Trajnime



TRAJNIMI ME TEMË: “PREZANTIM DINAMIK”, 10 – 11 PRILL 2014

AAB bashkëpunoi për herë të parë me Qendrën Linkoln në Tiranë në organizimin e një kursi trajnimi dyditor me temë: “Prezantimi Dinamik”. Trajnimi përfshinte njohuri bazë mbi prezantimet dhe u fokusua në strukturën dhe mënyrën e prezantimit, si dhe transmetimit të audiencës.



TRAJNIMI ME TEMË: “Përsosmëri e teknikave në Shitje”, 16 – 17 PRILL 2014

AAB, në bashkëpunim me WIFI organizuan një trajnim të drejtuar nga trajnuesi ndërkombëtar z. Eric Molin dhe me pjesëmarrjen e 9 menaxherëve nga 4 banka anëtare. Kursi u projektua për menaxherë shitjesh, të cilët duan të përsosin teknikat e planifikimit të shitjeve, të ndërtojnë aftësitë drejtuese, të vendimarrjes, motivimit, komunikimit dhe këshillimit.



TRAJNIMI ME TEMË: “SHITJE E DREJTPËRDREJTË”, 17 PRILL 2014
AAB në bashkëpunim me “EP & partners consultancy” organizoi një seminar interaktiv dy ditor në të cilin morrën pjesë 13 punonjës të bankave anëtare.



TRAJNIMI MBI GARANCITË BANKARE, 16 – 17 PRILL 2014

ICC Albania, me mbështetjen e AAB-së dhe Raiffeisen Bank, organizoi një kurs dyditor mbi garancitë bankare. Trajnimi u drejtua nga z. Andrea Hauptmann, anëtar i ICC Austria. Rreth 25 pjesëmarrës nga bankat, firma ligjore dhe shoqëri të tjera morën pjesë në trajnim.

TRAJNIMI ME TEMË: “AFTËSI DREJTUESE”, 21 – 22 PRILL 2014

Për herë të tretë AAB solli në Tiranë trajnuesin z. Paul Gauci, i cili drejtoi një trajnim dyditor mbi aftësitë drejtuese për menaxherë, supervisorë dhe drejtues grupi. Trajnimi u ndoq nga 10 përfaqësues të bankave anëtare.



TRAJNIMI ME TEMË: “RREZIKU, KONTROLLI DHE QEVERISJA”, 07 – 08 MAJ 2014

AAB në bashkëpunim me Institutin Shqiptar të Auditorëve të Brendshëm organizoi trajnimin dyditor me temë: “Rreziku, Kontrolli dhe Qeverisja”. Objektivat kryesore ishin përfshirja e praktikave më të mira në fushën e kontrollit, përmbushja e kërkesave rregullatore dhe ngritja e vlerës së investimeve të shoqërisë në kontrollet e brendshme, në mbështetje të qëllimeve dhe objektivave të biznesit. Trajnimi u frekuentua nga 10 pjesëmarrës nga 8 banka anëtare.



TRAJNIM PËR “RISHIKIM TË PROVIMIT TË CIA-S (PJESA 1)*, 09 – 10 MAJ 2014

AAB mundësoi pjesëmarrjen e anëtarëve të komitetit të AAB-së së Auditorëve të Brendshëm në trajnimin me temë CIA Part 1: Baza e Auditit të Brendshëm ofruar nga një partneritet midis JP Consulting dhe Institutit të Auditorëve të brendshëm (AIIA). Me mbarimin e këtij programi pjesëmarrësit aftësohen jo vetëm për të dhënë provimin, por edhe për zbatuar njohuritë e reja, të përvetësuara në rutinën e përditshme. Certifikimi i Auditorëve të brendshëm® (CIA®) është standardi më anë të të cilit auditorët e brendshëm profesionistë shpalosin njohuritë dhe kompetencat e tyre në fushën e qeverisjes, rrezikut dhe kontrollit.



TRAJNIMI ME TEMË: “KOMUNIKIMI I MAKETINGUT TË INTEGRUAR”, 29 – 30 MAJ 2014

AAB, në bashkëpunim me WIFI Albania, organizoi trajnimin dyditor: “Komunikimi i Marketingut të Integruar (KIM)”. Trajnimi i dha mundësinë pjesëmarrësve që të kuptojnë dhe të zbatojnë në mënyrë të barabartë përmbajtjen e KIM-it në shoqëritë e tyre dhe të përvetësojnë të ideve të reja për promovimin e produktit. Ato u trajnuan sesi të zgjidhnin mjetet e duhura promovionale, në përputhje me strategjinë e marketingut të shoqërisë së tyre. Trajnimi u frekuentua nga 9 pjesëmarrës të bankave anëtare.

Seminare të organizuara në bashkëpunim me Shkollën e Magjistraturës, ku u trajnuan gjyqtarë nga Tirana dhe rrethet:



“TITUJT EKZEKUTIVË NË PROCEDURËN CIVILE DHE TITUJT EKZEKUTIVË NË KUPTIMIN E LIGJIT TË POSAÇËM”, 9 – 10 QERSHOR 2014

Në këtë Seminar u trajtua dhe diskutua rreth: kundërshtimit të veprimeve përmbartimore dhe pavlefshmëria e titullit ekzekutiv; standardeve sipas nenit 6 të Konventës Europiane të të Drejtave të Njeriut dhe jurisprudenca e Gjykatës Europiane të të Drejtave të Njeriut, lidhur me ekzekutimin e vendimeve të formës së prerë, brenda një afati të arsyeshëm; akteve të dhënies së huas bankare si Titull Ekzekutiv dhe nocioni i Urdhrit të Ekzekutimit i lidhur me të; problematikës ligjore të ndeshur gjatë praktikës gjyqësore të lëshimit dhe kundërshtimit të Urdhrit të Ekzekutimit.

“MASAT E SIGURIMIT CIVIL TË PADISË”, 25 – 26 QERSHOR 2014



Në këtë seminar u trajtua dhe diskutua: trajtimi integral i dispozitave të Kodit të Procedurës Civile që rregullojnë ekzekutimin e detyrueshëm; praktika gjyqësore dhe ajo unifikuese, lidhur me masat e sigurimit të padisë. Ankimi në rastin e rrëzimit të masës së sigurimit; aplikimi për rastet e procedurave përmbartimore për ekzekutimin e kontratave të huave bankare. Trajnimi u krye nga ekspertët z. Alaudin Malaj dhe z. Sokol Çomo.

