



ALBANIAN ASSOCIATION OF BANKS
SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE

Bankieri

Botim i Shoqatës Shqiptare të Bankave

Nr. 19, Prill 2016

ISSN 2225-2959

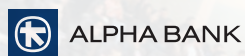


REVOLUCIONI

JAVA E PARASË 2016, NË SHQIPËRI



ANËTARËT E AAB



Përmbajtja



BANKINGU DIXHITAL Revolucioni

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

Nr.19, Prill 2016
Botim i Shoqatës Shqiptare të Bankave

Editorial

Dixhitalizimi:
Sukses apo rrënim për industrinë bankare?
Elvin MEKA

Tema e Ditës

Dixhitalizimi dhe sistemi bankar shqiptar
Enkelejd ZOTAJ
Sistemi bankar gjithnjë e më shumë dixhital
Milena HARITO
Bankingu Dixhital
Vala e së ardhmes
Anni DASHO

Intervistë

Tirana Bank
Një rrugëtim i suksesshëm
20 vjeçar me klientët në Shqipëri
Dritan MUSTAFA

Sistemi Bankar

Huat studentore
Një segment tregu për t'u zhvilluar
Ilda VASO
Intensifikimi i mbikëqyrjes së kombinuar:
Një domosdoshmëri
Teuta BALETA, Rinald GURI
Kontratat Forward:
Pëdorimi i tyre në bankungun shqiptar
Niko KOTONIKA

Forumi i Ekspertëve

Momenti magjik i huadhënies pa ndërmjetësim
Roberto RUOZI
Standardi Triple E i EBTN-së
për kualifikime profesionale cilësore
Alexandra MANIATI
Suksesi në Bankungun Individual:
një mozaik përtej besnikërisë
Redi MËRTIRI

Këndi i Ekonomistit

Profili dhe tiparet e rritjes ekonomike në
Shqipëri 1992-2015
Adrian CIVICI

Përgjegjshmëria Sociale

Veprimtaritë e Bankave

Speciale

17 Objektivat për Zhvillimin e Qëndrueshëm
Angazhimi i Shqipërisë
Bas BERENDS

Auditori Financiar

Huat sindikale
Një shpjegim i thjeshtë për huat komplekse
Sonila TAÇI

Edukimi Financiar

AAB Veprimtari

REDAKSIA:

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

Printed by: Gentigrafik

BORDI EDITORIAL:

- 5
6
8
10
13
15
18
20
23
25
28
30
34
37
39
42
43
- Christian CANACARIS
Kryetar i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm i Raiffeisen Bank Shqipëri
- Gazmend KADRIU
Nënkryetar i i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm i Union Bank
- Periklis DROUGKAS
Anëtar i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm i Alpha Bank Albania
- Seyhan PENCABLIGIL
Anëtar i Bordit Drejtues të AAB-së & Drejtor i Përgjithshëm i Banka Kombëtare Tregtare
- 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 XHAFERAJ
Sekretare e Përgjithshme, Shoqata Shqiptare e Bankave
- Hysen ÇELA
Kryetar i Institutit të Ekspertëve Kontabël të Autorizuar
- Adrian CIVICI
President i Universitetit Europian të Tiranës
- Spiro BRUMBULLI
Drejtor i kabinetit të Ministrisë të Financave
- Enkeleda SHEHI
Drejtoreshë Ekzekutive e Autoritetit të Mbikëqyrjes Financiare

Partneri juaj

S 20 T dhe

NESËR



NBG Bank



nga Prof. Asoc. Dr. Elvin MEKA¹
Kryeredaktor

"Kur shkoj në Silicon Valley ... të gjithë atje duan të hanë drekën tonë. Çdonjëri prej tyre do përpiqet ta provojë atë!" Këto fjalë me ngjyra shqetësimi, të artikuluara nga Z. James Dimon, CEO i JP Morgan Chase, në Ditën e Investuesve Amerikanë rreth dy vjet më parë, përmbledhin më së miri sfidën më të madhe, që e gjithë industria bankare, qoftë ajo tregtare ose e investimeve, po përballet në veprimtarinë e saj të përditshme. Sfidë ka një emër: REVOLUCIONI DIXHITAL dhe kjo është tejet e ndërlikuar për bankat, në kuptimin që atyre u duhet të "luftojnë" në dy fronte: dixhitizim dhe dixhitalizim. Nëse fronti i parë është intuitivisht i kuptueshëm dhe i perceptueshëm, e si pasojë është përkthyer në strategji operacionale të mirë-përcaktuara shumë vite më parë që me përhapjen masive të internetit, kjo e dyta është shumë më e vështirë, e shtrirë në kohë dhe me plot rreziqe, madje deri në vënien në pikëpyetje të mbijetesës së biznesit.

FinTech-sat me modelet e tyre novatore të biznesit, si: financimi nëpërmjet publikut pa ndërmjetësim (*crowdfunding*), P2P, P2B dhe B2B, së bashku me teknologjitë e tyre "shkatërruese" po rrezikojnë seriozisht modelin e biznesit

Dixhitalizimi: Sukses apo rrënim për industrinë bankare?



Në këtë kuadër, është e domosdoshme që bankat të formulojnë një strategji dixhitale fituese, qoftë individualisht ose kolektivisht, në mënyrë që të përballen me sukses me "cunamin" dixhital, që padyshim do të prekë dhe ndikojë çdo aspekt të operacioneve bankare, nga zhvillimi i produkteve, menaxhimi i rrezikut, kërkesat për kapital, e deri te menaxhimi i burimeve njerëzore.



bankar, pavarësisht faktit se kanë qenë pikërisht bankat pionieret e përdorimit të kompjuterëve dhe teknologjisë së informacionit. Ata po e sulmojnë industrinë bankare thujtë në çdo pikë nevrologjike të zinxhirit të saj të vlerës (kohëzgjatjen e huamarrjes, kryerjen e pagesave, kërkesat për kapital, etj.) Ky sulm është shumë asimetrik, pasi *Fintech*-sat nuk rregullohen ashtu si bankat, por i konkurojnë ato duke përdorur parime, pajisje dhe mekanizma të ngjashëm, por me qasje krejtësisht të ndryshme.

Gjithsesi, rreziku dhe kthimi ecin krahas për krahas dhe bankat mund të sigurojnë fitime të konsiderueshme, nëse përshtaten shpejt me prirjet e kohës. Ashtu siç sugjeron dhe McKinsey në një kërkim më të fundit ... "*(bankat) që mbeten prapa në dixhitalizim mund të përjetojnë rënie të fitimeve neto deri në 35 %, ndërsa fituesit mund të realizojnë një rritje të fitimit rreth 40 %, ose më shumë*". Por që të arrijnë këtë, bankat duhet të familjarizohen me faktin se dixhitalizimi në banka dhe industrinë bankare nuk përbën një zgjedhje, apo një opsion: ai është një vendim ekzistencial, i marrë paradoksalisht jashtë vullnetit të bankave. Me fjalë të tjera, bankingu dixhital është një sfidë "për jetë a vdekje" për bankat, ndërsa institucionet që do t'i bëjnë rezistencë inovacionit dixhital teknikisht i kanë ditët të numëruara, pasi të gjithë

grupet e interesit, përfshi këtu investuesit, klientët, tregjet, etj., do të "hakmerren" ndaj "konservatorizmit" të tyre. Përveç kësaj, bankat duhet të pranojnë se po ushtrojnë biznes në epokën e Revolucionit të Katërt Industrial (revolucioni dixhital) dhe kjo do të ndikojë në modelin aktual të biznesit të tyre, ashtu siç kanë ndikuar gjatë gjithë historisë revolucionet, apo risitë e mëparshme, duke përdorur pikërisht të njëjtin mekanizëm dhe parim të *shkatërrimit krijues*.

Edhe pse Shqipëria duket një vend i vogël për një revolucion të tillë, konkurrenca nga sfidantët dhe praktikantët e jashtëm nuk duhet të neglizhohen, ose anashkalohen nga bankat. Në këtë kuadër, është jetike që bankat në përgjithësi, si dhe ato shqiptare, të formulojnë një strategji dixhitale fituese, qoftë individualisht ose kolektivisht, në mënyrë që të përballen me sukses me "cunamin" dixhital, që padyshim do të prekë dhe ndikojë çdo aspekt të operacioneve bankare, nga zhvillimi i produkteve, menaxhimi i rrezikut, kërkesat për kapital, e deri te menaxhimi i burimeve njerëzore. Përndryshe, nëse lihet jashtë vëmendjes, apo keq-menaxhohet, revolucioni dixhital do të kthehet në një *armë të mundshme të shkatërrimit të bankave!*

¹ Zv.Rektor për Procesin Akademik, UET



nga Enkelejd ZOTAJ

Drejtor i Divizionit të TI & Komunikimit
RAIFFEISEN BANK ALBANIA

Sprehja e Bill Gates: "*Bankingu është i domosdoshëm, bankat jo*", përfaqëson një rrymë mendimi që qarkullon këto ditë midis pionierë ve të teknologjisë. Mendimi është provokues, por sa është ai i vërtetë? Termi "dixhital", tepër popullor në fillimet e infor-matikës, u la disi në harresë gjatë viteve që pasuan, duke favorizuar terma si: informatizim, automatizim procesesh, kanale elektronike, prani online, SOA, etj. Sot termi është rehabilituar e është shndërruar në fjalë kyçe në mjedise profesionistësh dhe më gjerë. Megjithatë, në thelb kuptimi është i ndryshëm nga ai i fillimeve të informatikës. Në një kërkim të grupit Altimeter të 2014-ës: "*State of Digital Transformation*" nga Brian Solis, "...shumica dërrmuese e të intervistuarve nga Altimeter deklaruan që po ekzekutojnë projekte për transformimin dixhital të shoqërisë,

Dixhitalizimi dhe sistemi bankar shqiptar



Tregu shqiptar ka përparësi mungesën e trashëgimisë, si dhe produktet bankare e sistemet mbështetëse relativisht të thjeshta. Kjo situatë mundëson që projektet, që në tregjet e maturuara kushtojnë miliarda, të jenë relativisht më të lira e më të thjeshta.



por njëkohësisht shumica nga të intervistuarit nuk e kuptonin saktë termin".

Si për çdo term, që merr shpejt popullaritet e bëhet pjesë e kulturës, rritet mundësia e keqkuptimeve. Shumë nga shtrembërimet e kuptimit vijnë nga shitësit, që si tregtarët e barnave çudibërëse në mesjetë, premtojnë se kanë çelësin e kalimit të firmave nga klasike në dixhitale. Para se të përkufizojmë çfarë është dixhitalizimi, le të themi se çfarë ai nuk është. Ai nuk i referohet ekskluzivisht natyrës së transmetimit të informacionit në algjebërën e Bool-it; nuk është kompjuteri personal, tablet-i, apo ndonjë hardware tjetër; nuk është ndonjë teknologji specifike e as software, që mund ta blesh e ta vësh në përdorim. Me pak fjalë, nuk është diçka që zotëron, apo mund ta blesh. Sipas përkufizimit të McKinsey-t: "dixhital më shumë se produkt konkret është një metodologji për të bërë gjërat, proceset, produktet." Më tej, McKinsey e ndan dixhitalizimin si një mundësi në 3 tre dimensione: (i) krijimi i vlerës në fronte të reja të biznesit, (ii) krijimi i vlerës në proceset që ekzekutojnë një vizion të përmirësimit të eksperiencës së klientit, (iii) ndërtimi i kompetencave

themelore, që mbajnë gjithë strukturën e shoqërisë.

Sot dixhitalizimi konsiderohet transformimi i preferencave të njerëzve, praktikave, mënyrës si blejmë, si konsumojmë informacionin, si i marrim vendimet, si ndërveprojmë me njeri - tjetrin, me shtetin, firmën, etj. Në këndvështrimin e një firme, dixhitalizimi modern i referohet së pari një transformimi të modelit të biznesit, proceseve të brendshme, produkteve, etj. Teknologjia është mjete që firma ka për t'u përshtatur me realitetin e ri, e jo qëllim në vetvete. Ndërkohë, lidhur me bankat, realiteti me të cilin përballen ato përfshijnë transformimin e kuadrit rregullator, hyrjen e lojtarëve të rinj, ulja e marzheve të fitimit, rritja e kostove, si dhe lindja e fenomeneve që nuk kanë ekzistuar disa vite më parë, si: crowdfunding, p2p lending, kërkesat e një brezi të ri, kërkesat në rritje të klientëve, realiteti i rrjeteve sociale, etj.

Shumica e bankave e ndjejnë tryshinë dhe janë angazhuar në projekte në fushën dixhitale. Rezultatet janë të ndryshme. Një studim tjetër i McKinsey-t me 5,400 projekte teknologjike tregon se, mesatarisht për

projektet e mëdha të IT-së, rreth 45 % përfundojnë mbi buxhet dhe 7 % me vonesë, ndërkohë ato realizojnë 56 % me pak vlerë se çfarë është premtuar. Kjo është disi pesimiste. Ndërkohë, ka aktorë të rinj në treg, veçanërisht ata që luajnë në skenën globale, që vijnë nga Silicon Valley, ku vendin e kostumeve të errët dhe kollareve të mëndafshhta e zënë xhinset dhe bluzat e sportit. Shumë nga këto firma duan një copë të tregut bankar, duke ofruar zgjidhje të përparuara për pagesat, menaxhimin e rrezikut, mikrokreditë, etj. Fenomenin e përmbledh shumë mirë z. Jamie Dimon, President dhe Drejtor i Përgjithshëm i JPMorgan Chase, që thotë: “Kur shkoj në Silicon Valley, ata kërkojnë të na hanë drekën dhe të jeni të bindur që çdonjëri prej tyre do ta provojë.”

Lidhur me pozicionimin kundrejt faktit se sa bankat kanë nevojë të transformohen, njerëzit gjenden diku mes dy ekstremeve. Ekstremi i parë, me përfaqësuesin më të spikatur Bill Gates, përfshin ata që parashikojnë kohë të errëta për bankat, që e shohin dixhitalizimin si dallga që do fshijë një herë e mirë shumicën e bankave, në favor të shoqërive të menaxhuara nga 24 vjeçarë me kapuç të Silicon Valley. Në këtë grup gjenden përgjithësisht edhe shitësit e zgjidhjeve teknologjike. Ndërsa grupi i dytë përfshin njerëz që



Bankat janë sot disa hapa prapa në përqafimin e asaj që sjell revolucionin dixhital. Disa nuk kanë nisur, disa quajnë transformim dixhital disa nisma të pjesshme, që adresojnë copa të së tërës, ose zbatime të ndonjë teknologjie specifike. Vetëm pak banka janë në pararojë, ndërkohë që rehatia dhe inercia e të qenit i paprekshëm për dekada ka lënë shenjë.



e shohin si këngën pop të radhës, si mekanizëm që shitësit dhe shoqëritë e IT-së e përdorin për të shtyrë nga dritarja projekte, transformime, që më shumë dështojnë sesa përfundojnë me sukses, pra e shohin si një gjetje të re marketingu. Në këtë grup gjenden, me shumë gjasa, bankierët klasikë, apo zyrtarët e niveleve të ndryshme. Mendoj që realiteti është diku në mes. Bankat do kenë kohë të vështira, por kanë eksperiencën dhe kapacitetet për t'u përshtatur.

Bankat janë sot disa hapa prapa në përqafimin e asaj që sjell revolucionin dixhital. Disa nuk kanë nisur, disa quajnë transformim dixhital nisma të pjesshme, që adresojnë copa të së tërës, ose zbatime të ndonjë teknologjie specifike. Vetëm pak banka janë në pararojë, ndërkohë që rehatia dhe inercia e të qenit i paprekshëm për dekada, ka lënë shenjë. Për hir të së vërtetës, raundi i parë i shkon shoqërive të reja, të ngjashmet e PayPal, si: Square, Prosper, Apple Pay, Samsung Pay, Lending Club, të cilat në një farë mënyre po hanë drekën e bankave. Nga ana tjetër, ka disa banka që kanë arritur të jenë konkurrese dhe novatore. Disa shembuj globalë janë: Moven, Fidorbank, Simple, Number26, Metrobankonline, Ally, apo dhe Telenor në rajon. Këto banka janë shkëputur nga koncepti klasik, duke u bërë pjesë e pandarë e realitetit dixhital, ku klientët e tyre jetojnë.

Nëse flasim për rajonin, ndoshta ngjarja më interesante e viteve të fundit ka ndodhur në Serbi. Transformimi i një shoqërie telekomunikacioni në bankën Telenor ishte i befasishëm dhe shumë i suksesshëm, duke e katapultuar në vendin e dytë brenda vetëm tre viteve. Sikurse dhe bankat, shoqëritë e telekomit përballen me konkurrentë të rinj, si: Viber, Skype, Whatsapp, duke rrezikuar të bëhen të panevojshme. Nevoja për të mbijetuar bën që edhe këto shoqëri të shohin nga dreka e bankave, që këto kohë duket edhe më e shijshme.

Por, si është gjendja e bankingut dixhital në Shqipëri? Inercia globale

është disi e vonuar dhe ka pak nisma të dukshme në këtë drejtim. Ndërkohë, shihet një rritje e kërkesave të klientëve për cilësi, lëvizshmëri dhe një rritje e ndjeshmërisë ndaj çmimit. Gjithashtu shihet një rritje me ritme të shpejta të aksesit në internet, qoftë ky nga pajisjet e lëvizshme apo shtëpia. Nëse shihet pozitivisht, tregu shqiptar ka përparësi mungesën e trashëgimisë në teknologji të vjetra, si dhe produktet bankare relativisht të thjeshta. Kjo situatë mundëson që projektet, që në tregje të maturuara kushtojnë miliarda, të jenë relativisht më të lira e të thjeshta. Shqipëria mund të kapërcejë disa faza në proces, natyrisht nëse ekziston motivimi i duhur. Në Raiffeisen Bank, dixhitalizimi është një drejtim strategjik. Shumica e nismave të reja shkojnë në funksion të këtij qëllimi. Disa nga bankat më të mëdha në vend janë duke ndërmarrë paralelisht investime të rëndësishme në këtë drejtim. Ka nisma të rëndësishme në transformimin e degëve në përfshirjen e teknologjisë, që i lejon klientit vetëshërbim. Modernizimi i kanaleve elektronike nuk është ende evident në shkallë të gjerë. Gjithashtu, në modernizimin e proceseve mbështetëse besoj që ka ende shumë për t'u bërë. Ndërkohë nisma e firmës elektronike me kartat e identitetit duket që ka potencial, gjithsesi në këtë fushë ka nevojë për investime të mëtejshme, si në kuadrin rregullator, edukimin e sistemit gjyqësor dhe ndoshta hapja e tregut ndaj lojtarëve të rinj, që do të lejonte uljen e kostove. Në vendin tonë shoqëria relativisht e re, rritja e aksesit në internet, një treg bankar i thjeshtë mund të jenë përbërësit që do të mundësojnë një transformim të shpejtë.

Siç u theksua që në fillim, opinioni është i ndarë në dy krahë: ata që mendojnë se bankat janë në telashe, e këto vetëm sa kanë nisur, si dhe të tjerë që mendojnë se pak do të ndryshojë. Do të jetë shumë interesante të shohim se çfarë sjellin pesë vitet e ardhshme, nëse bankat do të bëhen pjesë apo viktimë e revolucionit dixhital.



nga Milena HARITO
MINISTËR PËR INOVACIONIN DHE
ADMINISTRATËN PUBLIKE

Interneti dhe teknologjitë dixhitale po transformojnë jetën tonë të përditshme me ritme dhe përmasa të një revolucioni të vërtetë. Këto transformime të shpejta dhe të thella konsiderohen sot në të gjithë botën si revolucioni i dytë më i rëndësishëm, pas atij industrial. Revolucioni dixhital, që filloi me transformimin në formë dixhitale të gjithë dijes njerëzore e vazhdoi me aksesin universal dhe në distancë në këtë dije, ka krijuar për herë të parë në historinë e njerëzimit një situatë të re: sot praktikisht çdo person që ka akses interneti në celular, pra në dorën e tij, ka akses me kosto thuajse të papërfillshme në gjithë dijen e krijuar nga gjithë njerëzimi, si edhe mund të ndërveprojnë me këdo, menjëherë. Kjo është një situatë e paprecedent që shënon njëkohësisht edhe një revolucion social.

Shqipëria, ashtu si Europa dhe e gjithë bota, po e përqafojnë këtë revo-

Sistemi bankar-gjithnjë e më shumë dixhital



Në përgjithësi edhe në Shqipëri vërejmë një prirje në rritje të qarkullimit të parasë elektronike, për rimbushje telefonash, për pagesat e TV-së, gjobave, faturave të energjisë, ujit, taksave, etj., me një reduktim të parasë fizike, duke kaluar në kanalet elektronike mbi 200 milionë lekë për një periudhë disa vjeçare dhe me një numër transaksionesh në rritje.



lucion, duke hapur mundësi të reja për këdo. Në këtë kontekst, qeveria shqiptare është angazhuar fort për të mbështetur dhe promovuar nismat dixhitale, si një mjet i fuqishëm për modernizimin e qeverisjes, rritjen e njohurive dhe hapjen e shoqërisë tonë, zhvillimin ekonomik dhe pasurimin e qytetarëve. Shqipëria ka bërë një progres të ndjeshëm në fushën e shoqërisë së informacionit dhe medias. Kuadri ynë ligjor është thuajse krejtësisht sipas modeleve më të mira të BE-së. Ligjet janë të domosdoshme për modernizimin e funksionimit të shtetit dhe administratës publike nëpërmjet dixhitalizimit dhe internetit, por Shqipëria ka dhe infrastrukturën bazë modernizuese: mbulim i plotë i

popullsisë me telefona celularë, regjistër dixhital të gjendjes civile dhe kartat elektronike të identitetit, si dhe një infrastrukturë dixhitale ndërvepruese të të gjithë sistemeve të qeverisë, që mundëson ofrimin e shërbimeve publike online, nëpërmjet një portali unik e-Albania.

Popullsia jonë është e re dhe përdor gjerësisht telefonat celularë. Vendi ka një infrastrukturë të zhvilluar për internetin celular 3G dhe së fundmi kanë filluar dhe shërbimet e internetit 4G. Qytetarët shqiptarë janë plotësisht të pajisur me karta identiteti elektronike që mundësojnë identifikimin elektronik dhe nënshkrimin elektronik të kualifikuar. Sistemet tona qeveritare janë të ndërlidhura përmes një infrastrukture moderne, të krijuar fillimisht me mbështetje të BE-së dhe fuqizuar në dy vitet e fundit me investimet e qeverisë shqiptare. Qendra e të dhënave qeveritare, e ngritur sipas standardeve moderne ndërkombëtare, u shërben institucioneve qendrore, por sipas nevojës edhe bashkive. Portali për shërbimet publike e-Albania ofron një numër të konsiderueshëm shërbimesh publike, ndër të cilët së fundmi edhe marrjen online të kartës së shëndetit.



Aplikimi i firmës elektronike për shërbime të ndryshme që banka ofron për klientët e saj, mundëson ulje të kostove të printimit dhe arkivimit si dhe bën të mundur ofrimin e një shërbimi me të shpejtë e cilësor për klientin.



Tashmë po investohet në edukimin dixhital, si në pajisje dhe në kurrikula, nisur nga rëndësia që i jep gjithë bota, e ku shembulli më i plotë është programi për arsimin dixhital, i njoftuar nga Presidenti Obama në fillim të vitit 2016. Gjithashtu, janë inkurajuar ndërmarrjet e reja drejt inovacionit, përmes programeve nxitëse dhe inkubatorëve, e kjo qasje do të përforcohet së shpejti me një program të veçantë pranë Godinës së Inovacionit. Teknologjia e informacionit dhe komunikimit, TIK, është e ardhmja e zhvillimit ekonomik. Misioni ynë është të lëvizim shpejt drejt ekonomisë dixhitale. Përmes Strategjisë “Azhenda Dixhitale 2015-2020”, ne përcaktojmë vizionin dhe vullnetin e qeverisë në këtë sektor, në rrugën drejt anëtarësimit në BE, për t’u bërë pjesë e të ashtuquajturit “Tregu Unik Dixhital”.

Në aspektin e infrastrukturës dixhitale, sektori bankar është ndër sektorët më të zhvilluar në Shqipëri edhe për shkak të pranisë së bankave ndërkombëtare, që sjellin praktikën më të mira. Si Ministër për Inovacionin dhe Administratën Publike, e kam pasur në qendër të vëmendjes përdorimin e shërbimeve të reja TIK në sistemin bankar, për të lehtësuar marrjen e shërbimeve nga qytetarët në një kohë të shkurtër, por edhe për formalizimin e vazhdueshëm të ekonomisë, duke pakësuar përdorimin e parasë fizike. Këtë nismë e filluam që ditët e para të qeverisjes, duke mundësuar pagesën e faturave të shërbimeve, veçanërisht faturave të energjisë nga qytetarët, brenda 300 ditëve të para të qeverisjes nëpërmjet aparateve celulare, e kjo jo vetëm sepse kjo është prirje botërore, por edhe sepse qytetarët shqiptarë i përdorin gjerësisht ato. Përdorimi i tyre kalon 100%, ndërsa aksesin në internet nëpërmjet celularit tejkalon 61%, që nënkupton se 60% e popullsisë ka një mjet që mund ta përdorë në çdo kohë për të marrë shërbime, e veçanërisht mund të kryejë pagesa nëpërmjet tij. Nxitja e bashkëpunimit të operatorëve bankarë, institucioneve financiare dhe ofruesve të shërbimeve ka sjellë

nevojën për përmirësimin e sistemeve dhe plotësimin në disa aspekte të kuadrit ligjor, me qëllim krijimin e një terreni të përshtatshëm, për të përdorur instrumente të rinj pagesash në ndihmë të qytetarëve, ofruesve të shërbimeve por dhe të sistemit bankar, që ulin kostot operacionale dhe reduktojnë përdorimin e parasë fizike.

Pjesëmarrja e MIAP në Komitetin Kombëtar të Pagesave (KKP) është një tregues mbi rëndësinë që u jepet përdorimit të mjeteve dixhitale, por dhe vlerësim mbi kontributin në mënyrë të qenësishme në bashkërendimin e veprimeve mes aktorëve, në kuadër të përdorimit të instrumenteve të pagesave në përgjithësi dhe në shërbimet qeveritare në veçanti. Qeveria ka përcaktuar si prioritet përmirësimin e shërbimeve publike, ku përfshihet edhe lehtësimi e automatizimi i pagesave, si një ndër mekanizmat për të luftuar korrupsionin. Në këtë kuadër, portali e-Albania ofron prej një viti edhe mundësinë për të kryer pagesat. Gjithashtu, mund të përmend nisat e ndërmarra nga qeveria, MIAP, në kuadër të shtrirjes së këtyre shërbimeve edhe në atë pjesë të popullsisë që nuk ka akses në shërbime bankare, nëpërmjet bashkëpunimit me disa institucione financiare jobanka. Sot, prania e shoqërive novatore si: MPAY, EasyPay apo së fundi M-PESA nga Vodafone tregon se qytetarët janë të interesuar në realizimin e pagesave nëpërmjet celularëve, siç ishte e pritshme. Në përgjithësi edhe në Shqipëri vërejmë një prirje në rritje të qarkullimit të parasë elektronike, për rimbushje telefonash, për pagesat e TV-së, gjobave, faturave të energjisë, ujit, taksave, etj., me një reduktim të parasë fizike, duke kaluar në kanalet elektronike mbi 200 milionë lekë për një periudhë disa vjeçare dhe me një numër transaksionesh në rritje.

Gjithsesi, shtimi i shërbimeve kërkon dhe rregullime të mëtejshme, duke kapërcyer metodat e vjetra të punës, duke luftuar mentalitetin e përdorimit të librezave, përdorimit të sportelit, por gjithnjë duke krijuar rregulla të rrepta sigurie e procedurale,

me qëllim që qytetarit t’i lehtësohet jeta, të ulen kostot e shërbimit, por t’i garantohet edhe siguri e plotë në sistemet dixhitale. Disa banka në Shqipëri po punojnë për të integruar shërbimet e autentifikimit dhe firmës elektronike në shërbimet bankare, ku aktualisht kanë filluar dy faza pilot me Raiffeisen Bank dhe Societe Generale Albania. Raiffeisen Bank po piloton, nga janari 2016, shërbimin e autentifikimit në një nga degët e saj kryesore në Tiranë, për identifikimin e klientëve të saj që kryejnë kryesisht transferta jashtë bankës, nëpërmjet leximit të Kartës së Identitetit me lexues biometrikë. Societe Generale Albania po punon për integrimin e shërbimit të firmës elektronike me shërbimet e saj, kryesisht për hapjen e depozitave të reja, ku identifikimi dhe firmosja e kontratës së hapjes së depozitës bëhet elektronikisht. Gjithashtu, po punohet për të integruar edhe shërbimin e autentifikimit me shërbimet e bankës.

Institucionet mikrofinanciare po punojnë për integrimin e shërbimit të autentifikimit dhe të firmës elektronike nëpërmjet kartës së identitetit dhe shenjave të gishtave, kryesisht për firmosjen e Formularit të Pëlqimit, që klienti firmos për t’i dhënë të drejtë institucionit të kontrollojë në Regjistrin Qendror të Kredive në Bankën e Shqipërisë, por edhe për firmosjen e huave të shpejta, kryesisht ato konsumatore. Identifikimi i klientëve të bankave nëpërmjet kartës së identitetit dhe shenjave të gishtave bën të mundur eliminimin e rasteve të mashtrimeve, evazionit etj., duke vërtetuar që personi që merr shërbimin është personi i duhur. Gjithashtu, aplikimi i firmës elektronike për shërbime të ndryshme që banka ofron për klientët e saj, mundëson ulje të kostove të printimit dhe arkivimit si dhe bën të mundur ofrimin e një shërbimi me të shpejtë e cilësor për klientin. Përdorimi i shërbimeve elektronike nëpërmjet identifikimit elektronik të sigurt dhe nënshkrimit elektronik, janë mjete të fuqishme për të eliminuar rastet e mashtrimit në sektorin bankar.



nga Prof. Asoc. Dr. Anni DASHO
Drejtoresh Ekzekutive, UET- IT Solutions,
UNIVERSITETI EUROPIAN I TIRANËS

Teknologjitë e reja, të zhvilluara e të zbatuara në jetën e përditshme, kanë të ndryshuar mënyrën e sjelljes dhe bashkëveprimet të njerëzve, në jetën e tyre të përditshme. Ata po ndryshojnë dhe kontekstin strategjik të biznesit në botë, duke ndryshuar në këtë mënyrë sjelljen dhe pritshmëritë e konsumatorëve, sjelljen e biznesit dhe strukturën e konkurrencës, sa që dhe industria bankare nuk mund të bëjë përjashtim nga kjo. Shumica e punonjësve në sektorin bankar bien dakord se bankingu dixhital është vala e së ardhmes. Pikëpamjet e asaj që nënkupton termi

Bankingu Dixhital

Vala e së ardhmes

Migrimi drejt botës së bankingut dixhital nuk do të jetë aspak i lehtë dhe i qetë dhe kjo do të çojë në fragmentimin e mëtejshëm të tregjeve të shërbimeve financiare. Bankat duhet t'i nënshtrohen një modifikimi të thellë të biznesit, kulturës, dhe TI-së së tyre, e mbi të gjitha, ta vendosin novacionin në qendër të veprimtarisë së tyre dhe t'i përdorin të dhënat për të krijuar biznes e të ardhura të reja, si dhe angazhim të konsumatorëve

“dixhital” në rastin e bankingut janë të ndryshme dhe shumica e ekspertëve/konsulentëve diskutojnë dhe argumentojnë se dixhitalizimi do të riformatojë rrënjësisht institucionet financiare, si dhe do të kërkojë ndryshime strukturore në sistemin bankar.

“Bankingu dixhital” shpesh ngatërrohet me “bankingun e lëvizshëm” dhe “bankingun online”, për shkak se të gjithë këta, në një formë ose një tjetër, përdorin aplikacione dixhitale. Bankingu dixhital është një çështje urgjente, jo më një pyetje akademike dhe ditët e sotme çështja e dixhitalizimit shkon përtej bankingut. Bankingu dixhital nënkupton përfshirjen dhe jetësimin e teknologjive të reja dhe atyre në zhvillim, në të gjithë aspektin funksional të një entit që ofron shërbime financiare, në përputhje me ndryshimet respektive në marrëdhëniet e brendshme dhe të jashtme të biznesit dhe të personelit, për të ofruar me efikasitet dhe efektivitet shërbime

të përparuara për konsumatorët.

Evolucioni i biznesit dixhital ka dy aspekte, si më poshtë:

- **Dixhitizimi**, në vetvete nënkupton një mundësi optimizimi, që përdor mjete e instrumente dixhitale që i bën burimet dhe proceset ekzistuese më efektive dhe më efikase, sikundër dhe i optimizon ato; kjo qasje mund të sjellë reduktim të kostove dhe zhdërvjelltësi të shtuar të biznesit,

- **Dixhitalizimi**, nënkupton një mundësi biznesi dhe përdorimin e aktiveve e aftësive dixhitale për të krijuar shërbime të reja me vlerë për konsumatorët, të cilat sjellin diferencim, novacion në biznes dhe të ardhura të reja.

Dixhitalizimi krijon vlerë të re, bazuar mbi aktivitetet dhe aftësitë dixhitale. Shumica e bankave aktualisht janë të angazhuara fort në aspektin e parë, por tashmë kanë mundësi të zhvillojnë më tej edhe aspektin e dytë. Në të vërtetë, dixhitalizimi shkon përtej zëvendësimit të thjeshtë të burimeve analoge ose

Dixhitizimi		Dixhitalizimi
Arritje	Diferencim	Novacion
Standardizim	Procese Unike	Përparësi të reja konkurruese
Eficiencë Operacionale	Përparësitë aktuale konkurruese	
Ide Bazike	Ide më të Mira	Ide të reja

fizike me homologët e tyre dixhitalë. Dixhitalizimi ngërthen idenë e evolucionit dixhital me qëllim ndryshimin e modeleve të biznesit dhe marrëdhënies midis vlerave të konsumatorit dhe të ardhurave të shoqërive.

Por pse janë bankat po transformohen vazhdimisht dhe gjithnjë e më shumë në dixhitale? Ekzistojnë plot arsye që mund të shpjegojnë një sjellje të tillë, por ndoshta elementët më të rëndësishëm dhe me ndikim më të madh në transformimin dixhital të shërbimeve financiare mund të gjenden në prirjet e mëposhtme:

1. Zhvillimi i teknologjive të reja

Zhvillimi i shpejtë, në më pak se 10 vjet, i teknologjive të reja, internetit, telefonave të zgjuar dhe tabletëve, së bashku me sfidën e hyrjeve të subjekteve dhe modeleve të reja në treg (që ofrojnë vetëm produkte dhe shërbime dixhitale), shton një dimension të ri në rolin në ndryshim të sistemit bankar.

Shoqëritë e teknologjisë dhe ato të reja po zgjerojnë me shpejtësi veprimtarinë e tyre të shërbimeve financiare, duke qenë vazhdimisht novatore dhe në konkurrencë - ose në bashkëpunim - me bankat apo institucionet e tjera financiare, në segmente të ndryshme të tregjeve financiare, ose në veprimtari që nuk kërkojnë në mënyrë specifike zotërimin e një licence bankare. Kjo i shtyn bankat të rimendojnë mënyrën se si ato veprojnë në treg.

2. Ndryshimi i pritshmërive të konsumatorëve

Ndryshimi po vjen edhe nga pritshmëritë e reja të konsumatorëve. Konsumatorët e sotëm nuk janë të njëjtë me ata të dhjetë viteve më parë. Pritshmëritë e tyre ndaj produkteve dhe shërbimeve kanë ndryshuar brenda pak viteve. Konsumatorët dixhitalë i përkasin brezit të epokës dixhitale, të lindur dhe rritur me internet; është brezi i lindur në mes viteve 1977 dhe 1994, që konsiderohen si tepër të prirur drejt teknologjisë, të ekspozuar ndaj teknologjisë që në fëmijërinë e hershme dhe indiferent ndaj pjesës dërrmuese të marketingut tradicion-

al, si dhe brezi i lindur mes viteve '90 deri në fillim të viteve 2000, të mësuar dhe rrethuar nga një mjedis online dhe media, në të cilën mundësitë janë praktikisht të pakufishme.

Të dy këto breza janë jashtëzakonisht të lidhur dhe mbështeten fort në telefonat e zgjuar/aplikacionet dhe madje edhe në teknologjitë që vishen, për të shijuar eksperiencën më të mirë konsumatore, ose për të përfituar nga përmbajtja e popullarizuar e tyre. Ata përshtaten shpejt me ndryshimet e reja dhe vazhdimisht kërkojnë informacione apo këshilla në internet, apo në rrjetet sociale. Këta konsumatorë dixhitalë kërkojnë më shumë zgjedhje, disponibilitet të menjëhershëm dhe qasje të drejtpërdrejtë në informacione dhe shërbime të gatshme për përdorim. Ata presin produkte dhe shërbime bankare të shpejta, të sigurta dhe të thjeshta. Ata duan që bankat të ofrojnë më shumë se sa thjesht shërbime transakcionale dhe presin që bankat t'i kuptojnë nevojat e tyre, si dhe të veprojnë si këshilltare të besuara për to.

Sfida dixhitale për bankat

Migrimi drejt botës së bankingut dixhital nuk do të jetë aspak i lehtë dhe i qetë dhe kjo do të çojë në fragmentimin e mëtejshëm të tregjeve të shërbimeve financiare. Për të arritur zhdërvjelltesinë dhe transparencën e nevojshme për të pasur sukses në botën dixhitale, bankat do ta kenë të nevojshme të zbatojnë dhe përdorin një sërë zgjidhjesh moderne, përfshirë këtu platformat konsumatore me shumë kanale, analiza të avancuara për menaxhimin e rrezikut dhe marketingun, si dhe platforma të hapura për aplikacionet dhe API-të. Përveç këtyre, bankat duhet t'i nënshtrohen një modifikimi të thellë të biznesit, kulturës, dhe TI-së së tyre. Në veçanti, një bankë dixhitale do të duhet ta vendosë novacionin në qendër të veprimtarisë së saj dhe t'i përdorë të dhënat për të krijuar biznes e të ardhura të reja, si dhe angazhim të konsumatorëve.

Megjithatë, duhet të jetë e qartë se "dixhitalizimi" përfaqëson një

udhëtim e jo një destinacion, kështu që bankat, madje edhe ato shqiptare, duhet të zhvillohen me shpejtësi të lartë dhe pa ndërprerje, për të përmbushur sfidat e epokës dixhitale. Në varësi të kontekstit, ekosistemit dhe strategjisë së tyre, bankave do t'u kërkohej të grumbullojnë një sërë paketash të ofertave dhe shërbimeve të ndryshme, me qëllim që të angazhojnë klientët e tyre dhe për të shtuar dhe krijuar vlerë dhe të ardhura të reja. Gjithkush në industrinë bankare e di se evolucioni i biznesit dixhital nuk kufizohet vetme në bankingun individual, kështu që linjat e tjera të biznesit bankar (bankingu privat dhe ai tregtar), do të përfitonin nga instrumentet, parimet dhe strategjitë e ngjashme, për të nxitur angazhimin e konsumatorëve në epokën dixhitale.

Për sa më lart, bankat do të duhet të përballen me sukses me dixhitalizimin, që është vala e së ardhmes, duke hartuar dhe zbatuar katër strategjitë e mëposhtme dixhitale, që t'i lejojnë sektorit bankar të fitojë pjesë tregu dhe të kontrollojë kostot, si vijon:

1. Lançimi i një marke dixhitale, të ndarë nga marka ekzistuese e bankës. Kjo i jep mundësi bankës t'i ndajë ofertat dixhitale nga pjesa tjetër e shërbimeve të saj, si dhe të sigurojë një përvojë dhe strukturë çmimesh krejtësisht të ndryshme për klientët e saj online.

2. Eliminimi i dokumentacionit fizik dhe krijimi i një pakete procesesh dixhitale, me qëllim konkurrimin në një botë dixhitale.

3. Modernizimi i përvojës dixhitale në mënyrë që ajo t'i ngajë shumë çdo përvojë tjetër dixhitale që kanë pasur deri më tani, klientët e bankës.

4. Shtimi i aftësive të reja dixhitale që shkojnë përtej bankingut nëpërmjet internetit dhe atij të lëvizshëm, për të ofruar lloje të reja aktivesh dixhitale. Këtu përfshihen shërbimet e pagesave e drejtpërdrejta midis personave dhe ato dixhitale, të cilat synojnë një gjeografi ose treg të veçantë, si dhe portofolet dixhitale, të lidhura me llogarinë bankare të mbajtësit të tyre.

 Pjesë e
Grupit ProCredit



ProCredit Bank



Kushte të favorshme për biznesin tuaj!

Përfitoni 0 Komision për transferta hyrëse
që kalojnë nga ProCredit Bank Gjermani



Dritan MUSTAFA

Drejtor i Përgjithshëm Ekzekutiv,
TIRANA BANK

Systemi bankar shqiptar po rikonfirmon stabilitetin që e ka karakterizuar gjatë viteve të fundit, me tregues të konsoliduar në parametrat e likuiditetit dhe të mjaftueshmërisë së kapitalit. Zhvillimet ekonomike dhe financiare në rajon, kryesisht në ekonominë greke, adresuan një kuadër rreziqesh specifike, me karakter të përkohshëm, të cilët gjithsesi u menaxhuan më së miri nga të gjitha palët në vend dhe u tejkaluan me sukses. Pavarësisht se treguesit kryesorë makroekonomikë vlerësohen pozitivisht, ekonomia shqiptare po karakterizohet nga një kërkesë e ulët konsumatore dhe prirje e qëndrueshme e kursimeve, sikurse dhe nga një nivel relativisht i vogël i

Tirana Bank

Një rrugëtim i suksesshëm 20 vjeçar me klientët në Shqipëri



Tirana Bank është në Shqipëri prej 20 vitesh dhe kontributi i saj në shoqërinë shqiptare ka qenë dhe do të jetë mjaft i rëndësishëm, jo vetëm në aspektin e biznesit të mirëfilltë bankar, por edhe në përgjegjësinë sociale të korporatës.



investimeve publike dhe private. Këto tregues janë përcaktues, në drejtim të ritmit të moderuar të zhvillimit në sistemin bankar, që demonstroi stabilitet në portofolin e depozitave, por që vazhdon të përballë me sfida të rëndësishme në drejtim të përmirësimit të cilësisë së portofolit të huas dhe përfaqësjes së dukshme për të riaktivizuar procesin e huadhënies.

Tirana Bank po ruan pozicionin e saj në tregun bankar, nëpërmjet treguesve të shëndoshë të likuiditetit dhe të kapitalit, në përputhje me objektivin strategjik për optimizimin e pranisë së saj në treg. Synimi ynë është të ruajmë pozicionimin e Tirana Bank në tregun shqiptar dhe forcimin e mëtejshëm të një identiteti të qartë, të bazuar mbi themele të forta financiare. Të drejtosh Tirana Bank do të thotë të jesh pjesë e Piraeus Bank Group, që është aktualisht grupi më i madh bankar në Greqi, me një eksperiencë 100 vjeçare, themeluar në vitin 1916

dhe me 22 mijë të punësuar në zyrat e 10 vendeve të botës. Ekspertiza e grupit dhe profili i konsoliduar korporativ i tij, janë një mbështetje e rëndësishme për veprimtarinë e Tirana Bank në tregun shqiptar. Vlerësimet tona mbeten se ky vit do të karakterizohet nga një sjellje e kujdesshme e bankave, në drejtim të veprimtarisë së huadhënies, përpjekjet e vazhdueshme për të mbajtur nën kontroll portofolin e huave me probleme, si dhe nga ulja e mëtejshme e normave të interesit.

Tirana Bank, si një nga bankat kryesore në tregun bankar shqiptar, ka si objektiv kryesor rimëkëmbjen e veprimtarisë së biznesit dhe të huadhënies, duke vepruar në të njëjtën kohë dhe intensivisht për uljen e portofolit të huave me probleme. Ne synojmë të mbajmë pozicionin tonë në treg dhe nivelin respektiv të pranisë, në kuadër të rrjetit të degëve, duke ruajtur standardin e lartë të cilësisë së shërbimit ndaj klientit.



TIRANA BANK

Winbank - Bankingu Dixhital në Tirana Bank

Ne jemi tërësisht të angazhuar në zhvillimin e biznesit, krijimin e produkteve sa më të përshtatshme dhe përmirësimin e mëtejshëm të cilësisë dhe të infrastrukturës së shërbimit ndaj klientit. Përfaqsa jonë është e orientuar ndaj përmirësimit të teknologjisë së informacionit dhe ofrimit të lehtësive, në përputhje me nevojën për të modernizuar produktet dhe shërbimet, drejt standardeve të industrisë bankare në rajon dhe më gjerë. Në kuadër të standardit të lartë të cilësisë së shërbimit, aktualisht një nga platformat më të rëndësishme, me të cilën ne jemi krenarë, është **winbank – Internet banking**.

Winbank është platforma jonë e integruar e shërbimit bankar në internet, që ofron kanale alternative të transfertave bankare, si: Web Banking, Mobile Banking, Phone Banking, winbank për kartat e kreditit dhe winbank “Sinjalet Alert”, për përdoruesit e kartave të kreditit. Bankingu dixhital është një nga pikat tona më të forta dhe

është bankingu i së ardhmes, pasi përdorimi i platformës elektronike i krijon mundësinë klientëve të kryejnë transaksione të plota bankare, 24 orë në ditë gjatë 7 ditëve të javës, duke e bërë shumë të lehtë kryerjen e të gjitha veprimeve bankare për të cilat një klient ka nevojë.

Tirana Bank është vlerësuar si: “Best Consumer Internet Bank” në Shqipëri për vitin 2014 nga Global Finance, në vazhdimësinë e historisë së sukseseve të grupit në bankungun dixhital. Ky çmim tregon rëndësinë e madhe që ne i kushtojmë teknologjisë dhe kanaleve alternative elektronike dhe do të vazhdojmë të jemi në një hap me zhvillimet më të fundit të teknologjisë, për t’i ofruar klientëve tanë shërbimet më të mira të mundshme. Tirana Bank ka 20 vite në Shqipëri dhe në këtë vit jubilar bankingu dixhital është një nga pikat tona më të forta!

Tirana Bank – 20 vjet në Shqipëri

Unë kam kënaqësinë personale të jem drejtues në këtë vit jubilar, gjatë të cilit Tirana Bank ka përvjetorin e 20-të të hapjes së saj, që prej shtatorit të vitit 1996. Në këto 2 dekada banka dhe

klientët e saj u rritën së bashku.

Si banka e parë private në Shqipëri edhe bizneset dhe klientët e parë ishin në fillimet e tyre dhe hap pas hapi iu përshtatëm tregut dhe zhvilluam biznesin në funksion të tyre.

Elementet që ne i konsiderojmë si tepër të rëndësishëm në Tirana Bank janë punonjësit dhe modeli i administrimit, vizioni, fokusi për shërbime superiore ndaj klientëve, si dhe zgjidhjet e duhura financiare. Fokusi ynë për të qëndruar afër tyre dhe t’i ndihmojmë ata të arrijnë objektivat, është thelbësor.

Kontributi i Tirana Bank në shoqërinë shqiptare ka qenë dhe do të jetë mjaft i rëndësishëm jo vetëm në aspektin e biznesit të mirëfilltë bankar, por edhe në përgjegjësinë sociale të korporatës. Banka ka në fokus të saj përkrahjen e vazhdueshme të shtresave në nevojë, si dhe mbështetjen e projekteve të vlefshme me ndikim pozitiv në shoqëri. Ne rritemi së bashku me klientët tanë dhe me të gjithë faktorët ekonomikë dhe socialë të vendit tonë, duke u munduar gjatë gjithë kohës që të ndikojmë sa më pozitivisht në këta faktorë.





nga Ilda VASO

Përgjegjëse e Sektorit të Zhvillimit të Segmenteve dhe Produkteve
Departamenti i Marketingut,
CREDINS BANK

Huaja studentore nuk është gjë tjetër veçse një ndihmë financiare, që me kalimin e kohës duhet ripaguar. Roli i këtij produkti merr një peshë të caktuar, në varësi të vendit për të cilin flasim, ku kultura, ligjet mbi arsimin, rritja dhe zhvillimi i ekonomisë, si dhe një zinxhir i tërë vlerash shoqërore, konsiderohen si faktorë të rëndësishëm.

Në kulturën tonë, arsimi i lartë perceptohet ende si një e drejtë, për të cilën barrën kryesore të shpenzimit duhet ta mbajë shteti. Faktikisht i njëjti perceptim ndeshet ende thajse në gjithë kontinentin European, ku studimet e larta financohen në një pjesë të mirë nga shteti dhe huaja për studime është më pak e zakonshme. Situata është krejt ndryshe në Mbretërinë e Bashkuar, apo në Shtetet e Bashkuara të Amerikës, ku rreth 60% e studentëve që vazhdojnë

Huat studentore

Një segment tregu për t'u zhvilluar



Me kalimin e viteve, huaja studentore do të vijë, në mënyrë natyrale, si kërkesë e gjeneruar nga vet studenti, kërkesë kjo që do të diktohet nga investimet infrastrukturore dhe njerëzore të strukturave universitare, por edhe nga përmirësimi i faktorëve ekonomikë.



studimet e larta, marrin hua. Pikërisht në këto shtete, ku huaja për studime është thajse një domosdoshmëri dhe luan një rol të rëndësishëm në mbarëvajtjen e karrierës studentore dhe të mëtejshme të studentit, produkti ka marrë formën dhe strukturën e duhur, për t'u përshtatur jo vetëm me nevojat e studentit por dhe me perspektivën e një karriere të shëndetshme, që do çojë deri në shlyerjen përfundimtare të detyrimit.

Një produkt i mirëfilltë huaje studentore, në perceptimin më të arsyeshëm mbi produktin, ka kohën e shlyerjes, pas mbarimit të studimeve. Për shembull, në Shtetet e Bashkuara të Amerikës, huat studentore lëvrohen për një pjesë të mirë nga shteti, kundrejt përmbushjes së disa kriterëve, e zakonisht shoqërohen me një periudhë falje disa mujore, pas mbarimit të studimeve. Huat e lëvruara nga institucionet financiare janë shumë më të kushtueshme, pasi në ndryshim nga huat federale, interesat fillojnë të llogariten që në fillim të studimeve edhe pse koha e ripagesës është pas mbarimit të tyre. Në këtë rast, studentët paguajnë interesa mbi interesa. Megjithatë,

eksperienca e këtyre vendeve ka treguar se ky investim ka patur një kthim të shkëlqyer për shtetin, sektorin privat dhe vet individin.

Ashtu siç u përmend dhe më lart, zhvillimi i këtij produkti është i lidhur kryesisht me mënyrën e financimit të sistemit të arsimit të lartë. Universitetet në këto vende janë të organizuara kryesisht në formën e OJF-ve dhe burimi i financimit janë vet studentët, në marrëveshje me donatorë të ndryshëm dhe, në një pjesë e vogël, shteti. Universitetet nga ana e tyre garantojnë një sërë kontratash të kryerjes së stazhit për studentët e tyre me ndërmarrje aktive në industri, duke dhënë një garanci që, në përfundim të studimeve ata do të punësohen në këto ndërmarrje. Gjykohet që këta faktorë përbëjnë gjenezën dhe themelin e historisë së suksesit të këtij produkti.

Në vendin tonë, përpjekja për të ndërtuar një produkt të mirëfilltë huaje studentore ka mbetur ende në tentativa dhe përpjekje. Kjo, jo për faktin se ka munguar vullneti nga ana e institucioneve financiare dhe bankave, por për shkak të pranisë së një sërë faktorëve, që janë bërë realisht pengesë.

Kredi Personale



Festimet vazhdojnë!

Interesa Fantastike duke filluar nga **4.9%** në lekë
fikse deri në **3 vjet**.

www.raiffeisen.al



Raiffeisen
BANK

Oferta është e vlefshme nga data 16 Shkurt deri në 31 Maj 2016.



Më se shumti, huaja studentore, ka marrë formën dhe tiparet e një huaje konsumatore, me shlyerje të menjëhershme sipas një plani normal amortizimi, duke kaluar barrën për shlyerjen e saj ekskluzivisht te prindërit e studentit.

Përpietje të natyrave të ndryshme janë bërë dhe nga vetë pronarët e universiteteve, për të gjetur forma bashkëpunimi me bankat, ku universiteti merr përsipër shlyerjen e pjesës së interesit, por eksperiencia e deritanishme ka treguar se ky nxitës nuk ka mjaftuar për të rritur kërkesën për hua studentore. Gjithashtu, hapësirat ligjore për të mundur periudha faljeje prej 3 ose 4 vitesh, thjesht kanë munguar.

Ligji i ri për arsimin e lartë dhe marrëdhëniet e sistemit arsimor me industrinë, janë dy faktorë kyç, që bëjnë të mundur funksionimin e këtij

produkti edhe në Shqipëri. Huaja studentore lidhet ngushtë, gjithashtu, edhe me kapacitetin e ekonomisë për të punësuar. Të gjitha këto janë elemente të analizës themelore, që ndihmojnë hartuesit dhe zhvilluesit e produkteve dhe segmenteve, të modelojnë dhe krijojnë produkte që i nevojiten tregut e që ndihmojnë edhe zhvillimin e biznesit. Mungesa e sigurisë së punësimin, qëllimit të përdorimit të huas dhe perceptimit të vlerës nga shoqëria, janë bërë pengesat kryesore në këtë drejtim.

Pak më lart u përmend koncepti i zinxhirit të vlerave, që përdoret rëndom në biznes. Arsimi i lartë është një e mirë publike dhe mënyra se si perceptohet nga shoqëria është shumë e rëndësishme. Në modelet e përmendura më sipër, krijimi i zinxhirit të vlerave është ndërtuar nëpërmjet financimit privat, në të mirë të shoqërisë, duke hequr barrën e shpenzimeve për

këtë element nga shteti. Ky është dhe synimi kryesor i reformës së arsimit të lartë në Shqipëri, që është bazuar kryesisht në modelin anglosakson dhe amerikan: “ndërtimi i zinxhirit të vlerës nëpërmjet financimit privat, në të mirë të shoqërisë”.

Në këtë kuadër, mendoj që reforma e ndërmarrë nga qeveria shqiptare në këtë fushë, do të ketë një ndikim të konsiderueshëm afatgjatë në shumë drejtime, por mbi të gjitha në dhënie e shtysave të duhura strukturore universitare, për t’u vet-përmirësuar, duke pasqyruar ndikimin mbi vetë studentët. Me kalimin e viteve, huaja studentore do të vijë, në mënyrë natyrale, si kërkesë e gjeneruar nga vet studentit, kërkesë kjo që do të diktohet nga investimet infrastrukturore dhe njerëzore të strukturave universitare, por edhe nga përmirësimi i faktorëve ekonomikë.

Intensifikimi i mbikëqyrjes së kombinuar: Një domosdoshmëri

Një diskutim i tillë është i nevojshëm të zhvillohet edhe në rastin e arkitekturës së mbikëqyrjes së kombinuar në tregun shqiptar, pasi janë krijuar struktura të kombinuara grupesh financiare dhe po vijon krijimi e zgjerimi i tyre.

nga Teuta BALETA dhe Rinald GURI

Ekspertë për rregullimin financiar

Në mjedisin global financiar në të cilin konkurrenca rritet dhe përdoruesit e produkteve financiare kanë kërkesa gjithmonë e më shumë të sofistikuar, është rritur shkalla e kompleksitetit të produkteve. Përpjekjet e institucioneve financiare për të rritur efektshmërinë, shumëllojshmërinë e të ardhurave dhe për diversifikimin e rreziqeve, si dhe për të fituar peshë në tregje, kanë çuar në krijimin e konglomerateve financiare. Këto "krijesa" janë grupe të institucioneve të licencuara për të ushtruar veprimtari bankare, të sigurimeve, apo në tregjet e kapitaleve, të cilat së bashku ekspozohen ndaj rreziqeve shtesë, që njihen si "rreziqe grupi".

Grupe të tilla janë sfida për procesin e rregullimit dhe të mbikëqyrjes, sepse krijohen mundësi për arbitrazh rregullator, si rrjedhojë e standardeve të ndryshme të mbikëqyrjes, apo mungesës së njëtrajtshmërisë në legjislacione të sektorëve të ndryshëm financiarë. Gjithashtu, grupet krijojnë premisa për konflikte interesi, kompleksitet në administrim, rrezikun e përhapjes së problemeve, rreziqe sistematike më të mëdha dhe, më e rëndësishmja, përdorimin e shumëfishtë të njësisë së kapitalit. Për këto arsye, mbikëqyrja mbi bazë të një lloji institucioni/veprimtarie financiare

nuk është e mjaftueshme, për të përfshirë spektrin e plotë të rreziqeve.

Për të korrigjuar procesin mbikëqyrës janë zhvilluar standardet e mbikëqyrjes së konsoliduar, ku më tipike përmendim Direktivën e Bashkimit Europian për Konglomeratet Financiare. Në shkallë ndërkombëtare për mbikëqyrjen e konsoliduar veprojnë në një forum të përbashkët Shoqata Ndërkombëtare e Mbikëqyrësve të Sigurimeve (IAIS), Organizata Ndërkombëtare e Komisioneve të Letrave me Vlerë (IOSCO) dhe Komiteti i Bazelit për Mbikëqyrjen Bankare. Në rastin e ushtrimit të mbikëqyrjes së konsoliduar është themelore që autoriteti përkatës mbikëqyrës të arrijë të:

- Njohë strukturën e përgjithshme të grupit dhe të gjitha pjesëve të rëndësishme të grupit, brenda dhe jashtë vendit, si dhe të mbikëqyrë e rregullojë të gjitha veprimtaritë;
- Ketë një kuadër mbikëqyrës që vlerëson rreziqet e veprimtarive jo bankare dhe ndikimin në bankë;
- Ketë marrëveshjeve me rregullatorët/mbikëqyrësit e tjerë, për të marrë informacion për gjendjen financiare dhe rreziqet.

Por në këto raste fokusi mbetet te banka apo grupi bankar, që është në qendër të konglomeratit financiar, jo te mbikëqyrja

e njësisve të tjera. Njësitë e tjera merren parasysh për aq sa ato mund të kenë ndikim të rëndësishëm në reputacionin dhe shëndetin financiar të bankat. Me pak fjalë, mbikëqyrësit fokusohen në evidentimin dhe ndërprerjen e kanaleve të përhapjes së problemit. Në të njëjtën frymë janë hartuar edhe dispozitat e mbikëqyrjes së konsoliduar në legjislacionin shqiptar (përkatësisht atë bankar dhe të sigurimeve). Vlen për t'u theksuar se legjislacioni i sigurimeve ka bërë dhe hapa më tej, duke përkufizuar dhe shtrirë spektrin e mbikëqyrjes deri te konglomeratët financiarë, duke u përafëruar kështu me standardet më të



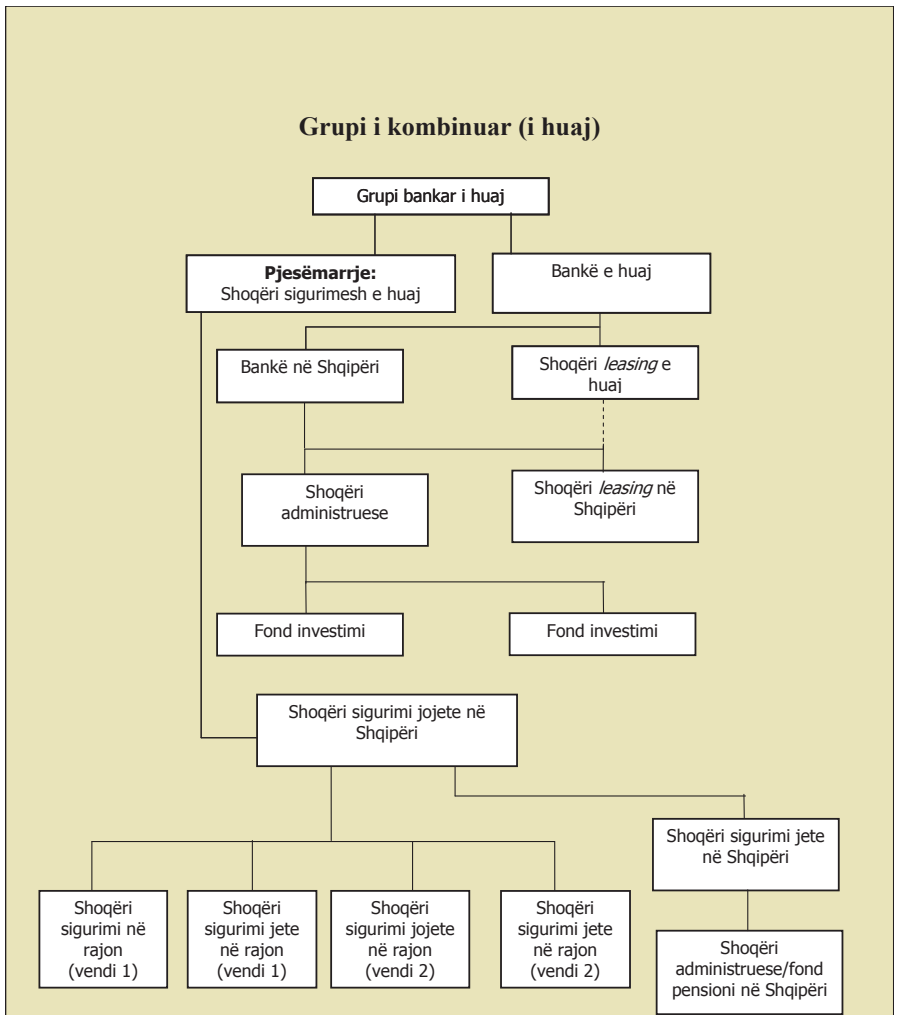
Një tjetër aspekt i mbikëqyrjes, që përfshin më shumë se një lloj institucioni financiar është "mbikëqyrja e kombinuar", e cila trajton rreziqet që krijohen për një grup të kombinuar institucionesh financiare, pa pasur fokusin vetëm te banka/shoqëria e sigurimit, apo grupi bankar/i shoqërive të sigurimit, por në kalimin e problemit nga një institucion te tjetri, apo në të gjithë grupin.



mira të fushës dhe direktivat e BE-së. Një tjetër aspekt i mbikëqyrjes, që përfshin më shumë se një lloj institucioni financiar, është "mbikëqyrja e kombinuar", e cila trajton rreziqet që krijohen për një grup të kombinuar institucioneve financiare, pa pasur fokusin vetëm te banka/shoqëria e sigurimit, apo grupi bankar/i shoqërive të sigurimit, por në kalimin e problemit nga një institucion te tjetri, apo në të gjithë grupin. Struktura të tilla mund të shndërrohen ose jo në rreziqe sistematike, por në vetvete ato rrisin shkallën e kompleksitetit të mbikëqyrjes dhe rregullimit. Aq më shumë komplikohet situata kur grupet e kombinuara të institucioneve financiare mbikëqyren nga autoritete të ndryshme. Kjo rrit rrezikun për mbikëqyrje të pjesshme të rreziqeve dhe mos identifikimin në kohë të problemeve që zhvillohen në grup, e për rrjedhojë, edhe marrjen e masave korrektuese të vonuara.

Në kuadrin sistematik, rreziqet e këtyre grupeve synohen të administrohen nëpërmjet këshillave të stabilitetit financiar, të cilat kanë detyra të përcaktuara qartë për politikën e mbikëqyrjes në kuadër makro apo bashkërendimin e funksionit të autoriteteve rregullatore të ndryshme. Duke marrë shembull Kroacinë, si vend i rajonit dhe anëtar i BE-së, vërehet që funksionimi i këshillit të stabilitetit financiar është i rregulluar me ligj të veçantë.

Në nivel grupi, forma tjetër e përhapur e ushtrimit të mbikëqyrjes së konsoliduar është arritja e marrëveshjeve me autoritetet e tjera rregullatore për shkëmbim informacioni dhe kryerje inspektimesh të përbashkëta. Por efektiviteti i një mekanizmi të tillë varet së tepërmi nga fakti se sa sistematik është zbatimi i marrëveshjeve. Aq i rëndësishëm është ky element sa Zyra Qeveritare e Auditimit (GAO) në SHBA e ka objekt auditimi ecurinë e bashkëpunimit ndërmjet autoriteteve rregullatore financiare. Gjithashtu, interesi i autoriteteve rregullatore të veçanta për të trajtuar me transparencë dhe në mënyrë më të plotë rreziqet, apo aftësia e tyre për të identifikuar rëndësinë që kanë zhvillimet në tregje apo institucione, që nuk i kanë në fokus, në institucionet që ata mbikëqyrin mund të mos jetë i njëjtë. Për rrjedhojë, në mjaft vende prirja dhe preferenca ka qenë konsolidimi në një autoritet i funksioneve



mbikëqyrëse, për të përcaktuar qartë edhe përgjegjësitë mbikëqyrëse. Një diskutim i tillë është i nevojshëm të zhvillohet edhe në rastin e arkitekturës së mbikëqyrjes së kombinuar në tregun shqiptar, pasi janë krijuar struktura të kombinuara grupesh financiare dhe po vijon krijimi e zgjerimi i tyre. Skema në vijim është dhënë për ilustrim. Në të nuk janë identifikuar institucionet me emra, jo për shkak të konfidencialitetit (të dhënat për emrat e institucioneve, pronësitë dhe aktivet e tyre janë publike), por për t'u fokusuar në kompleksitetin me të cilin po shfaqen grupet e kombinuara financiare në Shqipëri. Në këtë skemë paraqiten institucione financiare, të cilat janë pjesë e grupeve ndërkombëtare, me total aktiveve të kombinuara me peshë të konsiderueshme ndaj PBB-së, gjë që sjell struktura komplekse të pronësisë e drejtimit, si dhe ekspozim të konsiderueshëm ndaj zhvillimeve të një

ekonomie. Kombinim i ngjashëm grupesh po vërehet edhe në rastin institucioneve financiare në pronësi të kapitalit vendas.

Këto kombinime institucioneve në grupe është e qartë se kanë nevojë për një proces më të strukturuar rregullimi e mbikëqyrjeje në të paktën tri aspekte: (i) analizimin e përbashkët të rreziqeve që krijohen nga përfshirja e institucioneve financiare ekzistuese në veprimtari të reja financiare; (ii) bashkërendimin e procesit të rregullimit, për të mos lejuar zona të parregulluara; (iii) shkëmbimin e informacionit financiar dhe inspektimin e përbashkët për veprimtarinë e grupeve. Në veçanti ka rëndësi të ketë një diskutim sistematik, për të identifikuar grupet financiare. Pa dyshim që ky diskutim nuk mund të përjashtojë edhe konfigurimin më eficient të autoriteteve mbikëqyrëse, për të siguruar të njëjtin standard mbikëqyrës dhe moslejimin e hapësirave për t'i shpëtuar fokusit mbikëqyrës.



nga Niko KOTONIKA, CFA

Drejtuës i Divizionit të Thesarit,
NBG BANK ALBANIA

Lëvizjet e forta të kurseve të këmbimit, si rrjedhojë e rritjes së luhatshmërisë në tregjet ndërkombëtare, dhe kur vetëm kursi i këmbimit USD/LEK, i ndikuar nga lëvizjet e tregut ndërkombëtar, u rrit me rreth 25% gjatë vitit të kaluar, treguan se sa e rëndësishme është mbrojtja e ekspozimit ndaj luhatjeve të kursit të këmbimit. Për këtë arsye, është i nevojshëm zhvillimi i tregut të brendshëm të produkteve financiare derivate, që do t'u mundësojë të gjithë pjesëmarrësve të tregut të ekzekutojnë mbrojtjen e dëshiruar. Duke marrë parasysh se sistemi bankar vepron si krijues tregu për shumicën e produkteve dhe shërbimeve financiare, roli i bankave në krijimin dhe zhvillimin e tregut të derivateve financiare, në lidhje me kursin e këmbimit, është shumë i rëndësishëm.

Produkti derivat më i thjeshtë që mund të përdoret në këtë rast është kontrata forward. Kontratat forward janë kontrata të lidhura ndërmjet dy palëve, të cilat bien dakord të kryejnë një transaksion financiar në një datë të ardhme, me një

Kontratat Forward: Përdorimi i tyre në bankingun shqiptar

Ekzistenca dhe përmirësimi i një tregu financiar, që do t'i ofronte mundësinë të gjithë aktorëve të tregut të realizonin transaksione financiare të cilat ndihmojnë në heqjen e pasigurisë, sidomos në periudha luhatshmërie të lartë, do të ishte në hap përpara drejt zhvillimit të mëtejshëm të tregut financiar në përgjithësi.

çmim të paracaktuar. Kontratat forward nuk duhet të ngatërrohen me kontratat e mundësive (options), apo kontratat e të ardhmes (futures). Kontratat e mundësive i ofrojnë blerësit të drejtën, por jo detyrimin, për të ekzekutuar një transaksion, ndërsa kontratat e të ardhmes janë kryesisht



Për të lehtësuar zhvillimin e tregut ndër-bankar, Komiteti i Thesarit të AAB-së ka përgatitur një Kontratë-Tip, ku pasqyrohen praktikat më të mira ndërkombëtare, e cila do të lehtësonte jo vetëm zhvillimin e tregut të transaksioneve me afat, lidhur me këmbimet valutore, por mund të përdoret gjithashtu edhe për lloje të tjera derivatesh financiare, si: marrëveshjet e shkëmbimit për kurset e këmbimit, etj.

kontrata të standardizuara, ku tregtimi i tyre ndodh në bursa të organizuara dhe mund të blihen ose shiten si kontrata më vete. Kontratat forward janë kontrata që

mund të personalizohen sipas nevojave të shitësit dhe blerësit dhe tregtohen zakonisht drejtpërdrejt me klientin, ose palët e treta. Këto kontrata mund të modelohen për të gjitha llojet e transaksioneve financiare, përfshi këtu kurset e këmbimit, normat e interesit, etj. Kontratat më të zakonshme që tregtohen në tregun financiar shqiptar janë ato të lidhura me kursin e këmbimit. Pavarësisht se ekziston një treg për këto kontrata, ky treg është ende i vakët e jolikuid. Deri tani kërkesa për këto produkte ka qenë në përgjithësi e ulët. Një nga arsyet kryesore të kërkesës së vakët është se diferencat e normave të interesit, që përfshihen në formulën e përlllogaritjes ë monedhës lokale (Lek) dhe monedhës së huaj (Euro ose USD) kanë qenë mjaft të theksuara. Për këtë arsye, çmimi “forward” do të dilte shumë më i lartë nga çmimi aktual (spot) i kursit të këmbimit, duke humbur tërheqjen dhe interesin e investuesve për kryer një transaksion të tillë. Ngushtimi i diferencës së normave të interesit kohët e fundit, si rrjedhojë e rënies së yield-eve të bonove të thesarit, duhet t'i kishte bërë këto produkte më tërheqëse. Pavarësisht kësaj, mungesa e edukimit sidomos me produktet që mund të përdoren për t'u mbrojtur ndaj rreziqeve financiare, mbetet një pengesë e rëndësishme.

Krahasimisht në tregjet botërore

këto kontrata zënë një pjesë shumë të rëndësishme të vëllimit total të tregtimit të produkteve që lidhen me kursin e këmbimit. Sipas një studimi të BIS Basel¹, mbi tregjet e këmbimeve valutore, kontratat forward të lidhura me kursin e këmbimit zënë afërsisht 13% të tregut botëror. Vendin e parë e zënë kontratat (swap), të cilat janë marrëveshje që përdoren kryesisht për menaxhim likuiditeti, me rreth 42%, vendin e dytë e zënë transaksionet (spot) me 38% të tregut dhe vendin e tretë e zënë transaksionet “forward”. Injëti studim tregon se madhësia totale e tregut të produkteve forward, të lidhura me kursin e këmbimit në 2013-ën, u rrit në 680 miliardë USD nga 475 miliardë USD që ishte në vitin 2010. Kjo tregon se produktet “forward” të lidhura me kursin e këmbimit në tregjet ndërkombëtare janë jo vetëm popullore, por kanë treguar një prirje të qartë rritëse.

Duke marrë parasysh se ne jemi kryesisht një vend importues, kontratat forward do të shërbenin si një mbrojtje shumë e mirë për importuesit, të cilët i kanë skeduluar pagesat



Kontratat më të zakonshme që tregtohen në tregun financiar shqiptar janë ato të lidhura me kursin e këmbimit. Pavarësisht se ekziston një treg për këto kontrata, ky treg është ende i vakët e jo-likuid.



e faturave në monedhë të huaj për një datë të mëvonshme. Nga kontratat forward do të përfitonin gjithashtu edhe shoqëritë lokale, të cilat janë të ekspozuara ndaj huave në monedhë të huaj, si dhe eksportuesit që presin të marrin pagesa në monedhë të huaj, në një datë të mëvonshme. Megjithëse teorikisht është e mundur të strukturohet një kontratë forward e lidhur me kursin e këmbimit edhe për klientët individë, praktikisht është thujse e pamundur që kontrata forward të mbyllet për shuma të vogla, e kjo si rrjedhojë e kostos së lartë të mbrojtjes që banka duhet të kryejë në momentin që hyn në një kontratë të tillë. Për këtë arsye, për nevoja të mbrojtjes nga kursi i këmbimit, kontratat forward mund t'i përdorin vetëm shoqëritë, ose ata individë të cilët kanë flukse pagesash të mëdha në të ardhmen. Për bankat ekziston rreziku që, nëse një kontratë forward nuk ekzekutohet

në datën e maturimit, ajo do të përballlet me humbje, që vijnë si rrjedhojë e diferencës së çmimit “forward” të rënë dakord me kursin e këmbimit, në momentin që do të kryhet transaksioni. Gjithsesi ky rrezik mund të shmanget duke kërkuar garanci, që shërben si kolateral që mbron bankën në rast të mos-ekzekutimit.

Që ky treg të zhvillohet në Shqipëri duhen përmirësuar disa elementë të infrastrukturës së tregut, lidhur me faktorë të ofertës, si dhe të promovohet më tej kërkesa për këto lloj produkteve si në vijim:

1. Zhvillimi i mëtejshëm i tregut të parasë, si një kusht i domosdoshëm. Kjo pasi për të modeluar çmimin e një kontrate forward, institucionet financiare që e krijojnë këtë treg mbështeten mbi kursin e këmbimit aktual dhe normat e interesit, të cilat duhet të përputhen me maturimin e kontratës me afat. Për të pasur një mbrojtje të përsosur këto norma interesit duhet të përfaqësojnë sa më afër realitetin e huamarrjes, apo huadhënies së fondeve në tregun ndër-bankar. Tregtimi aktual në tregun e parasë është përqendruar në afate të shkurtra (deri në një javë), gjë që vështirëson dhe vendosjen e një çmimi të mbrojtur tërësisht, lidhur me një kontratë forward. Zhvillimi i mëtejshëm i tregut të kolateralizuar nëpërmjet marrëveshjeve Repo, duke u shtrirë përtej afatit kohor të një jave, si dhe krijimi i tregut të marrëveshjeve të shkëmbimit (swap) për kursin e këmbimit, të cilat janë gjithashtu produkte derivate, por që përdoren për menaxhimin e likuiditetit, janë dy elementë të nevojshëm në përmirësimin e infrastrukturës së sipërpërmendur. Për të lehtësuar zhvillimin e tregut ndër-bankar, Komiteti i Thesarit të AAB-së ka përgatitur një Kontratë-Tip, ku pasqyrohen praktikat më të mira ndërkombëtare, e cila do të lehtësonte jo vetëm zhvillimin e tregut të

transaksioneve me afat, lidhur me këmbimet valutore, por mund të përdoret gjithashtu edhe për lloje të tjera derivatesh financiare, si: marrëveshjet e shkëmbimit për kurset e këmbimit, etj.

2. Promovimi i këtyre produkteve, si dhe edukimi i klientëve të ekspozuar, lidhur me rëndësinë që ka mbrojtja ndaj rreziqeve të ndryshme, si ai i kursit të këmbimit, do të ishte një tjetër element shumë i rëndësishëm, që do të nxiste kërkesën për këto lloj produkteve. Kjo do të sillte përfitime për të gjitha palët: për bankat do të ishte një mundësi shtesë për të zgjeruar biznesin dhe për të rritur fitimet, ndërkohë që për klientët do të ofronte një mundësi shtesë për t'u mbrojtur ndaj lëvizjeve të papritura të kursit të këmbimit. Rritja e vëllimeve të tregtimit do të reduktonte marzhet, duke i bërë këto produkte me tërheqëse për të gjithë pjesëmarrësit e tregut.

Gjithsesi, duhet pasur parasysh se, sigurimi nga ana e klientëve të mbrojtjes nëpërmjet një kontrate forward do të neutralizonte efektin e kursit të këmbimit, duke hequr dorë në këtë mënyrë nga ndonjë fitim i mundshëm, që mund të realizohej nëse kursi i këmbimit do të lëvizte në favor të tyre. Vendimi për t'u mbrojtur ose jo është një vendim që kërkon një gjykim të thellë, ku perfshihet jo vetëm analiza e rrezikut, përfshirë dhe aftësinë e dëshirën për të marrë përsipër rrezik, por dhe dëshira për përfitueshmëri nga lëvizjet e kursit të këmbimit nga aktorët e ekspozuar. Megjithatë, ekzistenca dhe përmirësimi i një tregu financiar, që do t'i ofronte mundësinë të gjithë aktorëve të tregut të realizonin transaksione financiare të cilat ndihmojnë në heqjen e pasigurisë, sidomos në periudha me luhatshmëri të lartë, do të ishte në hap përpara drejt zhvillimit të mëtejshëm të tregut financiar në përgjithësi.



¹ Triennial Central Bank Survey, Foreign Exchange turnover in April 2013, September 2013, Bank For International Settlements.

DEPOZITA HORIZONT



INVESTIM I SIGURT PËR TË ARDHMEN

Interesa tepër të favorshme:
2.75% për depozitë 5 vjeçare, 3.5% për depozitë 7 vjeçare

SE BASHKU FORCOJME SHPIRTIN E SKUADRES

 SOCIETE GENERALE
ALBANIA



nga Roberto RUOZI

Profesor Emeritus
UNIVERSITÀ BOCCONI DI MILANO

Crowdfunding, ose financimi nëpërmjet publikut pa ndërmjetësim, po merr zhvillim në botë, në katër forma bazë: dhuratat, shpërblimet, investimet ose pjesëmarrjet në kapital, si dhe huadhënies. Kjo e fundit, duket se do jetë më e suksesshme, ku sipas të dhënave më të fundit, shihet se në hapësirën që përfshin Shtetet e Bashkuara të Amerikës, Kinën dhe Europën, ajo është rritur nga 5 miliardë dollarë, në vitin 2012, në 111 miliardë dollarë, në qershor të 2015-ës. Vetëm në Mbretërinë e Bashkuar, vendi me raportin më të lartë në botë të huave sociale (nga publiku) për numër banorësh, sasia e huave të tilla u rrit nga 189 milionë paunde, në vitin 2012, në 1,296 milionë paunde, në vitin 2014. Kjo veprimtari përcaktohet nga Autoriteti Bankar Evropian (EBA) si: "Thirrje të hapura ndaj një publiku të gjerë nga ana e kërkuesve të fondeve, nëpërmjet një pale të tretë, kryesisht përmes një platforme online, me qëllim grumbullimin e fondeve për një projekt, apo për qëllime personale, në formën e një marrëveshje huaje, me premtimin për ta shlyer atë me (ose në

Momenti magjik i huadhënies pa ndërmjetësim

Gjetja dhe fuqizimi i burimeve dhe llojeve të reja të huadhënies është thelbësore e në këtë kuptim, huadhënia në formën e P2P-ve dhe P2B-ve mund të përfaqësojnë një nga zgjidhjet. Në këtë kuadër, është e nevojshme që si bankat e autoritetet financiare, ashtu dhe pjesëmarrësit e tregut (investuesit dhe kërkuesit për hua) t'i përdorin ato më mirë dhe në një shkallë më të madhe.

raste të caktuara pa) interes. Grumbulluesit e fondeve mund të jenë individë, shoqëri të sapokrijuara apo NVM ekzistuese, që kërkojnë një mjet alternativ financimi, në vend të tregut tradicional të huas".

Në thelb, në shumicën e rasteve, një platformë e caktuar për grumbullimin e fondeve mbledh fonde në treg, të cilat depozitohen në një bankë kujdestare, ku ato mbahen të ndara, si nga mjetet e platformës dhe nga ato të huadhënësve ose huamarrësve të tjerë. Menaxherët e platformës lehtësojnë



Në çdo rast, financimi nëpërmjet publikut pa ndërmjetësim, P2P, ka gjasa të zhvillohet gjithnjë e më shumë, veçanërisht në vendet ku zhvillimi ekonomik dhe social kërkon burime financimi gjithnjë e më efektive, të bollshme dhe të diversifikuar, me qëllim që të baraspeshojë sjelljen e ndërmjetësve klasikë, që po orientohen drejt zvogëlimit të mbështetjes financiare për ekonominë.



përputhjen e kërkesës dhe ofertës për fonde, vlerësojnë besueshmërinë e kërkuesit të huas dhe sigurojnë mbledhjen, apo pagesën e detyrimeve, në kohën e duhur. Për një shërbim të tillë ata marrin komisione. Kushtet sipas të cilave akordohen huat ndryshojnë në varësi të rrezikut, që llogaritet nëpërmjet disa programeve të veçanta pikëvlerësuese. Kthimet e investuesve, të cilët janë në marrëdhënie të drejtpërdrejtë me huamarrësit, janë në përgjithësi shumë interesante dhe më të larta sesa shumë prej formave të tjera tradicionale të investimeve në formën e kursimeve. Për shembull, norma e interesit për investime të tilla në Itali luhet sot midis 4 dhe 7%, ndërkohë kur depozitat e kursimeve në banka ofrojnë kthime shumë afër zeros.

Sot ka arsye nga më të ndryshmet që lidhen me suksesin e huadhënies nëpërmjet publikut dhe pa ndërmjetësim, (P2P - Peer-to-Peer). Së pari, janë disa ndryshime në shoqërinë njerëzore, të tilla si dëshira për të komunikuar dhe vepruar në mënyrë më të drejtpërdrejtë me palët e treta, edhe në fushën financiare, pa ndërhyrjen e ndërmjetësve. Një dëshirë e tillë bëhet edhe më e spikatur nga humbja e vazhdueshme e besimit që publiku, sidomos brezi i ri, ka treguar kundrejt disa ndërmjetësve financiarë klasikë. Po kjo dëshirë qëndron edhe në themel të suksesit shurdhues të rrjeteve sociale, por edhe të shitjeve dhe blerjeve online të produkteve

dhe shërbimeve, e mbi të gjitha, edhe të disa veprimtarive financiare, të tilla si përdorimi i monedhave virtuale (si p.sh. Bitcoin).

Arsyeja e dytë ka të bëjë me zhvillimin e jashtëzakonshëm të pajisjeve të teknologjisë së informacionit dhe komunikimit, veçanërisht të kompjuterëve personal, telefonave celularë dhe atyre të zgjuar, si dhe zgjerimit të së ashtuquajturës “ekonomi e bashkëpjesëmarrjes” (sharing economy), së cilës i përket dhe P2P-ja.

Zgjerimi i kësaj të fundit është lehtësuar gjithashtu edhe nga sjellja e bankave, të cilat kanë zvogëluar prirjen për huadhënie, sikundër dhe nga ndërhyrja e drejtpërdrejt e vet bankave, të cilat në financimin e këtyre platformave kanë gjetur një klasë të re aktivësh, që u mundëson atyre të diversifikojnë investimet, pa sforcime të mëdha organizative. Faktikisht, vëllimi i fondeve të investuara në të tilla platforma, nga bankat dhe investuesit institucionalë, ka lulëzuar gjatë dy viteve të fundit.

Deri më tani huadhënia P2P (që quhet edhe si Person-to-person) ka përfshirë thujtë tërësisht vetëm huadhënien ndaj ekonomive familjeve, por ajo po shihet gjithnjë e më shumë interes edhe për NMV-të, duke çuar në P2B (Person-to-Business), e cila kthehet në B2B kur financuesi dhe i financuari janë shoqëri (bankare ose jo-bankare). E vetmja vështirësi për zhvillimin real të P2B-së, madhësia e së cilës në Mbretërinë e Bashkuar edhe pse e ka tejkaluar tashmë atë të P2P-së

klasike, lidhet me vështirësinë e sigurimit të të dhënave të besueshme, të sakta dhe në kohë mbi gjendjen ekonomike, financiare dhe të kapitalit të NMV-ve. Kjo pengon përdorimin e teknikave të automatizuara



E vetmja vështirësi për zhvillimin real të P2B-së lidhet me vështirësinë e sigurimit të të dhënave të besueshme, të sakta dhe në kohë mbi gjendjen ekonomike, financiare dhe të kapitalit të NMV-ve. Kjo pengon përdorimin e teknikave të automatizuara për vlerësimin e besueshmërisë së tyre, bazuar në pikëvlerësime, e për rrjedhojë, përcaktimin e klasifikimit të kërkuar me qëllim përcaktimin e kushteve kontraktuale për akordimin e huave.



për vlerësimin e besueshmërisë së tyre, bazuar në pikëvlerësime, e për rrjedhojë, përcaktimin e klasifikimit të kërkuar me qëllim përcaktimin e kushteve kontraktuale për akordimin e huave.

Gjithsesi, financimi i këtyre platformave nuk është i përshtatshëm për të gjithë llojet e kursimtarëve/investuesve, pasi ajo mbart një rrezik të moderuar/të lartë, i cili duhet të menaxhohet me një kulturë të fortë financiare. Megjithatë, përvoja ndërkombëtare tregon se vlerësimet për klasifikimin besueshmërisë, nga ana e këtyre platformave, po paraqesin rezultate shumë të mira. Për shembull, duhet të theksohet se, faktikisht në Itali, shkalla e mospagimit nga huat e dhëna përmes këtyre platformave është më pak se 3%, ndërsa ajo e huave personale, në nivel kombëtar, është më shumë se 7%.

Në çdo rast, financimi nëpërmjet publikut pa ndërmjetësim, P2P, ka gjasë të zhvillohet gjithnjë e më shumë, veçanërisht në vendet ku zhvillimi ekonomik dhe social kërkon burime financimi gjithnjë e më efektive, efektive, të bollshme dhe të diversifikuar, me qëllim që të baraspeshojë sjelljen e ndërmjetësve klasikë, që po orientohen drejt zvogëlimit të mbështetjes financiare për ekonominë. Për këtë arsye, mbetet thelbësore gjetja dhe fuqizimi i burimeve dhe llojeve të reja të huadhënies. Në këtë kuptim, huadhënia në formën e P2P-ve dhe P2B-ve mund të përfaqësojnë një nga zgjidhjet, e në këtë kuadër, është e nevojshme që si bankat e autoritetet financiare, ashtu dhe pjesëmarrësit e tregut (investuesit dhe kërkuesit për hua) t'i përdorin ato më mirë dhe në një shkallë më të madhe.





nga Alexandra MANIATI

Drejtoreshë, Instituti Grek për Bankingun, SHOQATA GREKE E BANKAVE
Sekretare e Komitetit Ekzekutiv dhe Anëtare e Bordit Drejtues të EBTN

Sektori i shërbimeve financiare, si një industri që po evoluon me shpejtësi dhe me njohuri intensive, që karakterizohet nga zhvillime të vazhdueshme, kryesisht në kuadrin rregullativ dhe teknologjik, investon shumë në trajnimin e vazhdueshëm të personelit. Nga ana tjetër, arsimit jo-formal¹, ofrohet nga ofrues të shumtë të jashtëm, vendas e të huaj, duke përdorur metoda të ndryshme, të cilat variojnë nga ato tradicionale të trajnimit në klasë, deri të trajnimit nëpërmjet përdorimit të teknologjisë novatore, që çojnë drejt çdo lloji kualifikimi². Sektori i burimeve njerëzore dhe trajnimit

Standardi Triple E i EBTN-së për kualifikime profesionale cilësore



Vizioni i Rrjetit European për Edukim Bankar & Shërbime Financiare - EBTN është që të bëhet një organizatë që përcakton standardet lidhur me akreditimin e kualifikimeve në këtë sektor, e për këtë qëllim, u krijua në vitin 2015 "Standardi Triple E", si një propozim që synon të kontribuojë në krahasueshmërinë e kualifikimeve dhe lëvizshmërinë e personave të kualifikuar nëpër Europë.



profesional që merret me rekrutimin, projektimin e drejtimeve të karrierës dhe propozimet për zgjidhjet trajnuese lidhur me përbushjen e objektivave të biznesit dhe ato të sigurimit të përputhshmërisë, si dhe punonjësit e sektorëve përkatës, që kërkojnë të krijojnë portofolin e tyre të kualifikimeve, ballafaqohen me një shumëllojshmëri kualifikimesh dhe ofruesish. Detyra e sigurimit të vendimit marrjes së duhur, nëpërmjet deshifrimit të asaj se çfarë paraqet faktikisht secili kualifikim, në aspektin e njohurive, aftësi dhe kompetencave të zotëruesit të tyre, sikurse dhe statusi i ofruesit të tyre, i krahasuar me të tjerët, mund të jetë jashtëzakonisht e vështirë.

Që nga viti 2002, kur u lançua në BE Procesi i Kopenhagenit, me synim përmirësimin e ecurisë, cilësisë dhe interesit rreth arsimit dhe trajnimit profesional në Europë, është evidentuar një përpjekje shumë e madhe në drejtim të krijimit të një "gjuhë" të përbashkët Europiane në arsimin profesional. Standardi Triple E i EBTN-së synon të kontribuojë në këtë përpjekje, në mënyrë që kur dikush përballlet me një

çertifikatë Triple E të akredituar, ai të mund të kuptojë lehtësisht vlerën që përfaqëson kjo çertifikatë.

Rrjeti European për Edukim Bankar & Shërbime Financiare – EBTN, përfaqëson zërin e unifikuar të ofruesve të edukimit dhe trajnimeve në sektorin bankar dhe financiar. Nëpërmjet rrjetit të saj prej 24 anëtarësh dhe 16 bashkëpunëtorësh – përfshirë këtu dhe Shoqatën Shqiptare të Bankave (AAB) – ajo përfaqëson interesat e institucioneve kryesore bankare, në Europë dhe më gjerë. Vizioni i EBTN-së është që të bëhet një organizatë që përcakton standardet lidhur me akreditimin e kualifikimeve në këtë sektor, e për këtë qëllim, u krijua në vitin 2015 "Standardi Triple E", si një propozim që synon të kontribuojë në krahasueshmërinë e kualifikimeve dhe lëvizshmërinë e personave të kualifikuar nëpër Europë. Standardi Triple E është rezultat i një projekti dyvjeçar, i bashkëfinancuar nga Komisioni European. Ky është një standard cilësor për kualifikimet në sektorin bankar, i zhvilluar përmes një procesi të gjerë konsultimi me mbi 350 grupesh interesi,

¹ Terminologjia e Edukimit European dhe Politika Trajnuese të CEDEFOP-së, botimi i dytë ((2014) "mësimi jo-formal" nënkupton "mësimnxënien e inkuadruar në veprimtari të planifikuara që nuk projektohet specifikisht si mësimnxënie në terma të objektivave mësimore, kohëzgjatjes mësimore, apo mbështetjes mësimore. Mësimnxënien jo-formale është deliberative (e vullnetshme) nga këndvështrimi i nxënësit". Arsimit dhe trajnimit profesional (ATP) që ofrohet nga institutet bankare, ofruesit e tjerë të ATP-së dhe departamentet trajnuese të bankave bien në këtë kategori.

² Sipas CEDEFOP (2014) "kualifikimi" nënkupton, ndër të tjera, "një rezultat formal (çertifikatë, diplomë ose titull) që del nga një proces vlerësimi, që sigurohet në rastin kur një organ kompetent përcakton që një individ ka përbushur rezultatet mësimore sipas standardeve të caktuara dhe/ose zotëron kompetencë për të kryer një detyrë në një fushë të caktuar të punës."

VISA
Classic

Ogilvy & Mather Albania

Me VISA Classic blini thjesht dhe shpejt!

- **0 komision** për të gjitha blerjet në Pikat e Shitjes (POS) dhe Internet
- Pagesë Minimale mujore **vetëm 7%** e shumës së përdorur të kartës
- Informacion online **falas** me shërbimin winbank "Karta e Kreditit Online" për Faturën Mujore dhe veprimet e kryera me kartë

www.tiranabank.al

PIRAEUS BANK GROUP

 **TIRANA
BANK**
tani mundesh

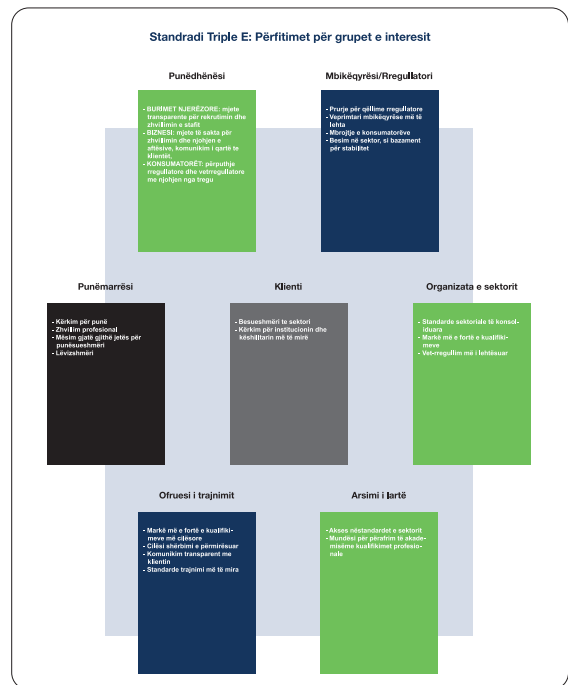
nga industria financiare Europiane. EBTN ishte udhëheqës i konsorciumit dhe Instituti Bankar Grek (HBI) i Shoqatës Greke të Bankave ishte një nga tetë partnerët³.

“Triple E” i referohet tri instrumenteve të BE-së lidhur me instrumentet e të mësuarit gjatë gjithë jetës – rekomandime të Parlamentit dhe Këshillit të Europës - parimet e të cilave ai personifikon: Korniza Europiane e Kualifikimeve (EQF), Sistemi Europian i Krediteve për Edukimin dhe Trajnimin Profesional (ECVET) dhe Korniza Europiane për Sigurimin e Cilësisë në Arsimin dhe Trajnimin Profesional (EQAVET). Standardi përcakton se si duhet të projektohet dhe ekzekutohet një kualifikim jo-formal. Ai nuk merret me përmbajtjen teknike të kualifikimit, e për këtë arsye, ai nuk është një instrument certifikimi për individët; ai është një propozim akreditimi për institucionet që kërkojnë njohjen e cilësisë së kualifikimeve që ofrojnë.

Shkurtimisht, Standardi (figura 1) përbëhet nga tre shtylla, të cilat paraqesin në vija të përgjithshme atë që kërkohet nga kualifikimet Triple E: shtylla qendrore (blu) tregon karakteristikat e një kualifikimi Triple E, ndërsa dy shtyllat e tjera përfshijnë mjetet dhe proceset që do të kryhen, me qëllim të përmbushjes së këtyre karakteristikave.

Triple E. Përveç kësaj kornize, EBTN ka krijuar edhe një proces akreditimi si dhe ka krijuar një komision të pavarur për shqyrtimin e kërkesave. Kërkesat e para priten para përfundimit të semestrit të parë të 2016-ës⁴.

Detyra kryesore e HBI-së, si seksioni i arsimimit dhe trajnimit profesional të Shoqatës Greke të Bankave, është të hartojë dhe zbatojë programe trajnimi profesionale për sektorin bankar, duke siguruar që trajnimet e ofruara prej saj të përputhen me nevojat aktuale të tregut. Vlerësimi i rezultateve mësimore ka qenë një nga elementët e rëndësishëm që prej vitit 2006, kur HBI paraqiti programin EFCB në Greqi, një trajnim 120 orësh për studime themelore mbi bankingun, që çon në marrjen e Çertifikatës së Fondacionit Europian të EBTN-së në Banking. Në të njëjtin vit, HBI hartoi dhe ofroi programin 62-orësh: “Funksioni i Përputhshmërisë në Banka”, i cili vijon dhe në ditët e sotme, duke tërhequr interesin e shumicës së zyrtarëve të përputhshmërisë



dhe certifikimi në vend, për tema të tilla si: Financimi i Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme.

HBI, në procesin e hartimit, zbatimit dhe rishikimit të kualifikimeve të mësipërme dhe për të siguruar cilësinë e shërbimeve të saj, monitoron dhe vë në jetë praktikë më të mira europiane. Për ne, Standardi Triple E dhe kriteret që ai përcakton për kualifikimet, siç janë: përshkrimi i qartë i rezultateve mësimore, objektiviteti i vlerësimit që çon në zotërimin tij, detyrimi për të rishikuar rregullisht përmbajtjen e tij dhe veprimtaritë e detyrueshme të CPD-së⁵ që kërkohen nga i kualifikuari sipas Triple E për të mbajtur të përditësuar njohuritë dhe aftësitë e tij me qëllim ruajtjen e titullit të tyre, janë thelbësore përmirësimin e cilësisë dhe nxitjen e krahasueshmërisë së kualifikimeve. Ne kemi përfaquar tashmë shumicën e dispozitave të Standardit Triple E në veprimtarinë tonë dhe po punojmë për ri – akreditimin sipas standardit tërësisht të rishikuar të Triple E EFCB⁶, të EBTN-së.

Në mënyrë që propozimi Triple E të funksionojë siç pritet, sfida kryesore mbetet zbatimi i tij në shkallën më të gjerë të mundshme, nga ofruesit e trajnimeve në të gjithë Europën. Mendoj që figura e mësipërme u jep të gjitha palëve të interesuara një arsye të mirë në këtë drejtim.



Figura 1: Standardi Triple E

Kërkesat e përshkruara në shtyllën e kuqe dhe të gjelbër janë përpunuar dhe detajuar më tej në Udhëzimet Triple E, që vijnë si plotësim i standardit, dhe përcaktojnë se si këto do të jetësohet ai në modelimin dhe zbatimin e kualifikimeve

në bankat greke. Të dy programet përfundojnë me një vlerësim, në formën e provimit me shkrim. Për më tepër, ekspertët e HBI-së punojnë me Divizionet e Burimeve Njerëzore dhe Trajnimeve në banka, për të zhvilluar kurse të personalizuara trajnimi

³ Për detaje lidhur me Konsorciumin Triple E shihni: <http://www.ebn-triple-e.eu/>

⁴ Për detaje lidhur me Standardin Triple E dhe procesin respektiv të akreditimit shihni: <http://www.triple-e-ebtn.eu/>.

⁵ Zhvillimi i Vazhdueshëm Profesional.

⁶ Të gjitha institucionet europiane që janë të akredituar të ofrojnë EFCB-në duhet t'i nënshtrohen një procesi ri-akreditimi për Triple E EFCB.



nga Redi MERTIRI

Drejtor i Departamentit të Shitjeve për Individë
UNION BANK

Bankat i kanë mjaft të qarta dhe të ngjashme objektivat e pritshmëritë, të cilat nuk kanë ndryshuar prej shumë kohësh, ku disa synojnë arritjen e një niveli të caktuar dhe konstant fitimi, disa të tjera zgjerimin e pjesës së tregut, e shumica harmonizim të këtyre dy objektiveve. Mund të thuhet së të njëjtat objektiva kanë dhe shumica e bizneseve, si në të shkuarën ashtu edhe në ditët e sotme. Nga ana tjetër, individët kanë një larmi nevojash dhe pritshmërisht, kështu që segmentimi i tyre sipas kategorive të caktuara, në mënyrë që të jetë më i qartë se cili shërbim apo produkt i kënaq këto pritshmëri, mbetet një sfidë e vazhdueshme. Situata ndërlikohet edhe më tepër nëse merret parasysh se modelet e ngritura duhet të modifikohen shpesh, si rrjedhojë e ritmeve të larta të ndryshimeve që prekin shoqërinë, teksa individi po kërkon gjithnjë më shumë produkte të

Suksesi në Bankingun Individual: një mozaik përtej besnikërisë



Ndonëse në ditët e sotme dega e një banke mbetet platforma kryesore e kontaktit dhe pritjes me klientët, ajo e ka humbur prej kohësh ekskluzivitetin si ofruese e vetme e shërbimeve, ndërkohë që po humbet terren edhe në drejtim të shitjeve të drejtpërdrejta.



dedikuara, të ofruara me standard të lartë dhe të shërbyera në një kohë rekord. Klienti që shërbehet nga bankat në ditët e sotme ka një nivel informimi shumë të lartë dhe sjellje të ndryshme, krahasuar me disa vite më parë dhe gjithshka është e lidhur me komunikimin.

Mjafton të kujtosh që, shumica prej nesh do të shqetësohej po të mos kishte me vete telefonin dhe jo aq shumë për portofolin, për të pasur të qartë që, për individët komunikimi dhe lehtësitë e lidhura me të janë tashmë, të paktën për një periudhë afatshkurtër, më të rëndësishme se sa kartat bankare, apo paraja fizike. Zhvillimi i kanaleve të reja të komunikimit, që i përshtatet sjelljes së klientit pa humbur elementet kryesore të të qenurit bankë, është pa dyshim sfida më e rëndësishme e sektorit dhe si e tillë do të mbetet edhe në të ardhmen. Ndonëse në ditët e sotme dega e një banke mbetet platforma kryesore e kontaktit dhe pritjes me klientët, ajo e ka humbur prej kohësh ekskluzivitetin si ofruese e vetme e shërbimeve, ndërkohë që po humbet terren edhe në drejtim të shitjeve të drejtpërdrejta. Kështu, disa kanale të reja call center, që ofrojnë trajtime të specializuara, janë po aq efektive në shitje,

por njëkohësisht mbartin dhe përparësinë e reduktimit të kostove dhe të kohës, si për klientin ashtu edhe për bankën.

Nëse përqendrohemi në Shqipëri ajo, si gjithë vendet e tjera, ka pasur ritme të larta zhvillimi në sektorin teknologjik dhe atë të komunikimit, të cilat janë pasqyruar detyrimisht dhe te bankat. Gjithsesi, ritmi i zhvillimit nuk ka qenë i njëjtë me fushat e tjera të ekonomisë. Nëse para 10 vitesh bankingu në përgjithësi, e ai për individë në veçanti, në Shqipëri ishin



Bankat duhet të kërkojnë dhe zgjerojnë bashkëpunim edhe me sektorë të tjerë të biznesit, në mënyrë që të ketë një thjeshtim të procesit të shitjes dhe fitime maksimale. Bashkëpunimi, sidomos në drejtim të reduktimit të kostove dhe shtimit të shitjeve të përbashkëta, mund dhe duhet të bëhet edhe midis bankave, të cilat janë sigurisht në konkurrencë, por jo rivale të njëra – tjetrës.



më të zhvilluarit dhe me infrastrukturë të ngjashme me vendet perëndimore, tashmë vendi i parë është humbur. Tani ka shumë shoqëri që ofrojnë shërbime sipas teknologjisë dhe modeleve më të fundit për nga struktura efektive, duke ofruar përparësi për klientët, e për rrjedhojë, edhe fitime më të kënaqshme për vet ato. Deri diku mund të thuhet se ka një justifikim të bankave shqiptare, të cilat kanë lançuar prej kohësh për klientët shërbimet e bankingut online dhe mobile, kryesisht pa kosto apo me çmime të reduktuara, por ndonëse prirjet janë rritese, niveli i përdorimit është ende larg vendeve të tjera të rajonit. Aktualisht, klienti shqiptar nuk mund të quhet kurrësi përdorues i ulët i internetit, apo kanaleve sociale online, por duket se ende nuk i ka përqaftuar me vull format elektronike të pagesave nga distanca. Nisur nga ky fenomen, ka një dilemë të bankave të cilat investojnë në platforma relativisht të shtrenjta, por që ende nuk justifikojnë kostot e tyre të drejtpërdrejta të investimeve.

Një fenomen tjetër, që ka ndikuar në mënyrën e të bërit biznes në vend gjatë viteve të fundit, është edhe ndërhyrja gjithnjë e më e dukshme e enteve rregullatore dhe ligjvënësë në sektorin bankar. Forcimi i transparencës, mbrojtja e konsumatorit, raportimi për veprimtari të dyshimta, etj., janë shtuar së fundmi në listën e detyrave që banka kryen gjatë veprimtarisë së saj të përditshme. Pavarësisht nga vështirësitë e përshtatjes ndaj rregullave gjithnjë në ndryshim dhe shtimin e energjive të nevojshme për të qenë në përputhje me to, mund të thuhet se sektori bankar ka reaguar mjaft mirë ndaj këtyre ndryshimeve. Kështu, bankat janë më transparente ndaj klientit, duke i ofruar atij një shërbim më të mirë e njëkohësisht kanë shfrytëzuar pozitivisht ligjet për përthithjen e më shumë individëve, që kanë nevoja financiare. Megjithatë, nga ana tjetër ndryshimet ligjore janë shoqëruar edhe me rritjen e nivelit të informimit, duke ndikuar në uljen e numrit të klientëve besnikë në një bankë të caktuar. Klienti në Shqipëri nuk e ndjek më bankën ku ka marrëdhënien kryesore për plotësimin e një nevoje, por produktin që i plotëson më mirë

prishmëritë e tij.

Një tjetër anë pozitive që i shërben klientëve të vegjël në vend është rikthimi i vëmendjes së bankave shqiptare drejt individit, rrjedhojë kjo e drejtpërdrejtë e krizës së huadhënies dhe rënies së peshës së bizneseve në totalin e shitjeve dhe fitimit. Bankat tashmë promovojnë më shumë produkte individuale, të cilat plotësojnë nevojat dhe u përshtaten gjithnjë e më shumë kategorive të ndryshme të individëve. Nga këndvështrimi i konsumatorit, bankat shqiptare mund të jenë duke lëvizur në drejtimin e duhur, por ritmi i zhvillimit duhet të jetë më i lartë. Kjo, pasi:

- Nga ana e shërbimeve online, është e pashmangshme që klienti shqiptar të ndjekë prirjet e vendeve të tjera dhe përdorimi i ulët i kanaleve të bankingut elektronik mund të jetë vetëm pasojë e reklamimit të zbehtë dhe nxitjes jo të mjaftueshme të klientëve. Promovimi dhe nxitja e shërbimeve online, që ka filluar të zbatohet nga disa banka, duhet të shoqërohet paralelisht edhe me thjeshtimin e proceseve dhe procedurave operacionale. Në këtë mënyrë, sistemet dhe teknologjia vihen në funksion të individëve dhe jo e kundërta. Përfitimet e reduktimit të kostove, si rrjedhojë e pagesave dhe shërbimeve online, nënkuptojnë më tepër kohë të lirë për

punonjësin, e për rrjedhojë, do të jetë më i lehtë fokusimi i degëve mbi procesin e shitjeve dhe shërbimit ndaj klientëve.

- Në një sektor kaq të fragmentuar, specializimi është gjithnjë i rëndësishëm. Ndonëse produktet janë relativisht të njëjta, nga një bankë te tjetra, klientët dhe nevojat janë të ndryshme. Në këto kushte, mund të jetë më efikas fokusimi jo mbi të gjithë segmentin e klientëve, por vetëm mbi disa kategori të caktuara, të cilave iu ofrohet më e mira dhe nga të cilat mund të merren përfitime maksimale.

- Një aspekt i rëndësishëm është të mos harrohet se plotësimi i shërbimeve bankare është një pjesë shumë e vogël në totalin e nevojave të individëve. Për rrjedhojë, bankat duhet të kërkojnë dhe zgjerojnë bashkëpunimin edhe me sektorë të tjerë të biznesit, në mënyrë që të ketë një thjeshtim të procesit të shitjes dhe fitime maksimale. Bashkëpunimi, sidomos në drejtim të reduktimit të kostove dhe shtimit të shitjeve të përbashkëta, mund dhe duhet të bëhet edhe midis bankave, të cilat janë sigurisht në konkurrencë, por jo rivale të njëra – tjetrës.

Pavarësisht ulje - ngritjeve të ekonomisë, fokusi te sektori i bankingut për individë duhet të jetë gjithnjë maksimal, pasi garanton më tepër se çdo kategori tjetër një fitim konstant dhe afatgjatë.





nga Prof. Dr. Adrian CIVICI

President

UNIVERSITETI EUROPIAN I TIRANËS, UET

Rritja ekonomike është kryefjala e shëndetit të çdo ekonomie, e mundësive për financa të stabilizuara, e alternativave të punësimit dhe reduktimit të papunësisë, e mundësive të rritjes së konsumit, e politikave të zhvillimit të qëndrueshëm, etj. Institucionet kryesore ndërkombëtare, si: FMN apo Banka Botërore, apo dhe çdo qeveri e kujtdo vendi qoftë, krenarinë e sukseseve të saj, apo përballjen me kritikën, e ballafaqon me shifrat e rritjes ekonomike që realizon. Në raport me Prodhimin e Brendshëm Bruto (PBB) llogaritet borxhi publik, deficitet buxhetor, investimet publike, investimet e huaja direkte, ngarkesa fiskale, etj.. Ekonomisti francez Ch. Comelieu shkruan: “Jeni politikan i një vendi të varfër? Atëherë, bëni përpjekje për rritjen e të ardhurave kombëtare. Vendi juaj ka shumë borxhe të brendshme e të jashtme? Ju nuk

Profili dhe tiparet e rritjes ekonomike në Shqipëri 1992-2015

Rritja ekonomike ka qenë kryesisht e mbështetur te konsumi, dërgesat e emigrantëve dhe importet, e jo te prodhimi, investimet dhe eksportet... ka qenë më shumë me natyrë sasiore ekstensive, sesa rritje ekonomike cilësore, që buron nga sektorë e veprimtari me eficiencë të lartë dhe teknologji e novacion modern.

mund t'i përmbushni detyrimet tuaja dhe t'i zvogëloni ato pa shtimin e rritjes ekonomike... Në vendin tuaj ka pabarazi ekonomike, sociale e territoriale? Atëherë filloni të shtoni madhësinë e “tortës” që duhet të shpërndani, pra shtoni rritjen ekonomike që të keni më shumë para' në dispozicion. Buxheti publik nuk është asnjëherë i mjaftueshëm për të realizuar kërkesat dhe objektivat? Përmirësoni politikën fiskale dhe rrisni mundësinë e veprimtarive prodhuese në të gjithë sektorët e ekonomisë. Aksionarët e shoqërisë reklamojnë gjithnjë e më shumë fitime? Atëherë përpiquni të shtoni vëllimin e prodhimit dhe shitjet. Kërkoni një vend pune dhe nuk e gjeni dot? Kërkoni paga më të larta dhe mundësi më të mëdha konsumi? Kini durim, bizneset presin vetëm përmirësimin e konjunkturës ekonomike dhe ritmin e rritjes ekonomike, për t'i plotësuar këto kërkesa.

Natyrisht, kur flitet për rritjen ekonomike duhen marrë në konsideratë debatet dhe diskutimet e shumta, me natyrë ekonomike, financiare e sociale, që nuk e absolutizojnë apo cilësojnë atë si shkopi magjik që zgjidh gjithshka, duke rekomanduar që analizat dhe vlerësimet për të, të shoqërohen gjithnjë me pyetje

e konkluzione, të tilla si: në çfarë niveli rritja ekonomike shndërrohet në zhvillim ekonomik e social? dhe si “përkthehet” ajo në mirëqënie dhe progres? Kemi të bëjmë me rritje ekonomike sasiore apo cilësore? Si ndikon rritja ekonomike në zhvillimin e qëndrueshëm? Cilat janë lidhjet ndërmjet rritjes ekonomike dhe stabilitetit financiar e bankar? Kemi të bëjmë me një rritje ekonomike “miqësore” apo “agresive shkatërruese” ndaj mjedisit? Sa e kënaqur ndjehet popullsia me rritjen ekonomike



Rritja ekonomike dhe qëndrueshmëria fiskale varet ndjeshëm nga realizimi i investimeve publike dhe kreditit bankar. Mbi 85% e financimeve në ekonomi dhe konsum vjen thjesht e vetëm nga sistemi bankar, ndërkohë që në vendet e zhvilluara ky tregues është gati i përmbysur në favor të tregjeve financiare, bursave të kapitaleve, fondeve të investimit, sektorit privat të industrisë, apo shërbimeve, etj.



dhe efektet e saj në jetën e përditshme? Në këtë këndvështrim, rritja ekonomike konsiderohet si një “termometër” apo “letër lakmushi”, që nga njëra anë pasqyron e dëshmon gjendjen e ekonomisë dhe sistemit financiar, funksionimi, eficientia dhe kapaciteti të cilave pasqyrohet në përqindjen e rritjes ekonomike dhe nga ana tjetër, pasqyron mundësitë dhe rezultatet konkrete për realizimin e një serie politikash ekonomike, financiare e sociale, të cilat varen ndjeshëm nga të ardhurat që vijnë pikërisht nga shifra e rritjes ekonomike. Në këtë kuptim, “portretizimi i rritjes ekonomike”, “tiparet e saj kryesore” na përballin më qartë me përgjegjësinë për ndërtimin e një ekonomie të qëndrueshme, të strukturuar mirë e në mënyrë eficiente, që është e aftë të përballojë krizat, apo vështirësi, që lindin nga ciklet e biznesit dhe reformat e rëndësishme strukturore, ashtu siç na përballin me përgjegjësitë për politikat sociale, zhvillimin e qëndrueshëm, etj.

Duke i sintetizuar në disa elemente thelbësore tiparet e rritjes ekonomike në Shqipëri në këto 25 vite tranzicioni, mund të përvijohen disa elemente të rëndësishme që e karakterizojnë atë, e mbi këtë bazë, të analizohen faktorët kryesorë të stabilizimit të një rritje të qëndrueshme dhe evidentimit të drejtimeve më të rëndësishme të financimit dhe mbështetjes së saj, tilla si:

Rritja ekonomike në këto 25 vite ka patur natyrë të çrregullt, d.m.th. ka patur luhajtje të mëdha, që kanë pasqyruar specifikat e tranzicionit shqiptar – fillimi nga një bazë nisje shumë e ulët, konfliktet e vazhdueshme politike, trazirat e rënda sociale në vitet 1997 e 1998, efektin e reformave strukturore e transformuese, në kuadrin e marrëveshjeve me FMN-në dhe BB-në, duke filluar nga viti 1992 deri më sot, situatat e favorshme ekonomike rajonale e ndërkombëtare apo krizën financiare globale, gjendjen ekonomike të fqinjëve, si: Greqia e Italia, etj. Kemi patur rritje 5-6% në vitet 1994-96, rritje negative në 1997, arritëm gati 8% në 2008, për të zbritur në 1.3% në 2012-ën, ndërkohë që 2-3 vitet e fundit po synojmë me shumë sforco të kalojmë tavanin e 3%. Edhe parashikimet e Ministrisë së

Financave, apo FMN-së, Bankës Botërore, apo BERZH-it, nuk e shohin të mundur kalimin e tavanit prej 4 – 4.5%, para viteve 2018 – 2020. Këto shifra vërtetojnë më së miri brishtësinë e ecurisë së PBB-së dhe varësinë e lartë të tij “nga faktorë të jashtëm, apo ekstra – ekonomike e financiarë” në kuptimin, jo të lidhur ngushtë me strukturën ekonomike dhe eficienten e saj, apo me efektet e reformave strukturore.

Rritja ekonomike nuk ka prodhuar në mënyrë simetrike efektet anësore pozitive që priten prej saj. Me fjalë të tjera, nuk ka ecur në të njëjtin drejtim me punësimin, duke qenë larg dhe atij që njihet si “ligji i Okun-it”, d.m.th. rritje simetrike e punësimit, në funksion të rritjes ekonomike. Shqipëria bën pjesë në grupin e vendeve në të cilat vërtetohet një lidhje e dobët shkak-pasojë ndërmjet rritjes ekonomike dhe zvogëlimit të papunësisë. Në shumë vite papunësia ka patur si valvul shkarkimi emigracionin, në vende si: Greqia, Italia, Gjermania, etj. Rritja ekonomike ka prodhuar dhe diferencim në zhvillimin rajonal, territorial dhe social. Më pozitive duket lidhja e saj me nivelin e varfërisë. Studimet dëshmojnë për një korrelacion pozitiv ndërmjet rritjes ekonomike dhe uljes së varfërisë, pra një rritje më përfshirëse. P.sh., në periudhën 2002-2008, gjatë së cilës rritja shkoi nga 4.2% në 7.5%, varfëria ra nga 25.4% në 12.5%, ndërkohë që rënia në 1.3% në 2012-ën ndikoi në shtimin relativ të varfërisë. Tregjet e punës luajnë rol të kufizuar në reduktimin e varfërisë, pasi vetëm 50% e të ardhurave të përgjithshme familjare vijnë nga pagat prej punës. Tregu i punës vazhdon të mos ketë fleksibilitetin dhe aftësinë absorbuese optimale, duke pasqyruar defektet strukturore të ekonomisë shqiptare. Evidentohet pak kërkesë dhe vende të reja pune cilësore, që kërkojnë nivele të larta kualifikimi e shkollimi, ndërkohë që reklamohen me mijëra vende punë të lira të kategorisë “zanatçinj”, që kërkojnë thjesht “formim profesional”. Një tjetër paradoks për kushtet e Shqipërisë është dhe shkalla e lartë e “papunësisë vullnetare”, që më së shumti është pasojë e pagave shumë të ulëta që ofrojnë biznese, apo sektorë të

ndryshëm ekonomikë, duke dekurajuar angazhimin e të papunëve në këto vende pune.

Rritja ekonomike ka qenë kryesisht e mbështetur te konsumi, dërgesat e emigrantëve dhe importet, e jo te prodhimi, investimet dhe eksportet ... ka qenë më shumë me natyrë sasiore ekstensive, sesa rritje ekonomike cilësore, që buron nga sektorë e veprimtari me eficientë të lartë dhe teknologji e novacion modern. P.sh. në periudhën 2000-2008, totali i konsumit zinte gati 64% të rritjes në kërkesën e përgjithshme, ndërkohë që në periudhën e ndikimit edhe të krizës financiare globale kjo shifër ka ardhur vazhdimisht duke u rruadur. Ngadalësimi ekonomik, që filloi pas vitit 2008, shkaktoi dhe një rënie të kërkesës për punë, duke ndikuar në uljen e të ardhurave të familjeve dhe konsumit të tyre. Ndërkohë, po të analizohet struktura e hapjes së vendeve të reja të punës në 10-15 vitet e fundit, evidentohet fakti se punësimet kryesore janë në shërbime pa shumë standarte e cilësi të lartë, industrinë me fason, call center, etj. Kur flitet për kapitalin, apo sasinë e investimeve të nevojshme për një vend të ri pune, bëhet fjalë për shifra minimale të tipit 3,000 – 5,000 euro për një vend pune, ndërkohë që punësimi eficient – që kërkon dhe burime njerëzore po kaq të përgatitura e eficiente – luhetet në shifrat 20,000 – 30,000 euro për një vend pune, që natyrisht dhe pagat i ka shumë më të larta. Duke ju referuar Bankës Botërore, evidentohet fakti se, në Shqipëri “produktiviteti ndikon pak në rritjen ekonomike; produktiviteti total i faktorëve, puna dhe kapitali human, apo stoku i kapitalit për njësi pune, ka ardhur duke u ulur në periudhën 2000 – 2014”.

Rritja ekonomike vazhdon ende të jetë shumë e ndjeshme nga investimet publike dhe huat e sektorit bankar – ndërkohë që duhet peshë më e madhe e sektorit privat, financimeve nga tregu financiar, etj. Evidentohet fakti se rritja ekonomike dhe qëndrueshmëria fiskale varet ndjeshëm nga realizimi i investimeve publike dhe krediti bankar. Mbi 85% e financimeve në ekonomi dhe konsum vjen thjesht e vetëm nga sistemi bankar, ndërkohë që në vendet e zhvilluara ky tregues është gati i përmbysur në favor të tregjeve



A nuk është më e lehtë kur paguan vetëm një këst?

Me financimin për individë nga UBA,
të gjithë këstet mujore i paguan në një të vetëm.

www.uba.com.al


UBA Banka e Bashkuar
e Shqiperise
United Bank
of Albania

financiare, bursave të kapitaleve, фондеве të investimit, sektorit privat të industrisë, apo shërbimeve, etj. Tregjet financiare vijnë të jenë ende në fazën embrionale të tyre; edhe aksesit në shërbimet financiare vijon të jetë i ulët, si në raport me vendet e rajonit ashtu dhe ato të BE-së. Kjo shpjegon dhe arsyen se pse rritja e dobët e huas, apo shifra e lartë e huave me probleme kanë efekt të drejtpërdrejtë në ritmin e dobët të rritjes ekonomike.

Rritja ekonomike dhe konvergjenca me ekonomitë rajonale dhe atë europiane. Kur analizojmë strukturën e ekonomisë shqiptare, eficientësinë, konkurrencshmërinë, nivelin e pagave, çmimet, etj., pak e lidhim këtë me politika specifike që garantojnë konvergencën dhe na afrojnë me rajonin dhe BE-në. Në mjaft tregues thelbësorë ekonomikë, financiarë dhe socialë jemi prapa atyre mesatarë rajonalë dhe europianë. Duhet një rritje ekonomike e qëndrueshme mbi 5-6%, që të krijohet mundësia e përafritimit apo konvergencës, sidomos me mesataren e BE-së. Sipas përllogaritjeve të bëra nga Banka Botërore, me një rritje ekonomike prej 4.5% Shqipërisë i duhen rreth 36 vite që të arrijë mesataren e të ardhurave mesatare për frymë të vendeve të BE-së,

ndërkohë që me një rritje ekonomike të qëndrueshme prej 6% i duhen 25 vite. Gjithsesi, duke ju referuar parashikimeve afatmesme makroekonomike, Shqipëria planifikon që rritja ekonomike në nivelet 5-6% mund të jetë e realizueshme pas viteve 2018-2020.

Shifra e rritjes ekonomike ka qenë dhe mbetet objekt debatesh e diskutimesh të shumta në Shqipëri. Përveç shpërdorimit në kuadrin e konfliktualitetit politik, çka e përball shifrën e rritjes së dhënë nga INSTAT-i me inatet politike dhe mosbesimin kronik për vërtetësinë e saj, kjo stimulohet dhe nga fakti se mbledhja e informacionit mbetet e vështirë, ndërkohë që nuk bëjmë dot korrigjime dhe matje në kohë reale, si pasojë e vështirësive në koordinimin e institucioneve, lidhur me transparencën e financave publike dhe private... tatimet, thesari, ministrinë, doganat, INSTAT, BSH, bankat, etj. Natyrisht që një gjë e tillë pengon eficientësinë e politikave publike dhe vendim-marrjen në sektorin privat apo IHD-të.

Rritja ekonomike dhe modeli i ri ekonomik, ose “modelimi i ri ekonomik që ka të bëjë me kontributin e sektorëve të ndryshëm në PBB”. Këtë debat e ka

hapur që në vitin 2005 Banka Botërore me studimin mbi faktorët e rritjes së qëndrueshme dhe zhvillimit në Shqipëri, ndërkohë që kemi 10 vjet që nuk po i japim një përgjigje gjithëpërfshirëse me natyrë strategjike, se: Cilat janë objektivat dhe strategjitë për një ndryshim strukturor në kontributin e degëve apo sektorëve në PBB, për 10 apo 15 vitet e ardhshme? Sa dhe si do t'i zëvendësojmë “gropat” e shkaktuara në ecurinë dhe stabilitetin e PBB-së nga rrudhja e sektorit të ndërtimit, zvogëlimi i dërgesave të emigrantëve, mundësitë më të kufizuara të privatizimeve? Sa përqind e kemi të varur rritjen ekonomike nga ndryshimet strukturorë në ekonominë tonë? A kemi tashmë një strategji të qartë të zhvillimit ekonomik e financiar për 20 vitet e ardhshme, me degë e sektorë prioritarë të përcaktuar?, etj. Pa një përgjigje të drejtpërdrejtë në këto çështje vështirë të jemi plotësisht të bindur se politikat tona ekonomike, klima e biznesit, politikat fiskale e buxhetore, etj., shkojnë në drejtimin e duhur. Këtu e rëndësishme mbetet mbizotërimi i filozofisë, që duket se tashmë është kuptuar, se rritja duhet të udhëhiqet nga investimet dhe eksportet, e jo nga konsumi dhe importet.



Përgjegjshmëria Sociale



“Drejtues për një ditë”


Më 23 mars 2016, Alpha Bank Albania iu bashkua programit të organizuar nga Junior Achievement Albania: “Drejtues për një ditë 2016”. Rreth 46 të rinj maturantë, shoqëruan në një ditë të zakonshme pune drejtues ekzekutivë, personalitete të larta të sektorit publik dhe përfaqësues të mirënjohur të komunitetit të drejtuesit në Shqipëri. Nëpërmjet kësaj nisme, maturantët e përzgjedhur u njohën me rolin e drejtuesit, dhe kjo gjë ka sjellë për ta ndërgjegjësim për pritshmëritë dhe angazhimet e të qënurit drejtues dhe vendim marrës.

Programi i Shpërblymit Bonus me kartat American Express Alpha Bank

Në datë 23 shkurt Alpha Bank - Albania organizoi një veprimtari me rastin e hedhjes me sukses në treg të programit të shpërblymit: “Alpha Bank Bonus”. Nëpërmjet këtij programi të gjithë kartëmbajtësit e kartave prestigjioze “American Express” në Shqipëri përfitojnë rimbursim për blerjet e tyre pranë supermarketeve “Carrefour”, dyqaneve të “Fashion Group” (Carpisa, Geox, Golden Lady, Golden Point, Mango, Okaidi, Parfois, Prenatal dhe Springfield), pikave të karburantit “Gulf”, spitalit “Hygeia”, si dhe rrejtjet të dyqaneve “Neptun”.



Banka Amerikane e Investimeve (ABI Bank) lançoi fushatën e re korporative dhe spotin: “Investo në Optimizëm!...mirënjohje dhe respekt për popullin dhe vendin tonë”. Kjo fushatë ka në qendër të saj optimizmin, i cili shërben si një motor promovues vlerash dhe motivimi për realizimin e çdo ëndrre, përpjekjeje dhe nisme të re dhe përputhet plotësisht me misionin e bankës. Banka beson se fokusi për zhvillimin e sektorëve të rëndësishëm të ekonomisë i të gjithë aktorëve në treg do kenë ndikim pozitiv afatgjatë për sistemin bankar dhe ekonominë shqiptare në tërësi.




Qendra e Transfuzionit të Gjakut

BKT, në funksion të misionit të saj për të mbështetur institucionet shëndetësore në përmirësimin e kushteve dhe shërbimeve, kontribuoi financiarisht në rikonstruksionin e mjedisëve të qendrës.

Qendra Spitalore “Dr. Sadik Dinçi” Elbasan

BKT, si pjesë e programit për të përmirësuar kushtet e institucioneve shëndetësore, dhuroi pajisje mjekësore për institucionin duke e ndihmuar atë në kuadër të cilësisë së shërbimit ndaj pacientëve të qarkut të Elbasanit dhe rritjes së gamës së analizave laboratorike që kryhen në laboratorin e spitalit.



Gjatë 3 mujorit të parë të vitit Credins Bank kontribuoi në disa sektorë:

- Ndihmoi në përsheptimin dhe lehtësimin dhe formalizimin e bizneseve shqiptarë, krijoi një produkt të përkushtuar për blerje të pajisjeve fiskale.
- Punëdhënës i përgjegjshëm i shanseve të barabarta në punësim dhe karrierë. Në periudhën janar – mars 2016 u bënë pjesë e stafit të Credins Bank rreth 30 punonjës të rinj.
- Mbështeti Sport Klub “Studenti” në voleyboll dhe futboll, në përmirësim infrastrukture dhe në mjete sportive.
- Mbështeti Qendrën Publike për të Moshuarit në Tiranë, një nga shumë institucionet shtetërore që ofrojnë përkujdesje për të moshuarit. Institucione të tjera u mbështetën për grupe në nevojë si: fëmijët pa kujdes prindëror, personat me aftësi të kufizuar dhe viktimat e dhunës e të trafikimit.
- Rreth 1.000 familje në nevojë në të gjithë qytetet e Shqipërisë ku ndodhen degë të Credins Bank morën mbështetje me produkte ushqimore.



- Iu bashkua nismës së Presidentit të Republikës dhe mbështeti eventin e organizuar në Pallatin e Brigadave, për rritjen e ndërgjegjësimin për fëmijët dhe individët me sindromën Down.
- Iu bashkua nismës: “Të shtojmë gjelbërimin në qytetin tonë”. Për këtë nismë Credins Bank mbështeti Bashkinë e Tiranës në mbjelljen e 1.000 bimëve Oleandër në aksin rrugor të Unazës.
- Mbështeti nismën që ndërmori Bashkia Tiranë “Adopto një Çerdhe”.



Në muajin shkurt 2016, Banka mori raportin Green 2015: “Kujdesi për shtëpinë tonë të përbashkët”, i cili përmbledh veprimtaritë e riciklimit të mbetjeve, të zbatuara nga Banka gjatë vitit 2015, së bashku me shoqërinë Green Recycling, dhe mat ndikimin e tyre pozitiv në mjedis. Rezultatet e arritura tregojnë se politika mjedisore e Bankës është përqafuar fort nga punonjësit e saj.

Mbështetje për programin e qenve endacakë në Tiranë

Punonjësit e Bankës dhanë kontributin e tyre vullnetar në mbështetje të projektit të sterilizimit të qenve endacakë të kryeqytetit, projekt ky i ndërmarrë për herë të parë nga Bashkia e Tiranës në bashkëpunim me Agjencinë e Mbrojtjes së Konsumatorit dhe me një grup veterinerësh.

“Drejtues për një ditë”

Në mbështetje të programit JA, dhe nismës: “Drejtues për një ditë”, Banka mirëpriti më 23 mars 2016, një nxënëse të ekselencës, Elsa Gjoci, nga Shkolla e Mesme “Ibrahim Muça”, Librazhd. Gjatë ceremonisë të mbajtur nga kjo organizatë banka mori çmimin: “Junior Achievement of Albania, Mirënjohje”.

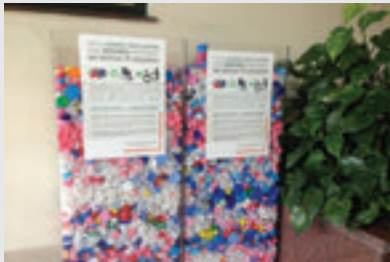


Vullnetarë mësimdhënës për modulet e biznesit të Junior Achievement

Banka, në bashkëpunim me Junior Achievement - Albania, u dha mundësi punonjësve të saj ti bashkoheshin mësimdhënies në disa lëndë për klasat 11-të dhe 12-të të shkollave të mesme, si: Etika në Biznes, Aftësitë për Sukses, Bëhu Sipërmarrës dhe Shoqëritë e Nxënësve. Rreth 16 vullnetarë morën pjesë në këtë nismë.

Grumbullimi i kapakëve plastikë

Banka po vijon, bashkëpunimin e madh të filluar në vitin 2014, me "Albanian Cap Project". Të gjithë kolegët, klientët dhe palët e interesuara grumbullojnë kapakë plastikë dhe me paratë e fituara nga riciklimi i jepen OJQ-së që blen karrige me rrota për personat me aftësi të kufizuara që nuk mund të përballojë blerjen e tyre.



"Drejtes për 1 Ditë"

Më 23 mars, Banka mirëpriti Sara Shame-tin, nxënëse e shkollës së mesme "Ismail Qemali", e cila ndoqi të gjithë planin e punës së Përgjegjës të Departamentit të Burimeve Njerëzore në të gjitha takimet, konferencat dhe seminarët, ku kjo e fundit ndau përvojat personale, përgatitjen akademike, synimet e karrierës, sfidat e mëdha dhe mësimet e nxjerra gjatë gjithë jetës profesionale, së bashku me disa prej sukseseve kryesore në karrierën e saj.



Kalendari i vitit 2016, bazuar në 17 Objektivat e Zhvillimit të Qëndrueshëm (OZHQ) të OKB-së

Të gjithë punonjësit u përfshinë, gjatë vitit 2016, në krijimin e nismave dhe pjesëmarrjen në veprimtari vullnetare, në përputhje me 17 OZHQ-të. Me qëllim rritjen e ndërgjegjësimit dhe të ndjenjës së rëndësisë që ka mbështetja jonë e përditshme për arritjen e këtyre qëllimeve globale, po përgatitet një kalendar i veprimtarive të përgjegjshmërisë sociale për vitin 2016.



Presidenti i Shqipërisë dekoron Raiffeisen Bank me titullin "Për merita të veçanta civile"

Shkëlqesia e tij, Presidenti i Republikës, Z. Bujar Nishani, organizoi një mbrëmje gala me përfaqësues të komunitetit të biznesit në Shqipëri, e cila u zhvillua në Pallatin e Brigadave. Krahas shoqërive të tjera të mëdha, Presidenti i Republikës dekoroi Raiffeisen Bank me titullin: "Për merita të veçanta civile", të cilin ia dorëzoi Drejtorit të Përgjithshëm të Raiffeisen Bank në Shqipëri, Z. Christian Canacaris.



Raiffeisen Bank sponsorizoi veprimtarinë: "Mburo privatësinë të tände gjatë lundrimit në internet", një nismë kjo e Komisionerit për të Drejtën e Informimit dhe Mbrojtjes së të Dhënave, në bashkëpunim me Ministrinë e Arsimit dhe Sportit u organizua në formën e një konkursi me punime në pikturë dhe ese të nxënësve të shkollave 9-vjeçare nga i gjithë vendi. Rreth 500 nxënës sollën punimet e tyre, nga të cilat më të mirat u ekspozuan në Galerinë e Arteve gjatë veprimtarisë që u organizua me këtë rast.



Varfëria nuk ka moshë

Në bashkëpunim me shoqërinë civile, ky projekt u fokusua te një listë me 40 fëmijë që jetojnë në kushte tepër të vështira në zonën Sinjë të Beratit. Banka mbledhi dhuratat të ndryshme, prej stafit dhe individëve.



Vazhdon mbështetja për fëmijët e fshatit SOS

Duke treguar angazhimin, Banka vazhdon angazhimin e saj në "adoptimin" e tre fëmijëve të fshatit SOS.

Në mbështetje të Policisë së Shtetit

Banka mbështeti Drejtorinë e Përgjithshme të Policisë së Shtetit si edhe Akademinë e Policisë, duke kontribuar në pajisjen e tyre me laptop dhe kompjutera.



Bamirësi nga Stafi i Union Bank

Stafi i bankës shpërndau dhuratat te qendra e përkujdesjes së të rriturve "Ne për ju" dhe kopshti i fëmijëve "Barikadë 2+3" në Berat, si dhe në Lezhë, pranë qendrës së përkujdesjes së fëmijëve dhe të rriturve "Trëndafilat", dhe kopshtit të fëmijëve, mbështetës i nismës "Çdo fëmijë rom në kopësht".

Sponsorizim për artin

Në kuadër të sponsorizimit të veprimtarive artistike në vend, Union Bank sponsorizoi ekspozitën fotografike të Prof. Adam Lazowski.

8 Marsi në Union Bank

Dita e 8 Marsit u festua me lule për klientet në degët e Union Bank. Surprizë ishin dhe lulet e dërguara në disa qendra pune. Kjo simbolikë tregon vlerësimin dhe lidhjen e fortë që ka krijuar me klientët, banka dhe stafi i saj.

Kredia

Personale

Mbuloni shpenzimet tuaja të menjëhershme
deri në **300 000** LEK me një afat **3 VJEÇAR**

JO Bashkëkredimarrës
Kolateral



UNIONBANK
Banka që dua

- Qëllimi sipas nevojës personale
- Aprovimi i menjëhershëm
- Lehtësi dhe shpejtësi në procedurë
- Pa shpenzime të tjera
- Aprovim online

DUAKredi

Telefononi pa pagesë në
+ 0800 0800

Dërgoni e-mail tek:
duakredi@unionbank.al

Apliko on-line

www.unionbank.al  **0800 0800**

17 Objektivat për Zhvillimin e Qëndrueshëm Angazhimi i Shqipërisë



nga Bas BERENDS

Këshilltar për Mjedisin dhe për OZHQ-të,
Zyra e Koordinatorit të Përhershëm të KOMBET E BASHKUARA – Shqipëri

Në shtator të vitit të kaluar, udhëheqësit e botës u mbledhën në Nju Jork për të miratuar Objektivat e reja të Zhvillimit të Qëndrueshëm (OZHQ), që në thelb përbëjnë një vizion të dakordësuar për ta futur njerëzimin dhe planetin në një rrugë të qëndrueshme, deri në vitin 2030.

Jetësimi i OZHQ-ve ka filluar nga 1 janari 2016. Tashmë është koha që të gjithë në Shqipëri të angazhohen për përmirësimin e tyre!

Pa dyshim, viti 2015 do të shihet në të ardhmen si një vit përcaktues në jetën e njerëzimit; viti kur u miratuan 17 Objektivat e Zhvillimit të Qëndrueshëm, që kanë në qendër të tyre zhvillimin gjithëpërfshirës dhe mbrojtjen e mjedisit. Për më tepër, në nëntor, u bëmë dëshmitarë të një gatishmërie globale për të luftuar seriozisht ndryshimet e klimës. Në Samitin e Klimës në Paris, u arrit një marrëveshje për kufizimin e ngrohjes së planetit tonë me më pak se 2 gradë, krahasuar me nivelet para-industriale. Kjo është thelbësore nëse duam të sigurohemi që ndryshimi i klimës nuk do e ndryshojë jetën në Tokë në mënyrë të pakthyeshme. Konferenca e tretë në Adis Abeba u përqendrua në masat novatore që duhen ndërmarrë për financimin e axhendës së re të zhvillimit.

Këto tri këto takime të rëndësishme në Nju Jork, Paris dhe Adis Abeba, u

drejtuan nga Organizata e Kombeve të Bashkuara, pikërisht në vitin jubilar të përvjetorit të 70-të të saj. Marrëveshja e Parisit, së bashku me "Axhendën 2030 për Zhvillimin e Qëndrueshëm" do të formojnë themelet e një axhende të re të zhvillimit, që mund të fusin botën në një kurs të tillë veprimi me synim dhënie fund të varfërisë, luftën kundër pabarazisë dhe padrejtësisë, si dhe për të mbrojtur planetin.

Këtu është e rëndësishme të theksohet se Objektivat e Zhvillimit të Qëndrueshëm u zhvilluan përgjatë një procesi dyvjeçar konsultativ gjithëpërfshirës, në rang global e kombëtar. Shqipëria ishte një nga 68 vende të botës ku u kryen konsultime publike shumë aktorë, si: qeveritë, sektori privat dhe shoqëria civile, thanë fjalën e tyre në përkufizimin përfundimtar të objektivave dhe synimeve. Në Shqipëri, OKB-ja zhvilloi biseda frymëzuese me rreth nëntë mijë persona në gjithë vendin, nëpërmjet fushatave të quajtura: "E Ardhmja që Duam", "Zëra nga Shqipëria" dhe pyetësorit "Bota Ime". Prej tyre u mor një pasqyrë e qartë e botës në të cilën duan të jetojnë shqiptarët, me mundësi më të mira punësimi, arsimim më të mirë, dhe qasje në shërbime më të mira e më të përballueshme të kujdesit

shëndetësor. Qytetarët shqiptarë bënë thirrje për një rol më të fuqishëm të institucioneve publike në drejtim të mbrojtjes sociale dhe ofrimin e shërbimeve sociale bazë. Kjo lidhet me OZHQ 16 për institucione të forta dhe OZHQ 3 për një shëndet të mirë dhe mirëqenie. Njerëzve të



Shqipëria, si një vend me të ardhura të mesme, ka nevojë të përqendrohet në përpjekjet për të nxjerrë njerëzit nga varfëria, përmes edukimit dhe punësimit, si dhe të përpiqet që njerëzit të mos bien përsëri në varfëri, duke u siguruar mbrojtje sociale dhe mjete financiare. Këtu, sektori privat, përfshirë dhe sektorin bankar, mund të angazhohet aktivisht.



intervistuar kërkuan gjithashtu veprime të koordinuara midis qeverisë dhe biznesit për të krijuar vende pune, përmes risive dhe partneriteteve për zhvillimin. Kjo gjendet në OZHQ 8 për një punë të denjë,

si dhe në OZHQ 9 për risitë. Për më tepër, të anketuarit bënë thirrje për menaxhimin e burimeve natyrore dhe transformimin e modeleve të konsumit, të cilat lidhen konkretisht me OZHQ 15 për jetën në tokë dhe OZHQ 12 për konsumin dhe prodhimin e përgjegjshëm.

Gjithsesi, Objektivat e Zhvillimit të Qëndrueshëm nuk janë krejtësisht të reja. Jeta e miliona njerëzve u përmirësua, falë përpjekjeve për të përbushur Objektivat e Zhvillimit të Mijëvjeçarit (OZHM), si i pari grup objektivash të përcaktuar, për periudhën midis viteve 2000 dhe 2015. Në rrafsh global, synimet e OZHM-ve janë përbushur për sa i takon uljes së varfërisë, rritjes së qasjes drejt burimeve më të mira të ujit të pijshëm, përmirësimit të jetës së banorëve të lagjeve të varfra, si dhe në arritjen e barazisë gjinore në shkollat fillore. Në Shqipëri, është shënuar një përparim i madh në drejtim të uljes së vdekshmërisë së fëmijëve dhe të nënave, ndërkohë që evidentohen rezultate të përziera në fushën e arsimit dhe mbrojtjes së mjedisit.

Gjatë 20 viteve të fundit, gjasat që një fëmijë të vdesë para moshës pesë vjeçare pothuaj janë përgjysmuar. Në rrafsh global, raporti i vdekshmërisë së nënave ka rënë me rreth 50%. Pra, janë bërë hapa të mëdha, që tregojnë vlerën që ka një axhendë unifikuese e që mbështetet mbi qëllime dhe objektiva. Gjithsesi, pavarësisht nga ky përparim, plaga e varfërisë nuk është mbyllur për të gjithë. Kjo është e vërtetë dhe për Shqipërinë, ku niveli i varfërisë fillimisht pësoi rënie, por së fundi u rrit përsëri; e njëjta gjë vlen dhe për papunësinë.

Përvoja e OZHM-ve dëshmon se vendosja e qëllimeve dhe objektivave të qarta jep rezultate. Për shumë vite OZHM ishin

në zemër të punës së OKB-së në Shqipëri. Këtu mund të përmenden disa shembuj, si: ne ndihmesa për qeverinë në drejtim të zbatimit të Reformës Terri-toriale dhe Administrative.

Agjencitë e OKB-së, së bashku me qeverinë, shoqërinë civile dhe komunitetin e biznesit, e kanë vënë barazinë gjinore, si dhe dhunën kundër grave, në krye të axhendës. Gjendja social – ekonomike e komunitetit rom dhe egjiptian është përmirësuar, falë dhe mbështetjes nga OKB-ja. Kjo e fundit ka kontribuar edhe në politikat reformat dhe shëndetësore në vijim. Mbështetja e OKB-së ka ndikuar në rritjen e të rinjve dhe shtresave në nevojë. Gjithashtu, ne po ndihmojmë në zhbllokimin e potencialit që ka Shqipëria, lidhur me eficiencën e energjisë dhe energjinë e rinovueshme, në kuadër të luftës kundër ndryshimeve klimatike.

Mendohet që OZHQ-të të mund të përmbyllin cilëndo çështje të papërfunduar të OZHM-ve, si dhe të përqendrohen në synime të reja, që lidhen me pabarazinë dhe qëndrueshmërinë. Një nga sfidat kryesore për Shqipërinë lidhet me aspektet e qeverisjes, kështu që qeveria shqiptare ka marrë një angazhim të guximshëm për një OZHQ eksperimentale, lidhur në çështjet e qeverisjes, e cila do të përqendrohet në një grup të larmishëm treguesish, që lidhen me ecurinë e sistemit gjyqësor dhe policisë, transparencën e shpenzimeve publike, qasjen në ujë dhe punësimin e të rinjve.

“Axhenda 2030 për Zhvillim të Qëndrueshëm” ka hyrë tashmë në fazën e zbatimit, kështu që mbetet në dorën e shumë aktorëve në shoqëri të luajnë rolin e tyre në mënyrë që këto objektiva globale të mos mbeten thjesht në letër.

Qeveritë në mbarë botën, përfshirë dhe

atë shqiptare, mund ta kenë nënshkruar dokumentin, por ato kanë nevojë që qytetarët e tyre, bizneset, akademikët dhe profesionistët e tjerë të ndihmojnë që ato të vihen në praktikë.

Kjo nënkupton partneritete të reja, për shembull, me sektorin financiar, për të financuar nisma të ndryshme. Këtu mund të konsiderohen hua të veçanta për energjinë e rinovueshme, ose masave për eficiencën e energjisë, mikro – huat për fermerët për zhvillimin e një bujqësie të përshtatshme ndaj klimës, por gjithashtu edhe stazhet e punës për të rinjtë, që janë në kërkim të një pune.

Shqipëria, si një vend me të ardhura të mesme, ka nevojë të përqendrohet në përpjekjet për të nxjerrë njerëzit nga varfëria, përmes edukimit dhe punësimit, si dhe të përpiqet që njerëzit të mos bien përsëri në varfëri, duke u siguruar mbrojtje sociale dhe mjete financiare. Këtu, sektori privat, përfshirë dhe sektorin bankar, mund të angazhohet aktivisht.

Objektivat Globale ndihmojnë që të përqendrohemi në sfidat tona të përbashkëta. Këto Objektiva të reja dhe të ndërlidhura të Zhvillimit të Qëndrueshëm që vlejnë për të gjithë, na mundësojnë që të shkojmë përpara drejt dhënies fund të të gjitha formave të varfërisë, duke u siguruar që askush të mos lihet pas, të trajtojmë praktika të paqëndrueshme si dhe të projektojmë një të ardhme dinjitoze për të gjithë njerëzit, në të gjitha vendet.

Suksesi i kësaj axhendë të re ambicioze për veprim global do të shtyhet përpara nga drejtuesit brenda qeverisë, biznesit dhe shoqërisë civile, e veçanërisht në nivel vendor.

OKB-ja në Shqipëri është e gatshme të bashkëpunojë me të gjithë partnerët e saj, për t'i bërë realitet OZHQ-të.





nga Sonila TAÇI, MBA, MA

Përgjegjëse e Sektorit të Statistikave Financiare, Departamenti i Statistikave, BANKA E SHQIPËRISË

Huaja sindikale është një hua që akordohet nga një grup huadhënësish, kryesisht banka, por jo vetëm, për një subjekt huamarrës. Çdo huadhënës ka pretendimin e tij specifik ndaj huamarrësit, pavarësisht faktit se huaja paraqitet në formën e një marrëveshjeje e vetme huaje. Në një hua sindikale zakonisht është vetëm një (ose disa) banka origjinuese të huas, e(të) cila(t) kryen/kryejnë analizën e huas, para akordimit të saj dhe negocion strukturën e çmimit të huas. Këto banka origjinuese, që quhen dhe udhëheqëset e sindikatës, caktohen nga huamarrësi dhe ofrojnë shërbimet kyç të ndërmjetësimit financiar, në drejtim të zgjidhjes së problemeve të asimetrive të informacionit parakontraktual dhe hartimit të kontratës së huas. Anëtarët e tjerë të sindikatës, që quhen banka pjesëmarrëse, ofrojnë një pjesë të fondeve. Numri dhe kategoria

Huat sindikale

Një shpjegim i thjeshtë për huat komplekse

Nëpërmjet ftesës që u bëjnë bankave më të vogla për të marrë pjesë në sindikatë, bankat e mëdha mund të zvogëlojnë ekspozimin e tepërt ndaj një huamarrësi të vetëm, ndërkohë që vijojnë të sigurojnë të ardhura nga ekspertiza që kanë për origjinimin e huave, përfshirë këtu hartimin e kontratës, çmuarjen e saj dhe shërbimet e tjera, të lidhura me të.

e anëtarëve pjesëmarrës në sindikatë ndryshon në varësi të madhësisë, kompleksitetit dhe çmimit të huas, si dhe nga gatishmëria e huamarrësit për të zgjeruar marrëdhëniet e tij me bankat.

Pse është e rëndësishme dhe kur mund të merret një hua sindikale? Një nga arsytet bazë për marrjen e një huaje të tillë është nevoja për diversifikim të rrezikut të besueshmërisë, që kanë huadhënësit e mëdhenj. Nëpërmjet ftesës që u bëjnë bankave më të vogla për të marrë pjesë në sindikatë, ato mund të zvogëlojnë ekspozimin e tepërt ndaj një huamarrësi të vetëm, ndërkohë që vijojnë të sigurojnë të ardhura nga ekspertiza që kanë për origjinimin e huave, përfshirë këtu hartimin e kontratës, çmuarjen e saj dhe shërbimet e tjera, të lidhura me të. Me fjalë të tjera, huaja sindikale është një mënyrë që bankat t'i japin zgjidhje problemit të përhershëm që ekziston midis përfitimeve nga specializimi dhe atyre nga diversifikimi.

Për anëtarët e tjerë në sindikatë, kjo hua iu mundëson pjesëmarrje në huadhënie pa koston që ka ekspertiza e origjinimit të huas. Pra, bankat pjesëmarrëse mund të diversifikojnë portofolin e tyre të huas me hua për të

cilat ato nuk kanë ekspertizë huadhënie. Për më tepër, një hua e tillë i ballafaqon bankat e vogla me huamarrësin, e për këtë arsye u krijon atyre mundësi për vendosjen e marrëdhënieve të bashkëpunimit në të ardhmen, që përkthehet në mundësi biznesi dhe fitime më të mëdha për bankat e vogla. Figura e mëposhtme paraqet një strukturë të thjeshtë të huas sindikale.

Tregu i huave sindikale

Huat sindikale kanë qenë shumë të përdorshme, për një kohë të gjatë, në tregun e brendshëm bankar në SHBA. Ndërkohë, duke filluar nga vitet '70, ajo u kthye në një praktikë të rëndësishme të huadhënies në rrafsh ndërkombëtar. Në tregun ndërkombëtar, huat sindikale u akorduan fillimisht për financimin e huamarrjes sovrane. Faktikisht, përpara dështimit të Meksikës për shlyerjen e borxhit sovran në vitin 1982, shumica e borxheve të vendeve në zhvillim ishte në formën e huave sindikale. Vështirësitë e pagesave të borxhit nga Meksika dhe huamarrësit e tjerë sovranë gjatë viteve '80 rezultuan në ristrukturimin e borxhit të Meksikës nëpërmjet Obligacioneve Bredi (Brady Bonds), në vitin 1989. Për rrjedhojë, qeveritë e ekonomive të reja dhe huamarrësit e tjerë u drejtuan më së



PËR PROFESIONISTËT E LIRË BANKA QË BESON TEK JU.

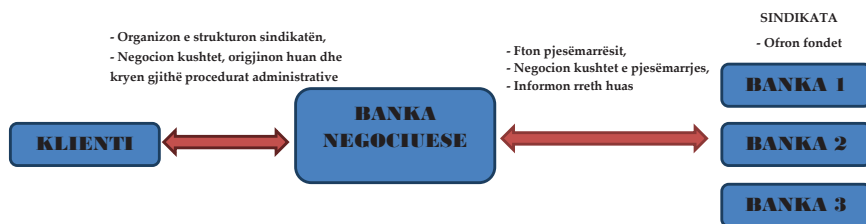
Veneto Banka është tashmë partneri më i mirë për të gjithë Avokatët, Noterët dhe Kontabilistët duke ju ofruar:

- Overdraft pa kolateral
- Mundësi financimi deri në 60 muaj
- Kartë Debiti VISA Business

Veneto Banka.
Banka që beson tek ju.

Tel. +355 (0) 4 2280555
www.venetobanka.al

 **VENETO BANKA**
GRUPPO VENETO BANCA



shumti drejt financimit me obligacione, duke tkurrur huadhënien nëpërmjet huave sindikale. Kjo e fundit shënoi ringjallje në fillim të viteve '90 dhe sot ajo zë pjesën më të madhe në tregun e huas për korporatat në SHBA dhe në ekonominë më të mëdha dhe kryesore të botës, sikundër përbën dhe burimin më të madh të të ardhurave nga huat.

Çfarë është Shitja e Huas?

Shitja e huas është e ngjashme me huan sindikale, në atë që banka origjinuese siguron që një pjesë e fondeve për huan vjen nga huadhënësit të tjerë. Shitja e huas tregtare bëhet në dy forma, si: *hua sekuenciale (loan strips)* dhe *hua me pjesëmarrje (loan participation)*.

Huaja sekuenciale përfaqëson shitjen për një kohë të shkurtër, te një bankë apo subjekt tjetër, të një pjese (sekuence) të një huaje afatgjatë. Në përfundim të afatit të shitjes së kësaj pjese huaje (për shembull: 5, 30 ose 60 ditë), banka shitëse duhet t'i paguajë mbajtësit të përkohshëm të kësaj pjese të huas shumë e përcaktuar të fondeve. Konkretisht, ajo ngjan disi me marrëveshjet e riblerjes (REPO). Për të vazhduar financimin e huas, banka origjinuese duhet ta rishesë përsëri "sekuencën" e huas për një periudhë tjetër kohe, me qëllim sigurimin e likuiditetit të përkohshëm. Shitja e një huaje pa rekurs i jep mundësi shitësit që ta heqë këtë pjesë të huas nga librat e tij, e në këtë mënyrë, e çliron atë nga kërkesa për kapital që duhet mbajtur lidhur me këtë hua. Ky aspekt për huat sekuenciale është më pak transparent, pasi ato e ekspozojnë bankën ndaj rrezikut të rifinancimit. Në janar të 1988-ës, FASB¹ përcaktoi që huat sekuenciale mund të regjistrohen si shitje huash, nëse: (i) blerësi i "sekuencës" së huas brezit merr përsipër rrezikun e plotë të humbjes dhe (ii) huadhënësi nuk ka asnjë detyrim kontraktual për të riblerë "sekuencën" e huas.

Huat me pjesëmarrje, sikundër huat sindikale, janë një marrëveshje financimi e huamarrësit me një grup huadhënës. Ajo dallon nga huaja sekuenciale pasi përfaqëson një shitje huaje me të drejta të plota (outright). Huat me pjesëmarrje janë hua ku banka udhëheqëse ("udhëheqësi") shet kuota pjesëmarrjeje të një huaje ekzistuese, te një ose më shumë banka të tjera, që bëhen pjesëmarrëse në të. Udhëheqësi vijon të menaxhojë huan në emër të të gjithë pjesëmarrësve në të. Marrëdhënia mes huadhënësve zyrtarizohet nëpërmjet një marrëveshjeje pjesëmarrjeje, që përcakton se pjesëmarrësit zotërojnë një kuotë të pandashme (pashkëputshme) në një hua të caktuar. Shitja e huas për pjesëmarrësit ndodh zakonisht pas nënshkrimit të të gjithë dokumentacionit të huas, midis udhëheqësit dhe huamarrësit. Ndryshe nga huaja sindikale, pjesëmarrësit nuk kanë mundësi të hyjnë në marrëdhënie të drejtpërdrejta me huamarrësin. Banka udhëheqëse negocion me huamarrësin kushtet e huas, arkëton të gjithë pagesat prej tij, ndërkohë që kolaterali bllokohet po në emër të tij. Pjesëmarrësit thjesht bëjnë pagesat e fondeve në favor të udhëheqësit dhe ato marrin formën e blerjeve të kuotave në një pjesëmarrje të caktuar.

Përparësia e një pjesëmarrësi këtu, në krahasim me rolin e bankës pjesëmarrëse në një hua sindikale, lidhet me faktin që huadhënësi nuk ka nevojë të nënshkruajë një kontratë të veçantë me huamarrësin, por komunikon vetëm me bankën udhëheqëse. Kështu, huaja me pjesëmarrje ngjan më shumë me një hua transaksionale, apo investimeve në tregjet e kapitaleve. Përparësitë e të qenit pjesëmarrës në një hua sindikale në krahasim me atë në një hua me pjesëmarrje janë dy. Së pari, pjesëmarrësi në huan sindikale nuk ka pse të shqetësohet për rrezikun shtesë që

vjen nga paaftësia e mundshme paguese e bankës udhëheqëse. Së dyti, pjesëmarrësi në huan sindikale ka mundësi të zhvillojë një marrëdhënie biznesi me huamarrësin, diçka që ka më pak gjasa të ndodhë në huan me pjesëmarrje. Nga këndvështrimi i bankës udhëheqëse, përparësia e huas me pjesëmarrje ndaj asaj sindikale, qëndron në atë që ajo ruan kontrollin ekskluziv mbi marrëdhëniet e saj me huamarrësin dhe minimizon konkurrencën në të ardhmen nga pjesëmarrësit, lidhur me ndërtimin e marrëdhënieve të mundshme të tyre me huamarrësin. Ndërkohë, përparësia e huas sindikale për bankën udhëheqëse lidhet me faktin se, nisur nga marrëdhënia e drejtpërdrejta që kanë pjesëmarrësit në sindikatë me huamarrësin, ajo ka mundësi të ketë më shumë fonde në dispozicion, në madhësinë e huas që financohet nga bankat pjesëmarrëse.

Zgjedhja midis huas sindikale dhe shitjes së huave

Tregu i huave sindikale dhe tregu i huave me pjesëmarrje kanë marrë zhvillim, pasi ato ofrojnë përparësi të mëdha ekonomike për huamarrësit dhe huadhënësit. Për huamarrësit, huaja sindikale dhe ato me pjesëmarrje ofrojnë një miqs përparësish të huamarrjes mbi bazën e bashkëpunimit afatgjatë, me ato të huamarrjes transaksionale (të tilla si: likuiditeti dhe kosto më e ulët e huamarrjes). Për bankat udhëheqëse, huat sindikale lejon maksimizimin e përdorimit të ekspertizës së tyre në origjinim huash, për të zgjidhur problemin e asimetrive të informacionit parakontraktual dhe negociimit të çmimit të huas, ndërkohë që u jep mundësi të diversifikojnë ekspozimin e tyre ndaj rrezikut të besueshmërisë. E njëjta gjë vlen dhe udhëheqësin në huat me pjesëmarrje. Për pjesëmarrësit, përfitimet nga huaja sindikale lidhen me aftësinë për t'u diversifikuar në sektorë kua ato nuk kanë ekspertizë në huadhënie dhe për vendosjen e një marrëdhënieje të mundshme me huamarrësin, që mund të zgjerohet në të ardhmen. Për pjesëmarrësit në huat me pjesëmarrje përfitimi është aftësia për t'u diversifikuar në hua për të cilat ato nuk kanë ekspertizë në origjinim apo/dhe në ndërtim marrëdhënies afatgjata me klientët.

¹ Bordi i Standardeve të Kontabilitetit Financiar.

EDUKIMI FINANCIAR

Java e Parasë , 14 – 18 mars 2016

Java e Parasë është një festë ndërkombëtare mbi ndërgjegjësimin monetar të fëmijëve dhe të rinjve, që zhvillohet në mbarë botën gjatë javës së dytë të marsit. Këtë vit AAB bashkëpunoi me Bankën e Shqipërisë, Ministrinë e Arsimit dhe Sportit dhe Ministrinë e Mirëqenies Sociale dhe Rinisë, në organizimin e veprimtarive edukative dhe ndërgjegjësuese për fëmijë dhe të rinj.

• E hënë, 14 mars:

Çelja e ceremonisë, nga Guvernatori i Bankës së Shqipërisë, Ministria e Arsimit dhe Sportit, Ministri i Mirëqenies Sociale dhe Rinisë, si dhe Nënkrjetari i AAB-së. Veprimtari edukuese dhe argëtuese për fëmijë pranë lulishtes, nën kujdesin e piktor Kosta Zhonga, punonjësve të BSH-së dhe AAB-së.



• E martë, 15 mars:

- Takim-diskutimime temë: "Nevoja e një strategjie kombëtare për Edukimin Financiar", me personalitete dhe specialistë të fushës dhe studentë të ekselencës.

- Leksion i hapur në Universitetin e Elbasanit, me ekspertë të FIBank dhe BSH-së.



• E mërkurë, 16 mars:

- Vizitë e nxënësve të shkollës së mesme të përgjithshme "Partizani", në mjediset e një dege të Intesa SanPaolo Bank - Albania.

- Konkurs në formë debati midis studentëve të universiteteve: "A duhet të jetë i detyrueshëm Edukimi Financiar në kurrikulën akademike?" Qendra Rinore e Tiranës, me mbështetjen e Raiffeisen Bank.



• E enjte, 17 mars:

- Tryezë e rrumbullakët mbi edukimin financiar dhe sipërmarrjen: "Fuqizimi i të rinjve për një sipërmarrje të suksesshme", te Qendra Rinore Tiranë.

- Trajnim i të rinjve dhe organizatave të shoqërisë civile mbi përgatitjen e "Buxhetimit të Projekteve", nga ekspertë të Tirana Bank dhe Friedrich-Ebert-Stiftung (FES Office in Tirana)

- Leksion i hapur në Universitetin e Tiranës, me ekspertë të Credins Bank dhe BSH-së.



• E premte, 18 mars:

- Konkursi "Sikur të ishim bankierë?", me studentët e Universitetit të Studimeve të Integruara me Praktikën - FASTIP, Durrës me mbështetjen e Alpha Bank Albania.

- Leksion i hapur në Universitetin "Aleksandër Moisiu", Durrës, nga drejtues të Alpha Bank Albania, BSH-së, dhe ASD-së.

- Leksion i hapur në Universitetin e Korçës me ekspertë të Union Bank dhe BSH-së

- Vizitë nxënësish të shkollave 9 vjecare në degën e Credins Bank (Ring Branch), në Tiranë.



AAB Trajnime



Menaxhimi i Projekteve -
Niveli i avancuar, 25 - 29 janar



Inteligjenca emocionale, 15-16 mars



Mbështetja e punonjësve
nëpërmjet ndryshimit
organizativ në sektorin bankar,
26 janar



Negocimi "Fito - Fito", 10-11 mars



Zbulimi dhe parandalimi i
mashtremeve, 8 - 9 shkurt



Menaxhoni energjinë dhe jo kohën,
17-18 mars



Seminar Rajonal mbi zbatimin
e kuadrit rregullator PPP, 16
shkurt



Bankingu i marrëdhënies afatgjate
me klientin, 23-24 mars



Bankingu individual dhe
kanalet e reja të shpërndarjes,
24 - 26 shkurt



Menaxhimi i rrezikut të likuiditetit
në banka, në përputhje me Basel III
dhe Direktiva IV (CRD 4) të
kërkesës për kapital, 25 mars 2016

AAB Veprimtari

2016

Takim me gazetarë, analistë dhe drejtues
të medias - 14 janar



Takim diskutimi: "Marrëdhëniet
Biznes-Bankë" - 3 mars



