



# Bankieri

Viti i VI i botimit  
Nr. 23  
Prill 2017

ALBANIAN ASSOCIATION OF BANKS  
SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE



# BANKAT DHE EDUKIMI FINANCIAR



ALBANIAN ASSOCIATION OF BANKS  
SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE

Bankat flasin me një zë

Banks speak with one voice

[www.aab.al](http://www.aab.al)

## ANËTARËT E AAB



## PËRMBAJTJA

## Bankieri

Nr.23, Prill 2017

Botim i Shoqatës Shqiptare të Bankave



## REDAKSIA:

Elvin Meka

**Kryeredaktor**

Eftali Peçi

**Koordinatorë Produsioni**

Junida Tafaj (Katroshti)

**Bashkëpunëtore**

Andis Rado

**Fotograf****Design & Layout:** FCB Afirma**Printed by:**  Gent-grafik

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

## SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE

Rr. Ibrahim Rugova,

SKY TOWER, 9/3, Tiranë

Tel: +355 4 2280371/2

Fax: +355 4 2280 359

E-mail: bankieri@aab-al.org;

www.aab.al

## Editorial

Edukimi Financiar - Ç'të mbjellësh do të korrësh!

Prof.Asoc.Dr. Elvin MEKA

5

## Tema e Ditës

Një thirrje për veprim

Beatriz MORILLA

6

Njohuritë dhe Edukimi Financiar - Një objektivi i përbashkët për të gjithë

Silvio Pedrazzi

8

## Sistemi Bankar

Digjitalizimi i klientëve individë

John McNAUGHTON

11

Fondi i ndërhyrjes së jashtëzakonshme

Rozeta SHKËMBI

14

Roli i shitjes së huave - Burimet njerëzore dhe edukimi financiar

Marieta KARAPANÇO

17

## Forumi i Ekspertëve

E ardhmja e bankut për individë, në Europën Lindore dhe në gjithë botën

Dr. Attila KINCSES

19

Eksperiencia Kroate - Regjistri Kombëtar të Kredive

Zoran BOHAČEK

21

Sistemi i pagesave në Shqipëri - Disa ide revolucionarizuese

Chris AGHABI

24

## Këndi i Ekonomistit

Efektet "blockchain &amp; bitcoin" - Interesat dhe dyshimet e institucioneve bankare

Prof.Dr. Adrian CIVICI

27

## Objektivat për Zhvillim të Qëndrueshëm

29

## Auditori Financiar

Atelieja profesionale - Investim në edukimin financiar dhe profesional

Najada XHAXHA

34

## Edukim Financiar

Java e parasë në Shqipëri

39

## Intervistë

Logo e re - Një imazh i ri për Shoqatën Shqiptare të Bankave

me Ardit PREKAJ

40

## AAB Aktivitete

41

## AAB Trajnime

43

## BORDI EDITORIAL:

## Periklis DROUGKAS

Kryetar i Bordit Drejtues të AAB-së &amp; Drejtor i Përgjithshëm i Alpha Bank Albania

## Silvio PEDRAZZI

Nënkryetar i Bordit Drejtues të AAB-së &amp; Drejtor i Përgjithshëm i Intesa Sanpaolo Bank Albania

## Dritan MUSTAFA

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

## Frederic BLANC

Anëtar i Bordit Drejtues të AAB-së &amp; Drejtor i Përgjithshëm i Societe Generale Albania

## Andi BALLTA

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

## Bozhidar TODOROV

Anëtar i Bordit Drejtues të AAB-së &amp; Drejtor i Përgjithshëm i Fibank Shqipëri

## Enkeleda SHEHI

Drejtoreshë Ekzekutive e Autoritetit të Mbikqyrjes Financiare

## Adrian CIVICI

President i Universitetit Europian të Tiranës

## Hysen ÇELA

Kryetar i Institutit të Ekspertëve Kontabël të Autorizuar

## Spiro BRUMBULLI

Sekretar i Përgjithshëm, Shoqata Shqiptare e Bankave



**NBG BANK**

PARTNER PËR SOT DHE NESËR



# TANI ËSHTË MË E LEHTË TË KENI SHTËPINË TUAJ!

NORMAT MË TË MIRA TË INTERESIT  
DUKE FILLUAR NGA **2%**,  
FIKSE PËR **DY VITET E PARA!**

Norma interesi preferenciale për vitet në vijim.

Për më shumë informacion, jeni të mirëpritur pranë degëve të Banka NBG Albania

[www.nbgbank.al](http://www.nbgbank.al)

# Edukimi Financiar

## Ç'të mbjellësh do të korrësh!

*Edukimi financiar nuk mund të jetë thjesht një çështje e bankave, e në kushte të tilla bankat nuk mund të jenë as aktorët dhe as përfituesit e vetëm të tij. Duhet të jetë e qartë se, jo çdo gjë arrihet me para' apo bëhet për para', e për më tepër, të gjithë grupet e interesit duhet të jenë të gatshëm të marrin përsipër kostot respektive, që jo gjithnjë janë të një natyre monetare.*



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

**D**itët e sotme shihet një vëmendje e shtuar dhe diskutim energjik, në rrafsh global, lidhur me edukimin financiar, ndikimin e tij të thellë në mirëqenien e njerëzve dhe rrugëve që duhen ndjekur, apo mekanizmave që duhen përdorur, për të siguruar një nivel të kënaqshëm të kësaj dijeje. Kjo vëmendje u bë më e theksuar pas krizës së viteve 2007 – 2008, ku bota dhe ne shqiptarët mësuam edhe më shumë mbi një fakt të thjeshtë: nuk mund të jetojmë për një kohë të gjatë përtej mundësive dhe burimeve tona financiare.

Pse ka kaq vlerë edukimi financiar dhe pse kjo dije mbi paranë dhe financat nuk duhet të mbetet pronë e një pjese të qytetarëve dhe publikut? Para se të formulohet një përgjigje vlen të theksohet se, në një analizë vrojtuese të Sallie Mae në

SHBA, në janar 2016, me studentët e kolegjeve të ndryshme të biznesit, u arrit në përfundimin që ata në një pjesë të madhe nuk kishin një kuptim të plotë dhe të qartë mbi mekanizmin e funksionimit të produkteve financiare. Konkretisht, vetëm 31% e tyre iu përgjigjën korrekt tre pyetjeve të bëra nga Sallie Mae, lidhur me huat, pagesën e interesave dhe vlerën në kohë të parasë. Gjithashtu, sipas një studimi të Standard & Poor's Ratings Group, SHBA në vitin 2015 klasifikohej e 14ta në botë, me një normë dijesh financiare prej 57%. Nga këto të dhëna mund të pohohet thjesht që edukimi dhe dija financiare nuk mund të jetë një e mirë private, apo e një grupi të caktuar, por duhet të jetë një e mirë për të gjithë, pra një e mirë publike. Vetëm duke u trajtuar si e tillë ajo do ketë mundësi të jetë e arritshme nga shumica apo pjesa dërrmuese e popullatës dhe më e rëndësishmja, do të jetë një kontribuese e drejtpërdrejtë dhe afatgjatë në mirëqenien e njerëzve.

Një qytetar i mirë-edukuar nga pikëpamja financiare rrit shanset për të pasur nesër dhe gjithë kohës nëpër sportelet e bankave më pak klientë të këqij dhe lehtësi më të madhe për të kuptuar dhe ofruar shërbimet e produktet e tyre. Përpos këtyre përfitimeve, shoqëria do të përjetojë më pak probleme sociale, pasi qytetarët e saj do të jenë në gjendje të marrin vendime më të përgjegjshme dhe më të menduara financiarisht.

Gjithsesi, këto përfitime që sjell edukimi financiar dhe sukseset e rezultateve të tij, për fat të keq nuk janë të garantuar, por kërkojnë shumë kohë, investime dhe mjaft përkushtim, jo vetëm nga bankat. Thënë ndryshe, edukimi financiar nuk mund të jetë thjesht një çështje e bankave, e në kushte të tilla bankat nuk mund të jenë as aktorët dhe as përfituesit e vetëm të tij. Duhet të jetë e qartë se, jo çdo gjë arrihet me para' apo bëhet për para', e për më tepër, të gjithë grupet e interesit duhet të jenë të gatshëm të marrin përsipër kostot respektive, që jo gjithnjë janë të një natyre monetare. Në finale, të gjithë jemi të interesuar për të vjelë gjithë kohës sa më shumë rezultate pozitive nga edukimi financiar, por për të arritur këto duhet rikujtuar çdo ditë dhe në çdo hap aksioma: **"Ç'TË MBJELLËSH DO TË KORRËSH!"**. Kjo, pasi siç thekson dhe Prof. Annamaria Lusardi e George Washington University: "Të kesh njohuri rreth menaxhimit të parave, buxhetimit dhe financave nuk përbën garanci për sukses në jetë, por injoranca në lidhje me koncepte të tilla shpesh ka një kosto të madhe!"

<sup>1</sup> Zv.Rektor për Procesin Akademik, UET

# Një thirrje për veprim

*Nëse e keni pasionin dhe aftësinë për të rritur ndërgjegjësimin për edukimin financiar dhe për të ndërmarrë çdo lloj veprimi brenda organizatës tuaj, tashmë është pikërisht koha për ta bërë këtë. Ne kemi nevojë që politikë-bërësit të kuptojnë se çfarë po rrezikohet, të lejojnë akses të plotë dhe të mençur në burimet e duhura për fëmijët, mësuesit dhe sipërmarrësit e rinj, që të përvetësojnë bazat e këtij edukimi.*



## Beatriz MORILLA

Drejtoreshë e CSR-së  
Shoqata Spanjolle e Bankave  
Kryetare e Grupit të Edukimit Financiar  
FEDERATA EUROPIANE E BANKAVE

**K**ëtu nuk po flasim për të mësuar algjebër të ndërlikuar, as shkencë për raketa, por për të mësuar bazën: Ne kemi nevojë të mësojmë, sa më shpejt aq më mirë, në mënyrë që të menaxhojmë financat tona personale, financat e familjes sonë, të ardhurat dhe shpenzimet e përditshme. Këto janë gjëra që paraardhësit tanë i mësuan jo nëpërmjet tabletëve dhe lojërave ndërvepruese, sikundër fëmijët tanë, por duke u ballafaquar me vështirësitë e realitetit.

Kur isha vet fëmijë, këto gjëra nuk i mësova në shkollë, por në shtëpi. Nocioni im i parë rreth buxhetit u krijua me fjalinë e famshme të mamasë: "Ti bli çdo

gjë që dëshiron me buxhetin tënd javor, por as mos të të shkojë ndër mend që vish përsëri të kërkosh prapë para".

Koncepti i lidhjes së nivelit të borxh-marrjes me të ardhurat personale mbërriti më vonë: "Unë bie dakord që t'ju jap ca të holla javore tani, kështu që mund të blesh gjërat që dëshiron, por më pas nuk do kesh mundësi të shkosh në kinema me shoqet e tua". Sigurisht, ishte thënia e parapëlqyer e babait: "nuk ekziston dreka falas", që më detyroi të jem më e kujdesshme, kur u përballa me "mundësinë e madhe që nuk mund ta humbisja" për t'i investuar kursimet e mia ...

Këto mësimë ishin të mira dhe na ndihmuan shumë, por do ishte më mirë që në shkollë të mësoheshin edhe shumë gjëra të tjera, të cilat do të na duhen më vonë në jetë, e që për të cilat nuk jemi të përgatitur. Shumë situata na kanë zënë në befasi, si p.sh.: financimi i makinës sonë të parë, llogaritjet matematikore për koston e të jetuarit më vete, pagën, faturat, çfarë prioritetesh duhet të kesh në blerje, kur po konsideron blerjen, ose marrjen me qira të një banese, etj.

Pikërisht kjo është ajo për të cilën po flasim, kur diskutojmë rreth edukimit financiar, si dhe për të përmirësuar aftësitë financiare të njerëzve: të plotësojmë boshllëqet që i bëjnë individët të prirur që të marrin vendime të dobëta lidhur me paratë e tyre,

e për pasojë, edhe për jetën e tyre. Kjo ka të bëjë me faktin që ndihemi komod kur komunikojmë me bankën tonë dhe kuptojmë cilat karta krediti të përdorim dhe si t'i përdorim ato, duke qenë të vetëdijshëm për lidhjen mes rrezikut dhe përfitimit, oreksit që kemi për sipërmarrje të rrezikut, mundësinë tonë për të kursyer dhe se si këto gjëra ndryshojnë gjatë gjithë jetës sonë, në varësi të rrethanave tona personale. Me pak fjalë: të mësojmë bazat se si funksionon paraja, me qëllim që ajo mos bëhet padroni ynë.

Dy të tretat e të rriturve në mbarë botën janë analfabetë financiarë, me një hendek të thellë të formimit financiar midis burrave dhe grave, kështu që marrja e masave urgjente është më shumë se një imperativ. Niveli i ulët i formimit dhe njohurive financiare



Java Europiane e Parasë, e organizuar nga Federata Europiane e Bankave, e planifikuar për periudhën 27 mars – 2 prill 2017, ofron mundësi të jashtëzakonshme për të krijuar një qasje të qartë të përbashkët, për edukimin financiar, që i përshtatet rrethanave kombëtare, si dhe për të zgjeruar partneritetet dhe bashkëpunimet e qenësishme.



ekzistonte si problem shumë kohë para se të shpërthente kriza financiare, por në prag të krizës financiare të vitit 2008, një fakt u bë shumë i qartë: formimi dhe kultura e ulët financiare është një pengesë për rritjen ekonomike, si në nivel kombëtar ashtu dhe në atë global. Për t'iu përgjigjur kësaj nevojë të madhe, ne duhet të tregojmë aftësi lidërshipi, duke e kthyer përmirësimin e edukimit dhe formimit financiar për të gjithë popullsisë një prioritet parësor, në nivel kombëtar dhe ndërkombëtar.

Ky është dhe objektivi i nismave të shoqatave të bankave në Europë gjatë gjithë vitit, si dhe gjatë Javës Europiane të Parasë në mars 2017: një nismë e përbashkët nga shoqatat europiane të bankave, që ka për qëllim të rrisë ndërgjegjësimin e publikut për njohuritë financiare si dhe përmirësimin e edukimit financiar për nxënësit e shkollave fillore deri te ato të mesme. Këto përpjekje pasqyrojnë dhe ato të ndërmarra nga shoqatat e asociuara të bankave, të cilat kanë përfshirë në strategjinë e tyre të Përgjegjshmërisë Sociale të Korporatës plane specifike për të promovuar njohuritë financiare dhe për të ndihmuar njerëzit të

fitojnë aftësi që u mundësojnë përmirësimin e jetës, si dhe shfrytëzimin e mundësive më të mira.

Java e Europiane e Parasë, e organizuar nga Federata Europiane e Bankave, në periudhën 27 mars – 2 prill 2017, ofron mundësi të jashtëzakonshme për të krijuar një qasje të qartë të përbashkët, për edukimin financiar, që i përshtatet rrethanave kombëtare, si dhe për të zgjeruar partneritetet dhe bashkëpunimet e qenësishme. Gjatë këtyre ditëve dëgjojmë shumë rreth nismave të mëdha dhe praktikave më të mira në Europë, sikundër dhe frymëzohemi nga njerëz të talentuar, të cilët janë të përkushtuar për të përmirësuar gjendjen aktuale të edukimit dhe njohurive financiare. Dhe jo vetëm kaq. Mijëra punonjës bankash shpërndahen nëpër shkolla, për t'iu treguar nxënësve të shkollave fillore dhe atyre të mesme se çfarë do t'iu pëlqente atyre të dëgjonin, në kohën kur ata ishin vet nxënës, duke na dhënë kështu një mundësi të madhe për të tërhequr vëmendjen e mediave, për ta vendosur edukimin financiar në fokus.

Unë vet nuk do ta humbas këtë

mundësi. Ky artikull është një thirrje për veprim. Nëse e keni pasionin dhe aftësinë për të rritur ndërgjegjësimin për edukimin financiar dhe për të ndërmarrë çdo lloj veprimi brenda organizatës tuaj, tashmë është pikërisht koha për ta bërë këtë. Ne kemi nevojë që politikë-bërësit të kuptojnë se çfarë po rrezikohet, të lejojnë akses të plotë dhe të mençur në burimet e duhura për fëmijët, mësuesit dhe sipërmarrësit e rinj, që të përvetësojnë bazat e këtij edukimi. Ne kemi nevojë për zërin e mediave, shkollave të biznesit, universiteteve dhe shoqatave të konsumatorëve. Të gjithë kemi nevojë për lidërshpin dhe advokimin nga politikanët, drejtimi i lartë i bankave dhe rregullatorëve, por edhe teknikët e kompjuterëve, personazhet e spikatur të mediave sociale dhe grumbulluesit e fondeve... Të gjithë dhe çdo aftësi e gjithkujt vlen. Ne të gjithë kemi nevojë për pasionin tuaj të lidërshpinit, inkurajimin, aftësitë dhe angazhimin tuaj, për t'i dhënë çdo qytetari mundësinë të marrë vendime të drejta dhe të kenë mundësinë të bëjnë një jetë më të mirë. Kjo është vlera e edukimit (dhe e vet parasë)!



# Njohuritë dhe Edukimi Financiar

## Një objektiv i përbashkët për të gjithë



**Silvio Pedrazzi**

Drejtor i Përgjithshëm  
INTESA SAN PAOLO BANK, SHQIPËRI

### Pse është i rëndësishëm edukimi financiar dhe veçanërisht në Shqipëri?

Personalisht do të doja të filloja me një shprehje të Benjamin Franklin, që ka thënë: *"Investimi në dituri paguan interesin më të mirë."* Në këtë kuadër, edukimi financiar sjell përfitime në të gjitha shkallët, duke filluar nga individi, organizatat dhe komuniteti. Kjo ndihmon për të zgjeruar aftësitë e menaxhimit të fondeve, ndihmon njerëzit në menaxhimin më efektiv të detyrimeve të tyre, duke i ndihmuar të bëhen pjesë e një shtyese të rëndësishme në rrafsh kombëtar për të zhvilluar aftësitë, njohuritë dhe sjelljet e konsumatorit lidhur me paranë. Organizatat përfitojnë duke shtuar vlerë për jetën e punonjësve, duke i fuqizuar ata, pa pagesë. Ai ndikon në nivelin e produktivitetit, eliminon stresin financiar, duke i mësuar punonjësve, që pavarësisht niveleve të ndryshme

të të ardhurave, të gjithë mund të përfitojnë aftësi të mira menaxhimi të parave dhe të aspirojnë për një nivel të kënaqshëm të sigurisë financiare. Njohuritë financiare brenda një komuniteti nënkuptojnë zhvillimin e komunitetit, një nivel më të ulët varfërie dhe krimi. Kur të rriturve dhe fëmijëve ju mësohen aftësi të shëndosha menaxhimi financiar, atëherë forcohet cilësia e familjeve dhe komuniteteve, duke u mundësuar atyre të ndjekin ëndrrat e tyre, si dhe të sigurojnë një të ardhme të mbushur me sukses financiar.

### A sjell edukimi financiar përfitime për vet bankën?

Bankat nuk janë vetëm mbështetëset më të mëdha të konceptit, programeve dhe zhvillimit të edukimit financiar, pasi ato janë institucionet financiare më të mëdha në çdo vend, por ato japin një kontribut të drejtpërdrejt në integrimin e praktikës, produkteve dhe partneriteteve mes shkollave, universiteteve dhe projekteve të të mësuarit gjatë gjithë jetës.

Autori amerikan Louis L'Amour (1908 - 1988) ka thënë një të vërtetë të madhe me shprehjen: *"Dituria është si paraja: që të ketë vlerë duhet të qarkullojë dhe me qarkullimin ajo mund të rritet në sasi dhe, me shpresë, edhe në vlerë."* Njohuritë dhe edukimi financiar duhet të jenë një objektiv i përbashkët për të gjithë dhe kultivimi i zhvillimit të tyre në rininë e sotme përbën një pjesë të madhe të premtimit për të gjithë qytetarët në Shqipëri dhe ne mund të shohim përpara për një të ardhme më të ndritur dhe më të

pasur. Konsumatorët me njohuri financiare dhe financa personale të shëndetshme, sikundër dhe studentët me përgatitje të fortë akademike në fushën e ekonomisë, financave, bankave dhe kontabilitetit, ndihmojnë në rritjen e konkurrencës, risive dhe cilësinë e produkteve në tregjet financiare, duke na sfiduar që të zhvillojmë produkte dhe zgjidhje më mira dhe më efikase, në përgjigje të sfidave kryesore që ndesh sot sistemi, të tilla si: menaxhimi i portofolit të huave me probleme, si dhe rrugët për trajtimin e tyre.

### A është edukimi financiar pjesë e përgjegjshmërisë tuaj sociale të korporatës?

Ndarja me të tjerët nënkupton kujdes. Edukimi financiar është një angazhim, që bie brenda fushës së interesit të Grupit Intesa Sanpaolo dhe ekspertizës së filialeve të tij. Pjesë e politikës sonë të përgjegjshmërisë sociale është gjithashtu dhe promovimi dhe përhapja e njohurive që lidhen me çështje ekonomike/financiare, për t'i vetëdijësuar sa më shumë njerëzit nga pikëpamja financiare për zgjedhjet e tyre, duke vendosur një theks të veçantë në brezat e rinj. Në këtë drejtim, janë ndërmarrë nisma të shumta, pa qëllime tregtare, në të gjitha vendet ku Grupi bankar operon. Në vijim të strategjisë sonë të përgjegjshmërisë sociale, jemi përfshirë dhe angazhuar në mënyrë aktive për zhvillimin dhe përhapjen e njohurive ekonomike dhe financiare, duke u përqendruar në veçanti te të rinjtë, me qëllim



që ata të bëjnë zgjedhjet e duhura për mirëqenien e tyre (pensionin, kursimet dhe investimet e tyre).

### **Cili është kontributi konkret i ISBA në edukimin financiar dhe cilat janë planet për zhvillimin e saj të mëtejshëm?**

ISBA ka krijuar dhe ka marrë pjesë në nisma të ndryshme për edukimin financiar, ndër të cilat mund të përmendim me krenari: "Çmimi Universitar", program ky i kënaqësisë së klientit, që ka kontribuar gjatë viteve për të rritur bashkëpunimin me universitetet shtetërore dhe private, duke angazhuar në konkurse studentët e Fakulteteve Ekonomike respektive, për të fituar një praktikë tre-mujore të paguar në bankën tonë. Në konkurs bëhen prezantime dhe propozime për ide të reja, që janë me rëndësi dhe interes për bankën dhe bankingun, të tilla si: zgjerimi i programeve të kënaqësisë së klientit, kanalet e mbledhjes së opinionëve të konsumatorëve, projektet e besnikërinë e konsumatorit, etj. Banka jonë ka një bashkëpunim të ngushtë me Fakultetin e Ekonomisë të Universitetit të Tiranës (FEUT); Universitetin Europian të Tiranës (UET), Universitetin e New York - Tirana (UNYT), Universitetin Epoka, etj. Banka ka marrë pjesë në të gjitha Panairët e Karrierës të organizuara prej tyre, për të ndarë së bashku njohuritë mbi produktet bankare dhe mundësitë që ofrohen për praktika profesionale. Ne kemi nënshkruar marrëveshje partneriteti me universitetet, me qëllim që të ndajmë përvojat dhe aftësitë profesionale në projekte të ndryshme brenda veprimtarive akademike. Një prej tyre ishte: "Forumi për Leksionet e Hapura", nismë kjo e FEUT-së, ku unë kam pasur mundësi të mbaj një leksion mbi "Mësimet e nxjerra nga kriza,

sfidat për sistemin bankar në vitin 2016". Në vijim disa studentë të diplomuar u kualifikuan për të kryer praktikën e tyre tre-mujore në bankën tonë.

Muajin e kaluar, së bashku me Z. Çela, Drejtor i Divizionit të Kontrollit Financiar, patëm mundësinë që të ndanim disa njohuri praktike rreth bankës, përgatitjes dhe analizës së bilancit, me studentët e vitit të tretë dhe studentët që ndjekin programin e studimit Master në Financë në UNYT. Drejtorja e Departamentit të Burimeve Njerëzore & Organizimit, Znj. Zigori dhe Drejtori i Zyrës së Organizimit & Menaxhimit të Projekteve, Z. Bakalli mbajtën në të njëjtën javë, dy leksione të hapura për studentët e Financës të UT-së mbi Planifikimin e Burimeve Njerëzore dhe Teknikat e Vlerësimit dhe Klasifikimit të Punëve. Ne bëjmë përpjekje të vazhdueshme dhe investojnë në kapitalin njerëzor të bankës sonë, duke ndarë praktikat më të mira të biznesit midis niveleve të ndryshme të studimeve. Vlen të përmendet bashkëpunimi i çmuar, prej dy vitesh tashmë, me Junior Achievement Albania (programi i edukimit për sipërmarrje), në të cilin kolegët tanë profesionistë, ofrohen vullnetarisht gjatë vitit akademik për të ndarë praktikat më të mira të biznesit me nxënësin e shkollave të mesme të klasës së 11-të në të gjithë Shqipërinë, nëpërmjet mësimdhënies një – dy orë çdo javë. Në klasat e 12-ta, nxënësve u jepet një mundësi e jashtëzakonshme për të fituar përvojë praktike pune, nëpërmjet drejtimit të mini-ndërmarrjeve të tyre, duke konkurruar fillimisht në panairë rajonale e më pas në ato në nivel kombëtar, ku drejtuesit e degëve, të departamenteve dhe divizioneve të bankës kontribuojnë me kohën dhe ekspertizën e tyre, duke marrë pjesë vullnetarisht

si anëtarë të jurisë. Të gjitha këto bashkëpunime jo vetëm që ndihmojnë të rinjtë të përqendrohen në përmirësimin e aftësive financiare personale, por kontribuojnë edhe si pjesë përbërëse e përgatitjes së tyre për vendin e punës dhe qytetarinë.

Edukimi financiar është një proces i vazhdueshëm, që ka në objektiv edhe kategoritë e biznesit, të tilla si: agrobizneset, fermerët, gratë sipërmarrëse, start-up-et, etj. Në vitin 2016, organizuam 6 seminare, ku morën pjesë rreth 240 gra në Tiranë, Durrës, Shkodër, Vlorë, Elbasan dhe Berat, me fokus të veçantë në sipërmarrjen e grave, si një faktor i rritjes ekonomike, duke shkëmbyer njohuri mbi menaxhimin financiar, produktet e reja dhe shërbimet për këtë grupim specifik, si dhe rrugët më të mira për të pasur akses në to.

Edukimi financiar konsiderohet si një qëllim afatgjatë dhe përfshirja jonë do të rritet nga viti në vit, duke sjellë në Shqipëri praktikat dhe programet më të mira të grupit, duke mirëpritur dhe qenë të hapur gjithmonë për ide të reja dhe mundësi bashkëpunimi me grupet e interesit në vend.

### **A mund të ndani me ne përshtypjet tuaja personale, emocionale dhe profesionale në mësimdhënie dhe shkëmbimin e njohurive bankare me studentët?**

Nëse mund ta përmbledh me tre fjalë unë do të thosha: sfiduese, interesante dhe e dobishme. Dija do të jetë gjithmonë çelësi i suksesit të garantuar. Peter Drucker, një konsulent menaxhimi, ka thënë kohë më parë: "Burimi themelor ekonomik - mjeti i prodhimit – nuk është më kapitali, as burimet natyrore, e as puna. Ai është dhe do të jetë DIJA." Le të shpresojmë që të bëjë më të mirën, duke investuar në të!



**15 EURO\***  
**për transfertë**

*Komision fiks për  
transferta  
ndërkombëtare*

**BIZNES PA KUFIJ**

\* “share” dhe “beneficiary”

# Digjitalizimi i klientëve individë

*Shqipëria është ende një treg i "dashuruar me degën", i ngadalshëm për të kaluar në lehtësinë ekstreme që ofron platforma digjitale me opsionin "kudo/në çdo kohë". Kjo nuk do të thotë që konsumatorët shqiptarë janë të ndrojtur ndaj çdo gjëje digjitale. Aspak! Shumë shqiptarë janë duke i pranuar alternativat digjitale.*



**John McNAUGHTON**

Anëtar i Bordit, Bankingu për Individë  
RAIFFEISEN BANK

Sistemi bankar ka ecur shumë gjatë 12 viteve të fundit ... nga jo-tech (shkembimi i parave në rrugë, pagat e paguara me para në dorë dhe pothuajse asnjë ATM) në pak teknologji (pagat nëpërmjet bankave, përdorimi i lartë i ATM-ve dhe i kartave të debitit) në fillimin e epokës së teknologjisë së lartë (sistem bankar digjital/ me internet). Ritmi i ndryshimeve është më i shpejtë se sa në vendet e tjera të Ballkanit Perëndimor, dhe Shqipëria po ndjek ritmin, madje më shpejt se vendet e tjera, pasi një treg me zhvillim të mëvonshëm ka përparësinë e të qenit në gjendje të "kapërcejë" për të shkuar në opsionet më të fundit teknologjike, ndërsa tregjet e tjera me zhvillim të mëparshëm e kanë kaluar hap-pas-hapi evolucionin teknologjik.

Teknologjia digjitale për klientët individë filloi të shfaqej në Shqipëri më shumë se 8 vite më parë, në formën e Internet Banking, pastaj Mobile Banking dhe së fundi, Pagesave me celular. Teknologjia digjitale bankare, që tashmë është e pranishme në Shqipëri, vazhdon të zvogëlojë largësitë me tregjet shumë më të përparuara evropiane. "Raiffeisen ON", lançuar në shkurt 2017, ofron një platformë digjitale të klasit botëror që përfshin të gjithë pajisjet elektronike



Nëse biznesi i klientëve individë në bankë në Shqipëri arrin një penetrim prej 65% të popullsisë në moshë madhore, ai do të përfaqësojë një rritje prej 70% të trafikut të konsumatorëve në degët tona, që nga viti 2014 – që do të thotë se, nëse ne nuk digjitalizojmë veprimet bankare në mënyrë të zgjeruar, rritje të tilla në transaksionet bankare të degës do të ushtrojnë shumë trysni mbi kapacitetin e degëve, do të çojnë në shërbim të ngadalshëm, konsumatorët do jenë më pak të kënaqur, e në fund të fundit, do ketë nevojë për investime të konsiderueshme në degë të reja dhe më të zgjeruara, e si rrjedhojë, nevojë për më shumë të punësuar – duke rritur kështu kostot operative.



(kompjuter, laptop, tablet dhe telefonat celularë). Platforma ka funksionalitet të zgjeruar, ndërfaqe të cilësisë së lartë për përdoruesit dhe do të përmirësohet në mënyrë të vazhdueshme, për të ofruar një numër në rritje të shërbimeve dhe mënyra të reja për të kryer veprime bankare online.

Sot dymbëdhjetë banka ofrojnë internet banking, tetë prej tyre kanë një formë të Mobile Banking dhe dy banka ofrojnë pagesat me celular nëpërmjet të një pale të tretë, MPAY. Megjithatë, edhe pas tetë viteve të disponibilitetit të gjerë të opsioneve të kryerjes së veprimeve bankare online, konsumatorët kanë qenë të ngadaltë për të përshtatur dhe përdorur këto kanale të reja, shumë më të përshtatshme për klientët individë.

Vlerësohet se rreth 3% e klientëve të bankave në Shqipëri bëjnë transaksione bankare në internet, dhe se 78% e transaksioneve bankare bëhen ende në degë. Shqipëria është ende një treg i "dashuruar me degën", i ngadalshëm për të kaluar në lehtësinë ekstreme që ofron platforma digjitale me opsionin "kudo/në çdo kohë". Kjo nuk do të thotë që konsumatorët shqiptarë janë të ndrojtur ndaj çdo gjëje digjitale. Aspak! Shumë shqiptarë janë duke i pranuar alternativat digjitale. Për shembull, është llogaritur se rreth 63% e shtetasve shqiptarë shfletojnë web-in në mënyrë aktive - zakonisht nga

telefonat e tyre; mbi 45% kanë celular të mençur; rreth 38% janë përdorues aktivë të mediave sociale (shumica janë përdorues të Facebook-ut). Por, kur është fjala për sektorin bankar, klientët shqiptarët kanë qenë të ngadaltë në ndryshim.

Ndërsa bankat për individë në vendet më të përparuara po garojnë për të kapur kërkesat në rritje të konsumatorëve për mënyra digjitale për menaxhimin e financave të tyre personale, industria bankare në Shqipëri duhet të punojë shumë për **krijimin e kërkesës**. Sigurisht, ekziston **nevoja** për banking digjital – duke ofruar mundësinë për kryerjen e veprimeve bankare 24 orë në ditë nga kudo që dëshiron është një lehtësi që gjithkush e aspiron në botën e sotme që lëviz kaq shpejt. Por deri sa konsumatorët ta shohin bankingun digjital si një mënyrë tërheqëse për të përmbushur nevojën e tyre për më shumë komoditet, kërkesa mbetet e ulët. Pra, kjo është puna jonë si bankierë të klientëve individë të “digjitalizojmë klientët tanë” dhe kjo është për të mirën tonë.

Le të mbajmë parasysh këtë fakt: Statistikat e Bankës Botërore për vitin 2014 tregojnë se vetëm 38% e popullsisë në moshë madhore në Shqipëri kishte një llogari bankare në atë kohë, kundrejt rreth 65% në vendet e Ballkanit Perëndimor rreth nesh. Shqipëria, ashtu si dhe në shumë aspekte të tjera të jetës, do t'i arrijë vendet e tjera. Nëse biznesi i klientëve individë në bankë në Shqipëri arrin një penetrim prej 65% të popullsisë në moshë madhore, ai do të përfaqësojë një rritje prej 70% të trafikut të konsumatorëve në degët tona, që nga viti 2014 – që do të thotë se, nëse ne nuk digjitalizojmë veprimet bankare në mënyrë

të zgjeruar, rritje të tilla në transaksionet bankare të degës do të ushtrojnë shumë trysni mbi kapacitetin e degëve, do të çojnë në shërbim të ngadalshëm, konsumatorët do jenë më pak të kënaqur, e në fund të fundit, do ketë nevojë për investime të konsiderueshme në degë të reja dhe më të zgjeruara, e si rrjedhojë, nevojë për më shumë të punësuar – duke rritur kështu kostot operative. Ky do të jetë realiteti, nëse ne nuk i drejtojmë klientët tanë drejt kanaleve digjitale, që janë shumë më të përshtatshëm dhe efikas në kosto.

Si bankierë, shohim se ka një nevojë shumë të ngutshme që platforma digjitale të pranohet gjerësisht nga konsumatorët. Por si ta arrijmë këtë qëllim? Në Raiffeisen Bank ne i kthym sytë nga e kaluara, te qasja e periudhës 2004-06, kur u përdor me sukses rrjeti i ATM-ve dhe kartat e debitit. Ndërkohë që qeveria i drejtoi punonjësit e saj drejt sporteleve të bankës sonë për të marrë pagat e tyre në vitin 2004, u përballëm me një trysni të madhe në degët tona, për të akomoduar trafikun e lartë dhe të papritur gjatë ditëve të pagave. Brenda një viti, ndërtuam me sukses rrjetin e parë kombëtar të ATM-ve (kur fillimisht ka pasur një numër shumë të vogël të ATM-ve, kryesisht në Tiranë) dhe konvertuam thuajse të gjithë klientët që marrin pagën nëpërmjet bankës sonë në kartëmbajtës dhe **përdorues aktivë të ATM-ve tona**.

Në vitin 2017, duke përdorur mjete edhe më moderne, do të bëjmë të njëjtën gjë për platformën e re digjitale “Raiffeisen ON”, në këtë mënyrë:

- Ne kemi angazhuar plotësisht punonjësit tanë në platformën e re. Mbi 90% janë përdorues aktivë

të “Raiffeisen ON”. Punonjësit e vijës së parë të shitjes, të cilët e përdorin rregullisht shërbimin e ri të do të jenë shumë më të suksesshëm për të bindur klientët e tyre që ta provojnë këtë shërbim. Ne kemi klientë të nivelit fillestar për shërbime digjitale financiare dhe mund të fillojmë me ta, për t'i ndihmuar ata në rrugën drejt përdorimit të platformës digjitale personale. Raiffeisen MPay është një shërbim shumë i thjeshtë për pagesat e faturave, që punon në çdo telefon. Tashmë ne kemi mbi 70.000 abonentë të regjistruar në këtë shërbim të thjeshtë.

- Brenda pak muajve do të kemi sportele të platformës digjitale, që do të vendosen në qendrat e vetë-shërbimit 24/7 në degët më të mëdha në të gjithë Shqipërinë – ku stafi i bankës do të qëndrojë gjatë ditës në ndihmë të klientëve, me qëllim familjarizimin e tyre me sportelet digjitale. Klientët tanë do të provojnë “Raiffeisen ON” në degë, duke e pasur të lehtë qasjen në platformë me kartat e tyre ekzistuese të debitit dhe PIN-in përkatës. Ata do të kenë mundësi të shkarkojnë dhe të regjistrohen në platformën digjitale në celular, pasi ta kenë përdorur “Raiffeisen ON” në sportel. Ose ata mund të vazhdojnë të bëjë veprime bankare digjitale nga kioska e vetë-shërbimit, sipas dëshirës.

- “**Ndihma nga stafi, drejtim i kujdesshëm nga shërbimi ndaj klientit**”. Banka angazhon staf me kohë të pjesshme në degët më të mëdha, për të ekspozuar aplikacionin tonë të lehtë në përdorim dhe për t'i treguar klientit procesin shumë të shpejtë dhe të thjeshtë për regjistrim online. Pas këtij demonstrimi në degë dhe ekipit mbështetës, qëndron dhe një call-center

**Është një rrugëtim...**

Enkelejd ZOTAJ

Drejtor i Divizionit të Teknologjisë së Informacionit  
RAIFFEISEN BANK – SHQIPËRI

i dedikuar dhe i gatshëm të ndihmojë, si dhe një sportel ndihme i specializuar për t'iu përgjigjur pyetjeve më teknike.

- **Mbështetje e vazhdueshme.**

Duke përdorur sistemin tonë të avancuar CRM (menaxhimi i marrëdhënies me klientin), ne do t'i ofrojmë klientëve këshilla të personalizuar dhe ndihmën e duhur, ndërkohë që ata njihen me shërbimin. Nga aktivizimi – përdorim i thjeshtë – në transaksione të përparuar bankare, ne do të ndihmojmë për t'i drejtuar hap pas hapi ata në transformimin e tyre digjital me kalimin e kohës, në ritmin e tyre individual.

- Çmimi i shërbimeve bankare nëpërmjet kanaleve digjitale do të jetë më i ulët, në mënyrë që klientët të nxiten edhe më shumë.

Po aq i rëndësishëm është fakti që ne do t'i bëjmë të gjitha këto me këmbëngulje me ritmin e konsumatorit dhe duke u përshtatur me reagimet e tyre, për të siguruar një përvojë shumë pozitive të konsumatorëve. Në fund, ndërsa ne ndërtojmë bazën tonë të klientëve digjitalë, do të kemi klientë më të lumtur, më besnikë, investime dhe shpenzime operacionale më të ulëta, si dhe një biznes të klientëve individë me model shumë të shkallëzuar të shpërndarjes, duke optimizuar ekuilibrin midis degëve, shitjeve të drejtpërdrejta dhe alternativave online. Gjithashtu, banka do të ndihmojë që ky treg të zhvillohet më shpejt dhe do të sigurojë që konsumatorët shqiptarë të kenë qasje në një sistem bankar modern, miqësor, të përbalueshëm dhe shumë të përshtatshëm.

Çfarë është transformimi digjital? Disa e quajnë revolucion; disa e kufizojnë objektivin e tij deri te një ndërfaqe moderne. Sipas dy studimeve të pavarura nga McKinsey dhe A.T. Kearney, thuajse të gjitha bankat janë angazhuar me projekte specifike në fushën e transformimit digjital. Megjithatë, vetëm një në tetë prej tyre ka sukses dhe ia arrin qëllimit fillestar.

Raiffeisen ON është hapi ynë i parë në kete udhëtim. Në këto 15 muaj arritëm të jetësonim një platformë moderne që ndihmon gjithkënd, që nga individët, bizneset e vogla dhe korporatat e mëdha. Raiffeisen ON sjell një platformë ku eksperiencia e klientit është e unifikuar dhe e njëtrajtshme nëpërmjet Web-it, Android-it dhe iOS-it, për të gjitha pajisjet. Platforma ofron sigurinë sipas standardeve globale më të mira dhe e aksesueshme 24/7. Përvoja jonë konkrete dhe mësimet e nxjerra prej saj:

**Mësimi 1:** Kultura e punës është faktori më i rëndësishëm i suksesit. Ne besojmë se transformimi digjital nuk ka të bëjë vetëm me teknologjinë, proceset, apo strategjinë e një organizate. Më tepër është një ndryshim kulturor, që fillon brenda organizatës dhe përfundon me krijimin e vlerës për klientët tanë. Udhëtimi ynë filloi me krijimin e një bërthame njerëzish nga sektorët e ndryshëm brenda bankës. Për të përshpejtuar transformimin, banka jetësoi risi që kanë të bëjnë me bashkëpunimin, përfshirë këtu produktet cloud për përdorim zyre, Skype, etj.

**Mësimi 2:** Burokracia vret inovacionin. Pa mbështetjen e fortë dhe përkushtimin e lartë të drejtimin të lartë, që mundëson vendim marrje të shpejtë, nuk ka asnjë shans

për të pasur sukses. Ky ishte një "ushtrim" për të gjithë bankën, kështu që kërkohej bashkërendim në të gjitha nivelet.

**Mësimi 3:** "Personi" është me i rëndësishëm se "çfarë". Njerëz nga fusha dhe sektorë të ndryshëm punuan së bashku nën moton: "sill veten dhe jo rolin tënd", të motivuar për të qenë pjesë e nismës më strategjike të bankës, një nismë që përveç bankës ka një mundësi të ndikojë tregun shqiptar. A pati vështirësi? Sigurisht, çdo ditë.

**Mësimi 4:** Thjeshtësia është bekim. Shqipëria është një treg i ri, ai ka një trashëgimi të shkurtër bankare, kështu që na lejohet të kapërcejmë disa faza transformimi, nëpër të cilat kanë kaluar organizatat në tregjet e maturuara. Ky projekt kishte në thelb thjeshtësinë. Thjeshtësi në përvojën e përdoruesve, në teknologji, në procese, në funksionalitete të zgjidhjes.

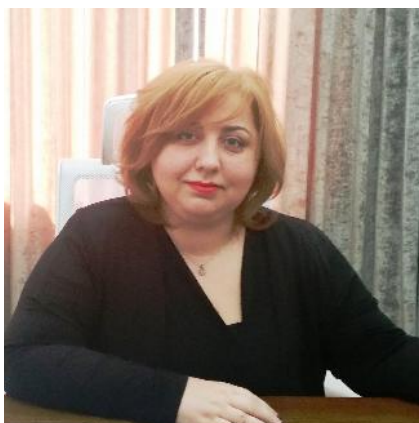
**Mësimi 5:** Teoria nuk ka shumë vlerë, praktika dhe realiteti tregojnë gjithçka. Projektet digjitale kanë një normë dështimi prej 75%. Transformimi digjital kërkon të mësohet nga të dhënat si kurrë më parë. Ne punuam në mënyrë të zhdërvjellët, me një listë të zgjeruar idesh dhe përmirësimesh, të përmbledhura në atë që quhet back-log, duke mësuar vazhdimisht dhe pa ndërprerje nga reagimet dhe ankesat e konsumatorit dhe grupi Raiffeisen.

Transformimi digjital që të ketë ndikim duhet të jetë rrënjësor, të prekë çdo pjesë të organizatës, por në radhë të parë duhet të prekë mënyrën si punojmë dhe ndërveprojmë me njeri-tjetrin. Për ne inovacioni nuk është një destinacion, është një rrugëtim.

# Fondi i ndërhyrjes së jashtëzakonshme

## Një hap tjetër drejt stabilitetit financiar

*Fondi është konceptuar si një mekanizëm i rëndësishëm dhe i domosdoshëm për përmbushjen e objektivave të ndërhyrjes në një bankë me probleme. Krijimi i tij është një përgjigje për të adresuar në kohë gjithë paqartësitë dhe mungesat në regjimin e deritanishëm, lidhur me burimet financiare të domosdoshme për trajtimin e krizave të mundshme me të cilat mund të përballlet sistemi ynë bankar, si dhe për të minimizuar kostot e menaxhimit të tyre nga fondet publike.*



### Rozeta SHKËMBI<sup>1</sup>

Zëvendësdyrektore, Departamenti Juridik  
BANKA E SHQIPËRISË

Një ndër mësimet më të rëndësishme të krizës më të fundit financiare globale ishte se kostot fiskale, që u përdorën për të mbështetur bankat me probleme, ishin në nivele tejet të konsiderueshme. Kjo krizë nxori në pah vështirësitë me të cilat u përballën shumë vende, për të trajtuar situata në prag dështimi të institucioneve financiare tepër të mëdha, shumë të ndërlidhura dhe komplekse ("too big to fail"), në kushtet kur numri i instrumenteve për menaxhimin e këtyre dështimeve ishte shumë i kufizuar ose mungonte. Shumë vende përdorën fondet publike për t'i shpëtuar bankat nga falimentimi. Ndiheva shtetërore ("bail out") u shndërrua në instrumentin që gjeti zbatimin më të gjerë në këto vite, duke rritur së tepërmi

kostot e menaxhimit në kurriz të taksapaguesve, si dhe duke krijuar një situatë të re ekonomike me borxh të lartë publik dhe bilance të zgjeruara të bankave qendrore. Kriza e vitit 2008 tregoi se, kur bankat kanë probleme, efektet mund të jenë shumë më gjerë se sa vetëm për depozituesit dhe aksionarët. Ato kanë potencialin të minojnë themelet e sistemit financiar të një vendi. Pasojat e këtyre përmasave ndikojnë në mënyrë të pashmangshme edhe në vendet e tjera, për shkak të integritetit global që kanë sot ekonomitë e vendeve dhe sistemet financiare. Edhe pse kanë kaluar disa vite nga shpërthimi i krizës, ekonomitë e shumë vendeve janë duke u përballur ende me pasojat e saj. Ky realitet diktonte një vendimmarrje të shpejtë nga ana e autoriteteve, si për reduktimin e mundësisë që ngjarje të tilla të përsëriteshin, ashtu edhe minimizimin e pasojave, në rast dështimi të bankave. Bashkë me kërkesat në rritje për kapital dhe likuiditet, përmirësimi i regjimeve ekzistuese për trajtimin e bankave me probleme ishte një element kyç i përgjigjes së autoriteteve për t'i bërë bankat më reaguese. Krijimi i një kornize legjislative që mundësonte aplikimin e instrumenteve të përshtatshëm për këtë qëllim u bë nevojë e parë, në mënyrë që të shmangej transferimi i barrës së dështimit të një banke mbi taksapaguesit në bazë të gjerë.

Ndër ta, më i rëndësishmi ishte rregullimi ligjor për jetësimin e instrumentit të rikapitalizimit nga brenda të bankave. Ky instrument siguron absorbimin e humbjeve në rast dështimi të bankave, së pari nga aksionarët dhe kreditorët, duke kufizuar në këtë mënyrë përdorimin e fondeve publike, si shpresa e fundit, vetëm pasi të jenë shteruar të gjithë instrumentet e tjerë. Miratimi i Direktivës 2014/59/BE të Parlamentit Europian, erdhi si përgjigje e autoriteteve evropiane për forcimin e rregullave financiare dhe ekonomike, krijimin e instrumenteve të mjaftueshëm dhe përmirësimin e kornizës ligjore që mundëson menaxhimin e krizave financiare të këtyre përmasave.

Në këtë proces, edhe Shqipëria vlerësoi se duhet të ndërmerre hapat e nevojshëm, me qëllim përmirësimin e regjimit ekzistues për trajtimin e bankave në rast përballje të tyre me kriza serioze financiare.

Me nismën e Bankës së Shqipërisë, gjatë vitit 2016, u hartua korniza e re ligjore që u konkretizua me miratimin nga Kuvendi i Shqipërisë i ligjit nr. 133/2016 "Për rimëkëmbjen dhe ndërhyrjen e jashtëzakonshme në banka në Republikën e Shqipërisë". Ky ligj krijon një regjim të ri për trajtimin e bankave me probleme. Me gjithë përpjekjet që u bënë me ndryshimet e propozuara në vitin 2011 në ligjin 9662/2006 "Për

<sup>1</sup> Mendimet e shprehura në këtë material janë të autores dhe nuk përfaqësojnë domosdoshmërisht ato të Bankës së Shqipërisë.

bankat në Republikën e Shqipërisë” (i ndryshuar) duke parashikuar futjen e disa instrumenteve të rinj si: banka urë, shitja e bankës ose e një pjese të aktiveve të saj, etj., këto ndryshime ligjore nuk i jepnin Bankës së Shqipërisë kompetenca të mjaftueshme për të imponuar veprime si: transferimi i aksioneve, aktiveve dhe i detyrimeve pa miratimin e aksionarëve ose kreditorëve, si dhe e drejta për të përcaktuar shkallën e anulimit, ose zvogëlimin të numrit të aksioneve, si dhe masën e zhvlerësimit ose konvertimit të detyrimeve në instrumente përkatëse të kapitalit.

Këto pengesa eliminohen nëpërmjet dispozitave të ligjit të ri, i cili përmirëson tërësinë e instrumenteve ligjorë që i mundësojnë Bankës së Shqipërisë, në cilësinë e Autoritetit të Ndërhyrjes së Jashtëzakonshme, për të ndërhyrë në një fazë mjaftueshmërisht të hershme, në rastin e një banke në pozita jo të shëndosha, ose në prag kolapsi, në mënyrë që të sigurohet vijueshmëria e funksioneve me rëndësi kritike të bankës.

Gjykohet normale që, një bankë e falimentuar të likuidohet sipas procedurës së zakonshme të likuidimit, mirëpo likuidimi mund të vendosë në rrezik stabilitetin financiar në vend, të ndërpresë sigurimin e funksioneve kritike e të cenojë mbrojtjen e depozituesve. Në këtë rast, interesi publik është shumë i lartë dhe justifikon ndërhyrjen me qëllim rimëkëmbjen e bankës, kundrejt përdorimit të procedurës normale të likuidimit. Regjimi i ri për trajtimin e bankave në vështirësi serioze financiare përcakton që të parët që mbajnë kostot për një kolaps të tillë të jenë aksionarët, e pas tyre kreditorët. Për këtë qëllim po krijohet Fondi

i ndërhyrjes së jashtëzakonshme, ose i ashtuquajturit shpesh “Fondi i shpëtimit të bankave”, për administrimin e të cilit ligji ka ngarkuar Agjencinë e Sigurimit të Depozitave (ASD).

Burimi kryesor i financimit të Fondit janë kontributet vjetore të bankave. Niveli maksimal i Fondit është përcaktuar në masën 0.5% të totalit të detyrimeve, të llogaritura si diferenca ndërmjet aktiveve dhe kapitalit të të gjitha bankave të licencuara në Shqipëri. Ky



Fond parashikohet të plotësohet në harkun kohor të 10 viteve, nga momenti i hyrjes në fuqi të ligjit, me qëllim që të mos ndikojë në ecurinë e sektorit. Në ato raste kur mjetet financiare në dispozicion të Fondit nuk janë të mjaftueshme për të absorbuar humbjet, kostot dhe shpenzimet e tjera të pësuar, parashikohet e drejta për të mbledhur kontribute shtesë. Në çdo rast, përdorimi i Fondit do të bëhet vetëm me vendim të Autoritetit të Ndërhyrjes (Banka e Shqipërisë). Mjetet e Fondit do të përdoren kryesisht për të garantuar aktivet ose pasivet, për t'i dhënë likuiditet,

apo për të blerë aktivet e bankës, e cila është në procedurën e ndërhyrjes së jashtëzakonshme, filialeve të saj, bankës urë apo shoqërisë së administrimit të aktiveve, si dhe për të kontribuar në kapital dhe për të siguruar fondet e tjera të nevojshme për një bankë “urë”, apo shoqërinë e administrimit të aktiveve, për t'i paguar kompensim aksionarëve ose kreditorëve, etj. Gjithsesi, përdorimi i mjeteve të Fondit mund të autorizohet vetëm pasi të jenë përdorur të gjitha opsionet. Kjo do të thotë se mjetet e Fondit mund të përdoren vetëm pasi aksionarët dhe kreditorët e tjerë kanë përthithur humbjet dhe të jetë kryer ri-kapitalizimi në një vlerë jo më të vogël se 6% e të gjithë detyrimeve, duke përfshirë kapitalin rregullator të bankës në ndërhyrje të jashtëzakonshme. Fondi është një pjesë thelbësore e Mekanizmit të Vetëm për Ndërhyrjen e Jashtëzakonshme në banka, që ka për qëllim harmonizimin e procedurave për ndërhyrje të jashtëzakonshme në institucionet e kreditit që operojnë në shtetet anëtare të BE-së.

Fondi u krijua për të siguruar financimin e proceseve të riskstrukturimit të institucioneve të kreditit që i nënshtrohen procesit të ndërhyrjes të jashtëzakonshme dhe financohet nga kontributet e sektorit bankar dhe disa subjekteve të përcaktuara në shtetet anëtare të Unionit Bankar. Ekzistenca e një mekanizmi të tillë e vendos aktualisht Shqipërinë në pozita më të përshtatshme për t'iu përgjigjur në kohë dhe me sa më pak kosto, efekteve që mbartin krizat financiare, për të siguruar vijueshmërinë dhe qëndrueshmërinë e sistemit bankar dhe të ekonomisë në tërësi.



**Raiffeisen  
BANK**

**Ishit  
gjithmonë  
përpara**

frymëzuar

nga

**JU**

Platforma Dixhitale  
**Raiffeisen ON**  
Web, Mobile & Tablet



Shërbimi bankar tani është më i thjeshtë, më i shpejtë dhe më i sigurt.  
Zbuloni të rejat e fundit dhe opsionet e sigurisë së lartë në  
[www.raiffeisen.al](http://www.raiffeisen.al)

Ose shkarkoni aplikacionin  
duke skanuar këtu:





# Roli i shitjes së huave

## Burimet njerëzore dhe edukimi financiar

*Ne besojmë se edukimi financiar ndihmon në krijimin e një marrëdhënie afatgjatë dhe të qëndrueshme me klientët, pasi një klient i edukuar ndërton një marrëdhënie besimi me bankën. Pozicionimi i bankës jo thjesht si institucioni ku biznesi kërkon financim, por si konsulenti i mënyrës dhe mjeteve më efikase për ta marrë këtë financim, është pjesë e strategjisë sonë për të zgjeruar veprimtarinë e bankës në bashkëpunimin me bizneset e vogla dhe ato agro.*



### Marieta KARAPANÇO

Drejtoreshë, Departamenti i Shitjes dhe Suportit të Kredive, SIMA CREDINS BANK

Shitja e huave është motori i veprimtarisë së bankës. Njësitë që menaxhojnë shitjen e huas janë pjesë përbërëse e Divizionit të Zhvillimit të Biznesit dhe luajnë një rol kyç në rritjen dhe dinamikën e bankës tregtare. Në këtë kontekst, stafi i këtyre njësive përzgjidhet me shumë kujdes nga Burimet Njerëzore. Njësitë e shitjes së huas shërbejnë në përgjithësi si njësi ku banka promovon stafin e saj më të mirë nga rrjeti. Në Bankën Credins shitja e huas është e ndarë në dy njësi: atë të Korporatave & Biznesit të madh dhe Departamenti i Shitjes dhe Suportit të Kredisë S.I.M.A (SME, Individë, Mikro dhe Agro). Ky i fundit është krijuar në 2015 me fokus në rritjen e qëndrueshme të peshës së sektorëve strategjikë të

ekonomisë, jashtë organizimit të korporatave apo biznesit të madh. Strukturën e shitjes së huave SIMA e ka karakterizuar profesionalizmi dhe dinamizmi, duke hedhur hapa të sigurt në drejtim të rritjes së portofolit të huas së bankës. Koordinimi i shitjeve në një strukturë, bën të mundur që perceptimi i kërkesave të tregut të përpunohet në kohë reale me produkte dhe shërbime të posaçme për klientin fundor. Gjithashtu, parimet e punës si: integriteti, transparenca, shpejtësia dhe profesionalizmi janë identifikuar në përkujdesjen që stafi i përfshirë në secilin prej proceseve tregon për klientin.

### Biznesi i vogël & agro dhe nevoja për edukim financiar

Edukimi i biznesit të vogël dhe atij agro fillon që nga hapja dhe përdorimi i llogarisë rrjedhëse, për të gjitha transaksionet, e duke përfutur nga llogaria rrjedhëse,



Eksperienca ka treguar se produktet që janë rekomanduar për klientët, si dhe mbështetja me shërbime që është ofruar nëpërmjet stafit të bankës, kanë ndihmuar që klientët dhe bizneset e tyre të kapërcejnë dhe momentet e vështira që mund të jenë paraqitur për veprimtarinë e tyre.



fillon ndërtimi i një game produktesh, si: internet banking, e-commerce, POS, karta e biznesit, apo dhe thjesht karta e kreditit, të cilat janë produkte me një profil të theksuar edukues për këto biznese, duke ndihmuar e lehtësuar mënyrën se si ata regjistrojnë shpenzimet, lehtësohen nga transaksionet cash, sigurojnë transparencë për taksat, etj. Me zgjerimin e marrëdhënies dhe kalimin në skemat e financimit: overdraft, kapital qarkullues, hua, leasing, roli i bankës si "konsulent financiar" bëhet gjithnjë e më i rëndësishëm. Në këtë fazë, zgjerohen dhe hapësirat për edukimin e biznesit me përdorimin e produkteve të sigurimit, qoftë ato të jetës, ato të pronës, etj. Në momentin që biznesi fillon të paguajë pagat përmes bankës, sërish hapen mundësi të reja lidhur me produkte afatgjatë, si: pensioni vullnetar. Sigurisht, në varësi të fushës ku biznesi operon, banka kontribuon me edukim në mënyrën e menaxhimit të likuiditetit, investimeve afatshkurtër, përdorimit të këmbimeve valutore, duke krijuar bizneseve përparësi konkurruese, falë ekspertizës që ka në tregjet valutore. Mënyrat e edukimit financiar janë nga më të ndryshmet, si: përgatitja e fletëpalosjeve, ku listohen në mënyrë të thjeshtë e të qartë përparësitë e produkteve financiare, tutorialet për shërbime më komplekse, shpjegimi i

detajuar për produkte, si: POS, analizë individuale financiare e klientit, por dhe workshop-e për të edukuar në ndërtimin e një plani biznesi që të jep akses në financim, etj. Në Credins Bank kemi krijuar një eksperiencë të çmuar në të gjitha këto fusha, por dhe kemi eksperimentuar, si p.sh.: me produktet e sigurimit kundër tërmetit, duke i ofruar ato falas në zonë që paraqesin rrezik për t'u prekur nga ky fenomen. Ne besojmë se edukimi financiar ndihmon në krijimin e një marrëdhënie afatgjatë dhe të qëndrueshme me klientët, pasi një klient i edukuar ndërton një marrëdhënie besimi me bankën. Pozicionimi i bankës jo thjesht si institucioni ku biznesi kërkon financim, por si konsulenti i mënyrës dhe mjeteve më efikase për ta marrë këtë financim, është pjesë e strategjisë sonë për të zgjeruar veprimtarinë e bankës në bashkëpunimin me bizneset e vogla dhe ato agro. Ndërtimi i partneriteteve me dhomat e tregtisë, shoqatat e agro-biznesit, organizatat ndërkombëtare që financojnë bizneset e vogla dhe të mesme, mbështetja e nismave të universiteteve dhe shkollave të mesme që edukojnë brezin e ardhshëm të operatorëve të biznesit, janë gjithashtu mënyra shumë të mira për të rritur ndikimin e edukimit financiar, përtej klientëve ekzistues dhe kjo është pjesë e politikave të përgjegjësisë sociale të vet bankës.

Banka përpiket të zhvillojë produktet e huas dhe shërbimet financiare në koherencë dhe me nevojat e fermerëve të vegjël, grupeve të organizuara të tyre, apo bizneset e vogla. Vit pas viti banka përmirëson shërbimet, duke shtuar dhe marrëdhëniet me aktorë të tjerë jashtë bankës, si: skema të garantimit të huave, lidhur me kolateralin; institucio-

net e referimit të kredive dhe mbështetjes së zhvillimit të planeve të biznesit, etj.

Bashkëpunimi dhe risitë që banka ka sjellë e kanë bërë gjithmonë e më tërheqëse për bizneset dhe individët. Mbështetja që banka ofron për klientët e saj, sa me produktet financiare aq edhe me këshillimin për të shfrytëzuar përparësitë e produkteve dhe shërbimeve jofinanciare që ajo



Specializimi i stafit të bankës në fushën që operojnë është ndërthurur me marrjen e njohurive të vazhdueshme mbi biznesin e vogël, mikrokreditin dhe agrobiznesin. Njohja e mirë e këtyre sektorëve nga stafi i bankës bën që, përpos këshillimit të ofruar në drejtim të financimit dhe plotësimit të nevojave të biznesit për fonde, klientët të orientohen dhe në realizimin e investimeve të përshtatshme, për sigurimin e stabilitetit të biznesit të tyre.



ofron, ka qënë një nga shtyllat kryesore të strategjisë së saj për rritjen e klientelës. Eksperienca ka treguar se produktet që janë rekomanduar për klientët, si dhe mbështetja me shërbime që është ofruar nëpërmjet stafit të bankës, kanë ndihmuar që klientët dhe bizneset e tyre të kapërcejnë dhe momentet e vështira që mund të jenë paraqitur për veprimtarinë e tyre. Në këtë mënyrë, kemi siguruar besnikërinë e shumë klientëve në fushën e agrobiznesit, apo në sektorë të tjerë të ekonomisë. Rritja e numrit të klientëve të bankës është dëshmia e një njohje të plotë të nevojave të klientëve të bankës. Çdo shërbim i forcës shitëse, i realizuar me profesionalizëm,

është një hap më afër shtimit të klientëve të rinj. Ne kemi synuar të kemi njerëzit e duhur në pozicionet e duhura me klientët.

Banka ka ndjekur vazhdimisht një format të ndërthurjes së shitjes së produktit dhe mbështetjes së biznesit të financuar për rritjen e qëndrueshmërisë së tij. Specializimi i stafit të bankës në fushën që operojnë është ndërthurur me marrjen e njohurive të vazhdueshme mbi biznesin e vogël, mikrokreditin dhe agrobiznesin. Njohja e mirë e këtyre sektorëve nga stafi i bankës bën që, përpos këshillimit të ofruar në drejtim të financimit dhe plotësimit të nevojave të biznesit për fonde, klientët të orientohen dhe në realizimin e investimeve të përshtatshme, për sigurimin e stabilitetit të biznesit të tyre.

Credins bank përfshihet në fushata të ndryshme marketimi, nëpërmjet kanaleve të ndryshme, si dhe bashkëpunime institucionesh, për t'i shërbyer edhe individëve, apo bizneseve në zona të largëta. Qasja e bankës ka qënë edukimi i klientëve me produktet bankare të kohës, si dhe ofrimi i tyre me kushte mjaft të favorshme. Gjithashtu, stafi i bankës është kujdesur në vite për edukimin e klientëve dhe orientimin e tyre drejt investimeve financiare, përdorimit të fondeve, zhvillimit të biznesit, skemave të pensionit, përdorimit të kartave, etj. Për këtë qëllim, stafi shitës i bankës i është nënshtruar trajnimeve të posaçme për biznesin Agro, mikro, apo biznesin e vogël. Njëkohësisht, janë forcuar bashkëpunimet në drejtim të nxitjes së kreditimit të sektorëve specifikë të ekonomisë apo të tipeve të biznesit, si për minimizimin e rreziqeve të huas, plotësimin e kërkesave të kolateralit, ashtu dhe për hartimin e planeve të suksesshme të biznesit.

# E ardhmja e bankingut për individë në Europën Lindore dhe në gjithë botën<sup>1</sup>

*Duke gjykuar nga zhvillimi i shpejtë i industrisë bankare gjatë dhjetëvjeçarit të kaluar, drejtuesit e bankave në Europën Lindore duhet vetëm të vazhdojnë të rrisin depërtimin e shërbimit bankar, por edhe të përgatiten për më shumë sfida në vitet e ardhshme. Përqafimi i fleksibilitetit, riorientimit dhe rinovimit mund të ndihmojë institucionet financiare në identifikimin e dobësive, ri-përcaktimin e eksperiencës së konsumatorit dhe mundësimin e rritjes së qëndrueshme.*



**Dr. Attila KINCSES**

Zv.President  
McKINSEY PANORAMA

**M**e rreth 4.78 trilionë USD të ardhura (para për-llogaritjes së kostonë së rrezikut) për vitin 2015, bankingu mbetet industria më e madhe në botë. Që nga viti 2006, tregjet e zhvilluara u rritën më ngadalë në krahasim me tregjet në zhvillim në Afrikë, Azi, Europë dhe Amerikë Latine (figura 1). Ndërkohë që vendet me depërtim të ulët bankar u përpoqën të rrisnin aksesin e individëve dhe shoqërive në shërbimet bankare, tregjet në zhvillim realizuan një kthim më të lartë mbi kapitalin (ROE) gjatë 2015-ës, në disa raste edhe dyfishin e atij të tregjeve të zhvilluara. Për të siguruar në vijim një rritje të fortë, bankat në Europën Lindore dhe në botë duhet të përgatiten që t'i përgjigjen

rreziqeve makroekonomike, kuadrit rregullator, si dhe prirjeve të digjitalizimit që po formësojnë industrinë bankare në rrafsh global. Një përqendrim më i madh në drejtim të fleksibilitetit, riorientimit në treg dhe rinovimit mund t'u japë bankave aftësitë e nevojshme për të sukses.

## Si krahasohet Europa Lindore me tregjet bankare globale

Depërtimi ende i ulët bankar në tregjet në zhvillim, duke përfshirë edhe ato të Europës Lindore, paraqet një mundësi shumë të madhe për bankat. Në Shqipëri, raporti i të ardhurave (para për-llogaritjes së kostonë së rrezikut) me PBB-në është 2% më pak se gjysma e raportit aktual prej 4.3% për pjesën tjetër të Europës Lindore<sup>2</sup>. Raporti i vëllimit të bankingut individual ndaj të ardhurave të disponueshme<sup>3</sup> në rajon është më pak se një e treta a asaj të Azi-Paqësorit dhe Amerikës së Veriut—që sugjeron se zgjerimi i shërbimeve bankare për më shumë konsumatorë mund të rrisë në mënyrë të konsiderueshme jo vetëm veprimtarinë e bankave të Europës Lindore, por dhe kontributin e tyre në rritjen ekonomike të rajonit. Europa Lindore ka demonstruar paqëndrueshmëri në drejtim të rrezikut dhe luhatshmërisë: disa banka me ecuri të qëndrueshme në: Republikën Çeke, Sllovaki, Bullgari dhe Poloni, kanë prodhuar vazhdimisht një ROE dyshifrore, ndërsa për bankat në Rumani, Rusi,

Hungari dhe Kroaci, ky tregues është më i paparashikueshëm dhe i prirur drejt shifrave negative, pjesërisht për shkak të rreziqeve të veçanta që vijnë nga tensionet gjeopolitike, luhatjet e çmimeve të mallrave dhe çështjet që lidhen me huat me probleme. Megjithatë, përgjithësisht perspektiva ekonomike e Europës Lindore tregon shenja rritje, pas situatave të turbullta të viteve të fundit, ku PBB-ja reale pritet të rritet me një normë vjetore të kapitalizuar rritjeje (CAGR) prej 2 – 4% deri në fund të dhjetëvjeçarit, dhe ku raporti mesatar i çmimit ndaj vlerës kontabël të bankave të rajonit është 1.2, si një nga rajonet ku ky raport shënon vlerën më të lartë në botë.

## Tre prirjet që do të formësojnë bankingun në dhjetëvjeçarin e ardhshëm

Gjatë 10 viteve të ardhshme, tre forcat – rreziqet makroekonomike, kuadri rregullator dhe digjitalizimi – do të luajnë një rol kyç në përfitueshmërinë e bankave në mbarë botën. Në nivel makro, parashikimet e fundit tregojnë për rritjen e reduktuar në të gjitha ekonomitë. Ndikimi i forcës së dytë, kuadri rregullator, po bëhet gjithnjë e më i vështirë të parashikohet, por gjasat janë për ndikim negativ: Bazeli IV është në diskutim e sipër, me një rezultat të paqartë; rishikimet e kuadrit rregullator dhe provat e rregullta të rezistencës kanë rritur trysinë mbi bankat në shumë tregje; ndërkohë që përputhshmëria

<sup>1</sup> Prezantuar fillimisht nga Dr. Attila Kincses, në Forumin e Parë të Bankingut për Individë të AAB-së, në 21 shkurt, 2017.

<sup>2</sup> Për qëllime të llogaritjeve këtu, Europa Lindore përfshin: Bjellorusinë, Bullgarinë, Kroacinë, Republikën Çeke,

Estoninë, Hungarinë, Letoninë, Lituanië, Poloninë, Rusinë, Serbinë, Sllovakinë dhe Sloveninë.

<sup>3</sup> Shuma e huave dhe depozitave të individëve.

ligjore vijon të konsumojë kapacitetet organizative të bankave.

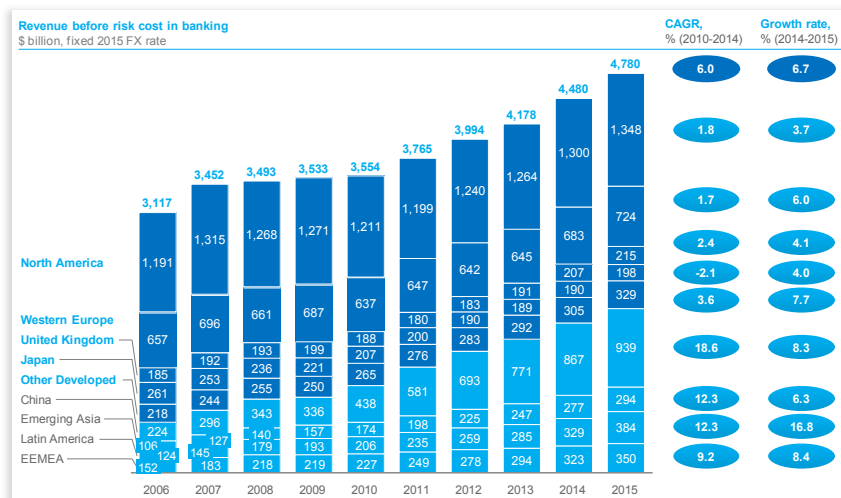
Forca e tretë, digjitalizimi, paraqet si mundësi, ashtu dhe rreziqe. Analizat tona tregojnë se potenciali i të ardhurave për bankat në një ekosistem më të gjerë digjital mund të jetë 10 herë më i lartë se niveli aktual – por përparësia konkurruese do të mund të kapet vetëm nga ato banka që përshtaten me ndryshimin e peizazhit të biznesit në rrafsh global. “Sulmuesit” digjitalë jo-banka po kërkojnë të kapin pjesë tregu, sidomos aty ku rregullatorët janë fleksibël në drejtim të lejimit të modeleve të reja të biznesit. Konkurrenca e lartë pritet të mbizotërojë, pasi ekosistemi i stërmadh digjital u ofron bankave shumë mundësi për të përvetësuar një pjesë të të ardhurave të reja nga veprimtaritë jo-bankare.

Deri më sot, më shumë se 15.000 shoqëri të teknologjisë financiare (FINTECH) kanë hyrë në sektorin bankar në rrafsh global. Në pjesën më të madhe, këto shoqëri konkurrojnë për të vjelë fitime nga krahu i origjinimit dhe shitjes së sektorit bankar, të cilat premtojnë përfitime më të larta në krahasim me administrimin e huave, si pjesë e veprimtarive të menaxhimit të bilancit. Në të vërtetë, ROE në rrafsh global, lidhur me origjinimin dhe shitjet ishte 22 për qind në vitin 2014, krahasuar me 6 për qind që vinte nga menaxhimi i bilancit. Shumë nga këto FINTECH-sa synojnë të kapin veprimtari me vlerë të lartë e më pas hyjnë në partneritet me bankat tradicionale, për të mbështetur veprimtaritë e menaxhimit të bilancit.

### Cila është e ardhmja për bankat në rrafsh global dhe në nivel rajonal?

Bankat në Europën Lindore dhe gjithë botën do të duhet të transformojnë veprimtarinë dhe organizimin e tyre, për të ndjekur mundësitë që këto pritje ofrojnë.

Global banking is still the biggest industry and it is increasing in line with the overall economy, led by emerging markets



Në këtë drejtim, ato do të duhet të përqendrohen në fleksibilitet, riorientim dhe rinovim.

### Fleksibiliteti

Shumë banka kërkojnë të arrijnë një rritje afat-shkurtër të përfitueshmërisë, duke vijuar me një model operacional të qëndrueshëm lidhur me çmimet, menaxhimin e kostove, menaxhimin e rreziqeve dhe menaxhimin e kapitalit. Megjithatë, për ta zhvilluar më tej modelin e tyre operacional, bankat duhet të marrin parasysh progresin edhe në industritë e tjera dhe t'i japin përparësi shumë të madhe përmirësimeve të ecurisë së tyre në fusha të tilla si: efikasiteti i kostos dhe eksperiencia e konsumatorit.

### Riorientimi

Bankat që kërkojnë të bëhen udhëheqëse dhe përcaktuese të industrisë duhet të ridizenojnë thelbësisht modelin e tyre të biznesit bankar. Ky riorientim do t'i zhvendosë bankat nga qasja aktuale e bankës universale drejt modeleve më të qëndrueshme: duke u bërë lojtarë në qoshe tregu, orkestrues

të ekosistemit, ose operatorë dhe mbështetës gjenerikë për FINTECH-sat, apo “sulmuesit” e tjerë jo-banka. Bankat duhet të konsiderojnë me kujdes se cili model rritjeje i përshtatet më mirë aftësive të tyre taktike dhe strategjike.

### Rinovimi

Një transformim i plotë digjital do të kërkojë që bankat t'i nënshtrohen një përpjekjeje gjithëpërfshirëse të menaxhimit të ndryshimit. Kjo fazë rinovimi duhet të përfshijë disa nisma afatgjata. Çdo nismë duhet të drejtohet drejt nxitjes së zhërvjellësisë për t'u përshtatur me sukses ndaj peizazhit bankar në ndryshim. Shumë banka të mëdha globale kanë jetësuar tashmë parime të zhërvjellëta në organizatat e tyre, të tilla si: ekupe shumë-disiplinore ndër-funksionale, drejtues të shkathët dhe novacione të shpejta, për të mbështetur zhvillimin e teknologjisë së informacionit. Një qasje e tillë e zbatuar edhe në Europën Lindore mund të rrisë ecurinë e veprimtarisë, ndërkohë që mundëson një ndarje më efikase të burimeve.

# Eksperienca Kroate

## Regjistri Kombëtar të Kredive

*HROK u projektua si një zyrë informacioni kredish sipas modeleve perëndimore, që përfshinte mbajtjen e informacioneve pozitive dhe negative, fillimisht për individët dhe më pas edhe për shoqëritë.*



**Zoran BOHAČEK**

Kryekëshilltar  
SHOQATA KROATE E BANKAVE

**Q**ë në vitin 1999, me përfundimin e studimit të parë të fizibilitetit, Shoqata Kroate e Bankave (SHKB) e konsideroi idenë për të krijuar një regjistrë të kredive, madje dhe kur Ligji për Bankat i asaj kohe parashikonte që Banka Kombëtare e Kroacisë mund të themelonte një të tillë, së bashku me bankat tregtare. Megjithatë, meqë ishte koha e modernizimit dhe privatizimit të bankave kroate, ato ishin më shumë të përqendruara për të vënë në zbatim modelet e tyre të biznesit, e veçanërisht për të integruar sistemet e teknologjisë së informacionit me ato të grupeve bankare, që i kishin blerë ato. Kështu, kjo ide mbeti e pazhvilluar deri rreth fundit të vitit 2003, kur Komiteti Ekzekutiv i SHKB-së

vendosi për fillimin e projektit. Fillimisht u emërua një menaxher projekti, për të koordinuar veprimtaritë, të cilat në shtator të vitit 2004 rezultuan në nënshkrimin e dokumenteve nga 20 banka kroate, të cilat u bënë pronare të një shoqërie të re, të quajtur HROK, (Regjistri Kroat i Informacionit për Kreditë).

HROK u projektua si një zyrë informacioni kredish sipas modeleve perëndimore, që përfshinte mbajtjen e informacioneve pozitive dhe negative, fillimisht për individët dhe më pas edhe për shoqëritë. Një pjesë e rëndësishme e projektit iu kushtua vendimit mbi platformën e programeve (software) për HROK. Pas diskutimeve të shumta, u mor vendim për t'u lidhur me një



HROK ka operuar lehtësisht, pa ndonjë problem madhor në raport me entet rregullatore, opinionin publik apo agjencinë për mbrojtjen e të dhënave, duke rritur gradualisht numrin dhe tipin e përdoruesve të tij (shoqëritë jo-financiare të kursim-kreditit, shoqëritë e kartave të kreditit, shoqëritë e lizingut dhe të tjera të ngjashme me to), si dhe filloi të mbledhë të dhëna rreth shoqërive (në vitin 2010).



partner të nivelit të lartë (të klasit botëror) e të mos mbështeteshim në programe të bëra nga ne. Bankat ishin të gatshme të investonin më shumë në këtë shoqëri dhe ishin të sigurta që, si cilësia e raporteve mbi kredinë, ashtu dhe siguria (operacionale dhe mbrojtja e të dhënave) e tij do të ishin në nivelet më të larta të mundshme.

Në gusht të vitit 2005 u nënshkrua një marrëveshje shërbimi me konsorciumin amerikan të zyrës së kreditit "Trans Union" dhe shoqërinë italiane CRIF. Trans Union zotëronte një platformë të sajën, e cila në atë kohë operonte në rreth 15 vende, ndërkohë që CRIF ofronte ekspertizë europiane, veçanërisht në rajonin e Europës Qendrore dhe Jugore.

Në qershor të vitit 2006 HROK u bë anëtare e shoqatës europiane të shoqërive të informacionit të kreditit (ACCIS) e që nga muaji korrik 2006 bankat filluan të dërgonin informacion për plotësimin e bazës së të dhënave. Pas verifikimit të plotë dhe kryerjes së të gjitha kontrolleve të nevojshme, lidhur me njëtrajtësinë e të dhënave, raporti i parë i kredisë iu shit një banke anëtare në 2 maj 2007.

Që nga ajo ditë e pothuaj për rreth 10 vjet, HROK ka operuar lehtësisht, pa ndonjë problem madhor në raport me entet rregullatore, opinionin publik apo agjencinë për mbrojtjen e të dhënave, duke rritur gradualisht

# DEPOZITA 18 MUJORE



**INTERESI PËRFITOHET  
ÇDO 6 MUAJ NË LLOGARI**



**SOCIETE GENERALE  
ALBANIA**

**BANKA JUAJ  
SKUADRA JUAJ**

numrin dhe tipin e përdoruesve të tij (shoqëritë jo-financiare të kursim-kreditit, shoqëritë e kartave të kreditit, shoqëritë e lizingut dhe të tjera të ngjashme me to), si dhe filloi të mbledhë të dhëna rreth shoqërive (në vitin 2010).

Sot HROK ka 44 përdorues – 26 banka dhe të pesë shoqëritë jo-financiare të kursim-kreditit (që përfaqësojnë më shumë se 99 % të aktiveve të të gjithë institucioneve të kreditit në Kroaci), të dyja shoqëritë e kartave të kreditit (American Express dhe Diners' Club), 10 shoqëritë e lizingut dhe 1 (një) institucion tjetër financiar.

Në një vend që ka rreth 4,2 milionë banorë, ekzistojnë të dhëna të kredive për 3,1 milionë konsumatorë (plus 167.000 biznese), me një total prej 10,1 milionë linja kredie. Numri mesatar i kërkesave në vitin 2016 ka qenë rreth 46.000 në muaj dhe HROK ka shitur një total prej 4,5 milionë raporte kredie, që nga krijimi i saj. Raporti i përqindjes së suksesit (hit rate) (përqindja e klientëve të regjistruar në bazën e të dhënave) qëndron mbi 96%, ndër me të lartët në Europë.

Që në fillim të veprimtarisë së saj HROK ka mbledhur dhe ofruar informacione pozitive dhe negative rreth debitorëve, bashkë-debitorëve dhe garantuesve, gjë që nënkupton që përdoruesit i mundësohet zotërimi i një pamje të plotë rreth detyrimeve kreditore të një debitori potencial dhe rregullshmërisë së çdo pagese që ai/ajo ka bërë gjatë 24 muajve të fundit. Fakt i rëndësishëm është se një raport kredie ofron vetëm informacion objektiv rreth të gjitha linjave të kredisë, por i përket kreditorit të vendosë të akordoje kredinë, për ta refuzuar atë, apo për të bërë një ofertë të modifikuar. Kreditorë të ndryshëm

kanë objektiva të ndryshme biznesi si dhe qëndrime të ndryshme ndaj rrezikut, kështu që vendimi nuk do të ishte i njëjtë nga kreditorët. Gjithashtu, dikush që mund të ketë një historik të keq kredie, mund të marrë përsëri kredi, nëse ai ofron garanci dhe kolaterale shtesë, të cilat e bëjnë atë një klient të besueshëm për të marrë kredi.

Një tjetër parim bazë – reciprociteti – respektohet në kuptimin që nga ky regjistër mund të blejnë informacion vetëm përdoruesit që dërgojnë të dhëna në të. Përdoruesit janë të vetmit "pronarë" të të dhënave, gjë që nënkupton se çdo korrigjim i nevojshëm mund të bëhet vetëm nga ofruesi fillestar i informacionit. Kjo është e rëndësishme për të siguruar njëtrajtshmëri në bazën e të dhënave, sepse nëse palë të ndryshme do të ndryshonin të dhënat, pas pak kohe do të bëhej e vështirë të rindërtoheshin të gjitha ndryshimet e bëra dhe të sigurohej që baza e të dhënave të përdoruesve të ishte plotësisht e njëtrajtshme me bazën e të dhënave të regjistrit të kredive.

Baza ligjore për themelimin e HROK mbështetet në Ligjin për Bankat, i cili lejonte në mënyrë të qartë që shoqatat e bankave të shkëmbejnë informacion, me qëllim menaxhimin më të mirë të rrezikut. Më vonë, adoptimi nga Kroacia i Direktivës së Bashkimit Europian për kredinë konsumatore, kërkonte gjithashtu në mënyrë të qartë që institucionet e kreditit të përdornin të gjitha burimet që kishin në dispozicion, veçanërisht regjistrat e kredive, në vlerësimet e tyre për rrezikun.

Megjithatë, për të shmangur çdo konflikt të mundshëm me legjislacionin për Mbrojtjen e të Dhënave Personale dhe për të

lejuar pjesëmarrjen e ardhshme në regjistër të institucioneve të tjera financiare jo të kreditit (jo-banka), u mor vendim që çdo konsumator duhej të jepte miratimin e tij për të prodhuar një raport kredie. Në këtë mënyrë, u ideua një deklaratë që do të përdorej nga të gjithë kreditorët, e që u jepte atyre të drejtën për një konsultim të regjistratit (blerjen e një raporti kredie). Kreditori duhet të ruajë në dosjet e tij kopjen origjinale të deklaratës së miratimit dhe ta prodhojë atë nëse kërkohet për kontroll, ose si një procedure normale vullnetare, ose në një rast ligjor, kur dikush mund ta kërkojë atë si provë.

Natyrisht, të gjitha kërkesat regjistruohen në bazën e të dhënave dhe çdo konsumator mund të shohë se sa raporte janë blerë në emër të tij/saj. Në këtë mënyrë, mund të identifikohet edhe ndonjë kërkesë e paautorizuar.

Deklarata e miratimit ka zgjidhur, gjithashtu, një çështje që është hasur në disa vende, lidhur me ngarkimin fillestar të të dhënave. Mbetet mjaft e rëndësishme mbledhja e një baze të plotë të dhënash nga kreditorët që në ditën e parë, e jo vetëm për huat e reja, sepse do të duheshin vite për të pasur një informacion të përdorshëm nga regjistri. Arsyeimi qëndron në faktin se, një raport kredie thjesht nuk ekziston derisa klienti bën një aplikim për kredi dhe jep miratim. Vetëm atëherë, programi i regjistratit të kredive do të mbledhë të gjithë informacionin e ruajtur për atë konsumator dhe do të prodhojë raportin e kredisë. Kështu, nuk ka asnjë rrezik që dikush të shohë informacionin për konsumatorët e tjerë e që nuk japin miratimin e tyre, sepse për ta nuk mund të prodhohet një raport kredie.

# Sistemi i pagesave në Shqipëri

## Disa ide revolucionarizuese

*Ajo që nevojitet është një platformë që do të mund të lejojë shkëmbimin, transferimin dhe arkëtimin e parave në çdo kohë të ditës e të vitit, kudo në vend, gjatë fundjavës, gjatë ditëve të javës, madje edhe kur bankat janë të mbyllura, në monedha të ndryshme, të ekzekutuar në të njëjtin moment, që me iniciimin e transaksionit. Ideja është të zëvendësohen të gjitha sistemet ndërmjetësuese.*



**Chris AGHABI**

Partner i Zhvillimit të Biznesit  
PROGRESSOFT CORPORATION

### Shqipëria dhe sistemi i pagesave: sot dhe nesër

Efikasiteti i sistemit të pagesave është i rëndësishëm për zhvillimin e ekonomisë. Në Shqipëri janë ndërmarrë disa nisma në këtë drejtim. Skema e Debitimit Direkt Ndërbankar është një nismë që do të hapë mundësi të reja për shërbime profesionale në tregun shqiptar dhe përdorimi i saj do të thjeshtojë procedurën e debitimit direkt, përtë gjitha palët e përfshira, që nga momenti i fillimit deri në ekzekutimin përfundimtar, duke i bërë më efikase marrëdhëniet midis grupeve të interesit. Kur ekziston një proces i standardizuar ndërveprimi, efikasiteti i sistemit të pagesave rritet. Përdorimi i këtij instrumenti tashmë do të fillojë

të bëhet më mbizotërues në treg, sidomos në zbatimin e tij për faturat e shoqërive që ofrojnë shërbime publike dhe të telekomunikacionit. Për më tepër, përqendrimi i faturave të tilla zakonisht ndodh në periudhat e fundit dhe fillimit të çdo muaji, pasi kjo është koha kur këto fatura duhen paguar, e për këtë arsye, këto janë momentet kur vërehen veprime të shtuara të debitimeve të drejtpërdrejta. Pavarësisht se platforma për klerimin e pagesave nëpërmjet celularit do të konsiderohej si e parakohshme para disa vjetësh, sot mund të jetë momenti i duhur për të bërë funksionale një platformë të tillë, duke pasur parasysh se tashmë ekzistojnë dy institucione të pagesave me celular në Shqipëri; njëra emeton para' elektronike nëpërmjet telefonave celularë, ndërsa tjetra vepron si një institucion jo-bankar, kryen transferta dhe pagesa që i jep mundësi përdoruesve të kryejnë pagesa, duke përdorur telefonat celularë. Ndoshta subjektet e rinj do të inkurajohen të hyjnë në treg me versionet e tyre të personalizuar të pagesave nëpërmjet telefonit celular, kur programi fillon nga lart-poshtë, që nga Banka e Shqipërisë.

### Sistemet novatore

Sistemi ynë i Menaxhimit të Autorizimit (Mandate Management System) i ofron bankave dhe faturuesve të shërbimeve

mundësinë për të iniciuar dhe menaxhuar autorizimet elektronike për të autorizuar paraprakisht dhe për të verifikuar transaksionet e vlefshme të debitimit direkt, duke ofruar regjistrime dhe përputhje në kohë reale midis transaksioneve të debitimit të drejtpërdrejt dhe autorizimeve të tyre përkatëse.

Sistemi ynë i Mbrojtjes së Pagave (Wages Protection System) synon të sigurojë lehtësi monitoruese dhe raportuese për Ministrinë e Punës (Ministria e Mirëqenies Sociale dhe Rinisë) së çdo vendi, për të mbikëqyrur pagesën e pagave, të kryera brenda dhe midis bankave, në emër të bizneseve dhe punëdhënësve, duke siguruar që punëdhënësit i paguajnë pagat e punonjësve të tyre në mënyrë të plotë dhe në kohën e duhur.

Moduli i Deklarimit dhe Pagesës së Faturës Elektronike (Electronic Bill Presentment and Payment) është një sistem portal që u mundëson faturuesve të paraqesin faturat e tyre dhe konsumatorët t'i paguajnë ato elektronikisht. Ai konsolidon faturat e ofruara nga faturues të ndryshëm në format elektronik, duke i lejuar bankat të aktivizojnë lehtësisht këto fatura dhe t'ua paraqesin klientëve, nëpërmjet kanaleve të tyre elektronike.

Sistemi i ProgressSoft për Menaxhimin e Mosmarrëveshjeve (ProgressSoft's Dispute Management System) ofron për bankat mundësinë që të krijojnë dhe shkëmbejnë rastet e



mosmarrëveshjeve lidhur me aktivet financiare, të kanalizuar përmes kanaleve të pagesave të Bankës Qendrore. Sistemi i mundëson Bankës Qendrore që të shqyrtojë, mbikëqyrë dhe të ndërhyjë në kohë në procesin përfundimtar të vendimmarrjes dhe në marrjen e vendimit.

Ndërsa sistemet e mësipërme janë të dobishme për secilin nga rastet përkatëse, në një kuadër të përgjithshëm, ka ende shumë për të bërë. Zgjidhja e fuqishme e ProgressSoft për Valutën Digjitale (ProgressSoft Digital Currency) ofron një seri gjithëpërfshirëse sistemesh dhe aplikacionesh dhe shënon vetëm fillimin e dritës në fund të tunelit.

## E ardhmja

Nisur nga një përvojë e gjatë lidhur me aspektet bazamentale dhe praktike të sistemeve të pagesave, si dhe nga evolucioni i tyre i vazhdueshëm, ProgressSoft është vazhdimisht në kërkim të prirjeve të reja dhe praktikave më të mira që po ndodhin në këtë fushë. Janë pikërisht mendimet novatore ato që do të udhëheqin të ardhmen e portofolit të pagesave të ProgressSoft-it, duke kthyer abstrakten në realitet. Portofoli ynë është zgjeruar në drejtim të fushave të reja, brenda universit të pagesave, duke u lejuar klientëve të përfitojnë nga progresi i ProgressSoft-it.

Nuk gjykohet e mjaftueshme përsëritja e klishesë që cash-i ka problemet e tij, për shkak të kostove të shtypjes, ruajtjes, qarkullimit, dhe ato të menaxhimit të tij. Pse? Pasi sistemet e pagesave po e kryqëzojnë tashmë cash-in thuajse në çdo vend të botës dhe sapo del një sistem i ri pagesash, ai përballet me rrezikun që të konsiderohet menjëherë si i vjetëruar. Sapo shfaqet një sistem

i ri pagesash në një vend të botës, ai do e bëjë sistemin ekzistues të duket i dobët dhe sistemin e ri si të fuqishëm. Çfarë bëjmë ne në këtë rast? Prirja në rritje për të kërkuar pagesa të menjëhershme ka qenë gjithnjë në rend të ditës për shumë vite, nga komuniteti bankar dhe publiku. Megjithatë, janë vetëm bankat qendrore ato që reagojnë ndaj një kërkesë të tillë, për të shkuar përpara. Ajo që njihet nga të gjithë, përfshirë dhe çdo bankë qendrore, është fakti se përfitimet i gëzon çdo qytetar, subjekt, bankë, banka qendrore dhe natyrisht dhe vet ekonomia.

Për të vënë pikat mbi "i", ajo që nevojitet është një platformë që do të mund të lejojë shkëmbimin, transferimin dhe arkëtimin e parave në çdo kohë të ditës e të vitit, kudo në vend, gjatë fundjavës, gjatë ditëve të javës, madje edhe kur bankat janë të mbyllura, në monedha të ndryshme, të ekzekutuar në të njëjtin moment, që me iniciimin e transaksionit. Ideja është të zëvendësohen të

gjitha sistemet ndërmjetësuese. Së pari, transaksioni fillon nga pagesa, pastaj vijohet me kleringun dhe mbyllet me shlyerjen. Atëherë pse mos sigurohet një lëvizje e drejtpërdrejt nga pagesa te shlyerja? Një platformë e përgjithshme jo vetëm që eliminon ndërmjetësimin, por konsolidon të tre fazat në një të vetme, duke zvogëluar të gjitha pengesat e panevojshme që qëndrojnë midis fillimit dhe fundit të procesit. Fillimi i transaksionit të pagesës është dhe fundi i pagesës. Tashmë kjo ka pikërisht aromën që kërkon publiku. Kështu, nuk do të ketë më nevojë për sisteme të tilla të vjetëruara, pasi ato do të paraqiten më shumë si barrë sesa si promovuese, përpara kësaj platforme të përgjithshme. Rezultati do të jetë ai që quhet pagesa në kohë reale për individët. Ajo duhet të ketë aftësinë që në finale të mund të zëvendësojë të gjitha sistemet ekzistuese të pagesave të një vendi. E ardhmja është më afër sesa e mendoni ju.

## Shoqëria ProgressSoft

Që nga fillimi i saj në vitin 1989, ProgressSoft është përqendruar në pagesat në kohë reale, për të ofruar një sërë zgjidhjesh të përshtatura sipas nevojave të sektorit bankar dhe atij financiar. Me veprimtari nëpërmjet gjashtë zyrave në botë, ProgressSoft is shërben një bazë të larmishme klientele prej më shumë se 370 bankave, bankave qendrore dhe institucionesh financiare në 24 vende të botës.

Faqja jonë e internetit është e konsultueshme, përveç anglishtes, edhe në frëngjisht, spanjisht, gjermanisht, gjuhën kineze dhe atë japoneze. Pjesë të caktuara të zgjidhjeve dhe manualeve të sistemeve tona po përkthehen tashmë edhe në gjuhë të tjera, të tilla si: portugalisht dhe rusisht. Shqipja nuk është njëra prej tyre, ose të paktën ende jo. Në proces janë edhe disa gjuhë të tjera, me synim përmbshjen e nevojave të klientëve tanë ndërkombëtarë.

KREDI PËR  
SHTËPI

## Mos prisni tërë jetën për shtëpinë tuaj!

### Koha e duhur është tani!

Tirana Bank ofron kredi për blerjen, ndërtimin dhe rikonstruksionin e shtëpisë suaj.

Normë interesi fikse për vitin e parë **3.5%** në Lekë dhe **2%** në Euro.

[www.tiranabank.al](http://www.tiranabank.al)

PIRAEUS BANK GROUP

 **TIRANA  
BANK**  
tani mundesh

# Efektet “blockchain & bitcoin”

## Interesat dhe dyshimet e institucioneve bankare

*Blockchain transformon ndjeshëm veprimtaritë investuese të bankave, duke automatizuar gjithë funksionet e back office-it, duke e bërë shumë më transparent dhe të disponueshëm gjithë historikun e transaksioneve bankare. E gjithë kjo bën që, investuesit, si dhe institucionet rregullatore dhe mbikqyrëse të sistemit bankar, të evidentojnë dhe vlerësojnë më mirë shkallën e ekspozimit ndaj rrezikut të bankave.*



**Prof. Dr. Adrian CIVICI**

President

UNIVERSITETI EUROPIAN I TIRANËS, UET

“Bitcoin”, “Blockchain” ... fjalë dhe koncepte që dëgjohen dhe zbatohen gjithnjë e më shpesh në mjediset dhe transaksionet bankare e financiare. Pas fenomenit “Bitcoin” duket se është rradha e “Blockchain”-it, kësaj teknologjie të sektorit bankar në zgjerim të jashtëzakonshëm, që mendohet të transformojë këmbimet monetare e financiare të së ardhmes. Duket se bankat po bëhen gjithnjë e më tepër pjesë e konsorciumit të lançuar nga start up-i amerikan R3 për platformën e aplikimeve rreth Blockchain, teknologji që parapriu me Bitcoin dhe që tashmë po tregojnë se sa të mëdha janë potencialet e saj, bile dhe jashtë sektorit bankar e financiar. Në këtë këndvështrim, për një publik më të gjerë të interesuar për t'u përfshirë në këtë proces ekzistojnë ende disa

pyetje e dilema jo fort të thjeshta.

Çfarë është Blockchain? Kjo është një teknologji e ngjashme me internetin, që krijon mundësi për stokimin e të dhënave numerike me një kosto minimale, në mënyrë të decentralizuar dhe të garantuar në sigurinë e saj. Thënë ndryshe, është një lloj libri, apo regjistri kontabël, që përmban listën e gjithë këmbimeve të kryera ndërmjet përdoruesve të tij. Ky është regjistër i decentralizuar, i stokuar në serverat e përdoruesve. Përditësimi i tij në kohë reale është i pa-falsifikueshëm, për faktin se ai mbështetet në një sistem kriptografik, që konfirmohet nga përdoruesit pas çdo transaksioni. Tërësia e këtyre transaksioneve pasqyrohet në regjistër pas pranimit në blloqe të veçanta të të dhënave, duke formuar kështu një zinxhir blloqesh të pandryshueshme dhe të pamanipulueshme: “blockchain”.

Cili është dallimi midis Blockchain dhe Bitcoin? Shpesh krijohet një konfuzion në dallimet midis tyre. Bitcoin është një aplikim i veçantë i Blockchain-it, që mbështetet në një vlerë monetare, d.m.th., është një monedhë elektronike. Në rastin e Bitcoin, teknologjia Blockchain përdoret për të garantuar gjurmueshmërinë e transaksioneve, sepse çdo Bitcoin ka një kod elektronik individual.

Për çfarë shërben Blockchain? Mënyra më e përhapur dhe më e njohur e përdorimit të Blockchain

është ajo e parasë elektronike, si: Bitcoin, por Blockchain mund të përdoret ende më gjerësisht në fusha të tjera, të cilat nuk janë formësuar ende plotësisht, megjithëse shembujt e parë kanë filluar të shfaqen. Një nga drejtimet më interesante duket ajo që lidhet me përdorimin e tyre si “garantues të vlefshmërisë, apo ligjshmërisë së një dokumenti, sendi të çmuar, ushqimi apo transaksioni”. P.sh., duke ju referuar rastit të start up amerikan Factom.Inc në Haiti, përdoret si zëvendësues apo variant alternativ i kadastrave të pasurive të paluajtshme; rastit të star tup-it Bitproof në Kaliforni që propozon bashkimin e një diplome universitare me një numër elektronik në një sistem Blockchain për të luftuar fenomenin e diplomave të falsifikuara; për certifikimin e kontratave, në mënyrë që të garantohet origjinaliteti i tyre, etj.

Përse interesohen bankat për Blockchain-in? Blockchain paraqet njëkohësisht një mundësi por dhe një rrezik për bankat. Nëpërmjet suprimimit të ndërmjetësit gjatë procesit të transaksioneve, si dhe duke ofruar një sistem regjistrimi më të sigurt, Blockchain konkurrin drejtpërdrejt dhe tërthorazi veprimtarinë tradicionale të ndërmjetësve në këmbimet dhe transaksionet e institucioneve bankare. Një pjesë e ndërmjetësve, që garantojnë ligjshmërinë e transaksioneve ndërmjet shitësve

dhe blerësve në tregjet financiare, për të mos thënë shumica dërrmuese e tyre, rrezikojnë të privohen nga funksionet e tyre, e për pasojë të mos ekzistojnë më.

Nga ana tjetër, Blockchain krijon mundësi të jashtëzakonshme për reduktimin drastik të kostove të internetit dhe elektricitetit, si dhe përmirëson ndjeshëm sigurinë e regjistrave të transaksioneve. Blockchain transformon ndjeshëm veprimtaritë investuese të bankave, duke automatizuar gjithë funksionet e back office-it, duke e bërë shumë më transparent dhe të disponueshëm gjithë historikun e transaksioneve bankare. E gjithë kjo bën që, investuesit, si dhe institucionet rregullatore dhe mbikqyrëse të sistemit bankar, të evidentojnë dhe vlerësojnë më mirë shkallën e ekspozimit ndaj rrezikut të bankave.

A mund të konsiderohet Blockchain si një sistem i përsosur? Pavarësisht përhapjes së saj mjaft të shpejtë, teknologjia Blockchain mbetet një sistem i decentralizuar, që parimisht nuk pranon ekzistencën e një sistemi qendror të centralizuar kontrolli. Raste të shumta të kohëve të fundit kanë evidentuar shumë fakte të përdorimit të saj për veprimtari ilegale, si: tregti të paligjshme, përdorim në tregun e drogës dhe armëve, etj.

Përse artikullohet shprehja se "Blockchain mund të shënojë fillimin e fundit të sistemit bankar klasik"? Kjo pasi ashtu siç është konceptuar dhe po zbatohet, Blockchain-i duket se po dobëson dhe po i evidenton si të panevojshme një pjesë të veprimtarive bankare, sidomos një numër të konsiderueshëm shërbimesh financiare, të cilat bazohen në ekzistencën e një rrjeti

garantues besimi nga të tretët.

Sa real dhe i vërtetë është një konkluzion i tillë? Frika ndaj efekteve të Blockchain-it dhe Bitcoin-it ka ekzistuar që në fillimet e tyre. Në planin teorik, ishte ideologjia liberale e cila qëndron në themelet e Bitcoin-it, shqetësimet dhe dyshimet e krijuara për monedhat dhe tregjet financiare në 2008-2009, në vitet e shpërthimit të krizës financiare globale dhe kriza e bankave në Qipro në vitin 2013, gjatë së cilës qeveria ndërhyri arbitrarisht në taksimin e depozitave bankare mbi 100,000 euro, ato që e ushqyen këtë konkluzion. Në këtë këndvështrim, Blockchain u pa si një mundësi që rriste edhe më shumë besimin te sistemi bankar, duke kufizuar ndërhyrjet subjektive dhe autoritariste në këtë sistem. Duke ju referuar një prej drejtuesve të një platforme Bitcoin, "një nga përparësitë e mëdha të Blockchain publike, si: Bitcoin, qëndron në faktin se nuk ekziston asnjë pengesë në hyrje; gjithkush mund të krijojë një shërbim që funksionon mbi bazën e Blockchain-it, gjithkush mund të krijojë një bankë në Bitcoin, e cila pranon depozita dhe jep hua në Bitcoin. Në këtë kuptim, Bitcoin mund ta paralelizojë bankën në veprimtarinë e saj të kreditimit, duke hequr pjesën dërrmuese të pengesave të aksesit në kreditim".

Sa i mundur është aksesit publik të gjerë në platformat Blockchain? Një nga pengesat më të mëdha për të garantuar një numër të madh klientësh për këto platforma është "mungesa e eksperiencës, informacioneve dhe besimit të nevojshëm nga përdoruesit". Përdoruesit e Bitcoin-it janë ndeshur me mjaft vështirësi e paqartësi, por

përdorimi i Blockchain-it nuk kërkon detyrimisht përdorimin e Bitcoin-it, sepse në këtë sistem ekzistojnë dhe një numër i madh monedhash të tjera virtuale, megjithëse deri tani vetëm Bitcoin-i ka dhënë prova dhe garanci më të mëdha besimi e përdorimi. Për të tërhequr sa më shumë përdorues, platformat Blockchain parapëlqejnë të mos flasin për monedhat elektronike, por thjesht t'u shpjegojnë klientëve përparësitë potenciale nga përdorimi i këtyre platformave, pa saktësuar detajet teknologjike të zbatuara.

Ekspertët vlerësojnë se "një pjesë e bankave po ndjejnë peshën e të qenit struktura shumë të mëdha, shumë hierarkike dhe të centralizuara", ndërkohë që kostot e ulëta të shërbimeve nëpërmjet Bitcoin konkurrojnë denjësisht pagesat për shërbimet bankare". Monedhat elektronike mund të shërbejnë edhe si "strehuese vlere", sidomos për vendet në vështirësi ekonomike, si p.sh.: Greqia, ndërkohë që Blockchain-i paraqet interes më të madh për vendet në zhvillim, të cilat kanë ende një shkallë të ulët pjesëmarrje në sistemet bankare.

Megjithatë, bankat po priren ta kthejnë në mundësi këtë kërcënim nga Blockchain-i dhe Bitcoin-i. Metoda më e përdorur është pothuajse standarde: ta përvetësojnë dhe të adoptohen sa më mirë me këtë lloj teknologjie, duke zhvilluar brenda tyre "Blockchain private" apo "gjysëm-private", si dhe duke u bashkuar me start up-e të ndryshme të ekosistemit Blockchain, me qëllim që të "transferojnë, stokojnë, këmbëjnë dhe administrojnë aktivet financiare në mënyrë sa më të shpejtë dhe me më pak rrezik se sistemi aktual".

## OBJEKTIVAT PËR ZHVILLIM TË QËNDRUESHËM

### OBJEKTIVI #2

#### Zero uri

##### CREDINS BANK

Ka bashkëpunuar me organizata dhe projekte të ndryshme që ndihmojnë në eliminimin e varfërisë për shtresat në nevojë dhe për fëmijët pa përkujdesje prindërore.



### OBJEKTIVI #4

#### Arsim cilësor

##### ALPHA BANK ALBANIA

Një ndër aktivitetet e organizuara në kuadër të Javës së Parasë ishte kryerja e një vizite të një grupi studentësh pranë degës kryesore të Alpha Bank Albania.

Banka sponsorizoi "Kampin e Inovacionit", ku u prezantuan ide inovative, të bazuar në temën "Marketingu Digjital".

Në kuadër të eventit "Drejtues për një ditë", një student u caktua që të shoqërojë përgjatë një dite të plotë pune Drejtuesen e Seksionit Marketing & PR, duke marrë pjesë në takime dhe duke u përfshirë në vendimmarrjen e ditës.

##### AMERICAN BANK OF INVESTMENTS

Në kuadër të Javës së Parasë për konkursin "Sikur të ishim bankierë", përfaqësuesi i Bankës bashkëpunoi me studentët pjesëmarrës të Univesitetit "Luarasi", të cilët realizuan projektin e tyre bankar.

##### CREDINS BANK

Në kuadër të politikave të përgjegjësisë sociale ka organizuar promovimin e disa librave nga autorë shqiptarë.

##### FIBANK

Në mbështetje të Javës së Parasë, sponsorizoi konkursin për 10 vizatimet më të mira me temë "Paraja Ime" për fëmijët të shkollës fillore përkatësisht nga klasa e I-III-të.

##### INTESA SANPAOLO BANK ALBANIA

Përfaqësues të bankës dhanë leksione të hapura për studentët e Universitetit të York-ut në Tiranë.

Gjatë javës së parasë, banka pati kënaqësinë të ftojë nxënës të shkollave të mesme e universiteteve për një vizitë në mjediset e degëve të saj në Tiranë, Durrës dhe Lezhë.

##### RAIFFEISEN BANK DHE INTESA SANPAOLO BANK ALBANIA

Nënshkruan Memorandumin e Bashkëpunimit me Ministrinë e Mirëqënies Sociale dhe Rinisë për praktikën e studentëve, i cili pati për qëllim vendosjen dhe intensifikimin e formave të reja të bashkëpunimit ndërmjet palëve, për zhvillimin e njohurive profesionale të profesionistëve të rinj në një mjedis të vërtetë pune.



## OBJEKTIVAT PËR ZHVILLIM TË QËNDRUESHËM

### OBJEKTIVI #4

#### Arsim cilësor

##### **SOCIETE GENERALE ALBANIA**

Me datë 22 Mars 2017, Banka mori pjesë në Forumin e 3 –të Ekonomik Frankofon.

Gjatë javës së parasë, banka mori pjesë pranë Universitetit jo – publik “Epoka” duke zhvilluar temën e leksionit: “Transmetimi i politikës monetare në bankat tregtare”, si dhe në kuadër të programit Junior Achievement, mori pjesë në Kampin Rajonal të Inovacionit.

##### **TIRANA BANK**

Gjatë javës së parasë, banka sponsorizoi Ekspozitën me temë “Edukimi Financiar përmes Artit”

##### **UNION BANK**

Gjatë javës së parasë, u përfshi në konkursin “Eseja më e mirë” me temë “A duhet të jetë i detyrueshëm edukimi financiar në kurrikulën akademike?”.



### OBJEKTIVI #5

#### Barazi Gjinore

##### **AMERICAN BANK OF INVESTMENTS**

Në prag të festës së Gruas, në Tiranë në dt. 4 Mars, me mbështetjen e ABI Bank, u organizua në hotel “Sheraton” konferenca “Të lulëzosh fuqishëm”.

##### **FIBANK**

Duke qënë se 80% e stafit të Fibank janë femra ku kryesisht 40% e tyre zënë pozicione kryesore menaxheriale, Fibank shpërndau dhurata të personalizuar në 8 Mars si dhe organizoi një konkurs në faqen zyrtare të Facebook.

##### **UNION BANK**

Dita e 8 marsit merr një vëmendje të veçantë në të gjithë rrjetin e degëve të Union Bank, duke uruar me lule dhe vëmendje të shtuar klientet femra që bëjnë shërbime gjatë asaj dite në bankë.



### OBJEKTIVI #8

#### Punë dinjitoze dhe rritje ekonomike

##### **CREDINS BANK**

Pjesë e politikave mbështetëse të bankës është përkujdesja në mbështetje të institucioneve shtetërore dhe krijimin e një bashkëpunimi dypalësh për nxitjen ekonomike të vazhdueshme e të qëndrueshme.

##### **INTESA SANPAOLO BANK ALBANIA**

Pjesëmarrëse në tryezën “Fuqizimi i partneriteteve për punësimin e personave me aftësi të kufizuara” organizuar me nismën e Zv.Ministres së Mirëqënies Sociale dhe Rinisë.



## OBJEKTIVAT PËR ZHVILLIM TË QËNDRUESHËM

### OBJEKTIVI #8

Punë dinjitoze dhe rritje ekonomike

#### RAIFFEISEN BANK

Banka ka mbështetur Forumin e Tregtisë dhe Investimeve, të organizuar në Singapor në 18 janar 2017, i cili pati si synim rritjen e njohurisë së vëndeve me potencial investimi mbi tregun tërheqës shqiptar, si një vend me interes për të investuar.



### OBJEKTIVI #9

Industri Novacion dhe Infrastrukturë

#### BANKA KOMBËTARE TREGTARE

BKT dhuroi dhe mbështeti financiarisht Agjensinë për Zhvillimin Rajonal Nr.4 për të mobiluar zyrën me qëllim ndikimin pozitiv në institucionet që ofrojnë shërbim në komunitet.

BKT bashkëpunoi për përmirësimin e kushteve të mjediseve të punës me Qendrën e Transferimit të Teknologjive Bujqësore, Vlorë.

BKT në këndvështimin e përgjegjësisë sociale ka mbështetur zyrën financiarisht me qëllim përmirësimin e cilësisë së shërbimit për Infrastrukturën e zyrës së Komisionerit.

#### CREDINS BANK

Ka investuar dhe zhvilluar politika për mbështetjen me financim të projekteve të qëndrueshme në përmirësimin e infrastrukturës dhe kushteve jetësore për institucionet arsimore, duke investuar dhe duke i pajisur ato me sistem ngrohjeje.

#### PROCREDIT BANK ALBANIA

Banka ProCredit çertifikohet me standardin ISO 14001:2015 për Sistemin e Menaxhimit Mjedisor. Kjo certifikatë rikonfirmon angazhimin e bankës për krijimin dhe jetësimin e një sistemi të plotë për menaxhimin mjedisor, në përputhje me rregulloret kombëtare dhe ndërkombëtare.



### OBJEKTIVI #11

Qytete dhe Komunitete të Qëndrueshme

#### AMERICAN BANK OF INVESTMENT

Banka mbështeti dy veprimtari: inaugurimi i Pazarit të ri, në Tiranë dhe organizimi i festës tradicionale të Ditës së Verës në Elbasan.

ABI Bank, përkrahu nismën e Bashkisë së Tiranës për pastrimin e mjedisit në Komunën Farkë.

#### CREDINS BANK ALBANIA

Mbështeti ardhjen në Shqipëri të Kryeveprave të Artit Italian të viteve 1900 të galerisë së Artit Modern të Romës, "Novecento".



# UNION BANK për Biznesin e Vogël

NE FINALIZOJMË IDETË PËR  
ZHVILLIMIN E BIZNESIT TUAJ TË VOGËL!



 **UNIONBANK**  
*Banka që dua*

**Financim i  
menjëhershëm  
për një biznes në rritje!**

[www.unionbank.al](http://www.unionbank.al)  0800 0800



## OBJEKTIVAT PËR ZHVILLIM TË QËNDRUESHËM

### OBJEKTIVI #11

#### Qytete dhe Komunitete të Qëndrueshme

##### RAIFFEISEN BANK

Mbështeti qëndrën "Miq Për Jetën" në projektin për ndërtimin e një fushe tenisi në Shkollën 9 vjeçare "Vasil Shanto". Fushën e re të tenisit do të kenë mundësi ta shfrytëzojnë tani 1,400 nxënësit e kësaj shkolle si dhe dashamirësit e këtij sporti.

Në kuadër të përmirësimit të vazhdueshëm të shërbimit ndaj klientëve dhe krijimit të kushteve sa më të mira me qëllim përmbushjen e nevojave të tyre, Banka ka zgjeruar dhe rinovuar mjediset e degës së saj ekzistuese në qytetin e Vlorës.

##### TIRANA BANK

Për të dytin vit radhazi Convivium Slow Food Përmet dhe Bashkia e Përmetit organizuan Ditën e Verës në këtë qytet e cila u mbështet nga Tirana Bank.



### OBJEKTIVI #13

#### Veprim për klimën

##### INTESA SANPAOLO BANK ALBANIA

Banka, në bashkëpunim me Bashkinë e qytetit të Tiranës, kontribuoi duke dhuruar 7 pemë ullinjsh 100 vjeçarë për sheshin Avni Rustemi në zonën e Pazarit të Ri.



### OBJEKTIVI #17

#### Partneritet për Objektivat

##### AMERICAN BANK OF INVESTMENT

Në dt. 15 Janar u çel ekspozita "Kryeveprat e artit italian të viteve 1900" pranë Galerisë Kombëtare të Arteve, e cila kishte për qëllim prezantimin e kulturës artistike në Romë dhe në Itali në gjysmën e parë të shekullit të XX. Realizimi i saj u mbështet nga ABI Bank.

##### BANKA KOMBËTARE TREGTARE

BKT, sponsorizoi dhe organizoi për të dytën herë radhazi tryezën e rrumbullakët të Shqipërisë me temën "Shqipëria, drejt pozicionimit, si rritja më e shpejtë e ekonomisë në Ballkan për 2017", me pjesëmarrje të Ministri i Financave, Z. Arben Ahmetaj, Zëvendës Guvernatori i Parë i Bankës së Shqipërisë, Znj. Elisabeta Gjoni, Presidenti i Bankës së Tregtisë & Zhvillimit të Detit të Zi, Z. Ihsan Ugur Delikanli dhe Drejtori i Përgjithshëm & Anëtar i Bordit të BKT, Z. Seyhan Pencabliligil. Forumi ishte një mundësi e shkëlqyer për investitorët dhe politik-bërësit, nga brenda dhe jashtë rajonit, për të mbledhur dhe ndarë mendime, si edhe për të diskutuar mbi perspektivën ekonomike të Europës Qendrore dhe Lindore për vitet në vazhdim.

##### TIRANA BANK

Tirana Bank ishte sponsor i përgjithshëm i pritjes për festimin Ditës kombëtare të Greqisë



# Atelieja profesionale

## Investim në edukimin financiar dhe profesional

*Bashkëveprimi midis institucioneve financiare dhe universiteteve respektive shtrihet në kryerjen e programeve të praktikave pranë tyre, deri në mundësim të punësimit në banka. Në shërbim të këtij bashkëveprimi janë gjithashtu edhe “atelietë profesionale”, të organizuara në mjedise universiteti me studentë të profilit Financë-Bankë, ku nëpërmjet temave të zgjedhura, studentët përballen me një proces real, të cilin do ta hasin në përditshmërinë e tyre, kur të punësohen nesër në banka.*



### Najada XHAXHA

Kryetare e Komitetit të Pagesave, AAB  
Drejtoare, Shërbimet Back Office  
TIRANA BANK

“Edukimi është arma më e fortë, e cila mund të përdoret për të ndryshuar botën”. Kjo thënie e Nelson Mandelës përbën epitomën më të mirë, lidhur me rolin dhe rëndësinë që ka edukimi në shoqërinë njerëzore. Të mësuarit është një proces që nuk ndalet kurrë, e nuk njih moshë dhe shtrirje kohore. Pavarësisht fushës që zgjedhim të studiojmë, përballja me situata të së përditshmes dhe informacioni i vazhdueshëm që mund të marrim, na bën më të ndjeshëm ndaj nevojës për t’u përditësuar me të rejat që na rrethojnë. Ndryshimet e vrullshme të teknologjisë vendosin përpara sfidave të mëdha të gjitha fushat

e zhvillimit të një ekonomie, por jo vetëm. Vet sjellja njerëzore ndaj këtyre ndryshimeve është në një sfidë të vërtetë, si në drejtim të përshtatjes, ashtu edhe në të përfuturit ndaj tyre. Për të realizuar një përjasje sa më të mirë ndaj ndryshimeve dhe asaj që të ofron tregu, aktorët kryesorë duhet të mendojnë dhe zhvillojnë zgjidhje, në mënyrë që konsumatorëve të tregut, edhe atij financiar, t’iu ofrohen mundësi dhe alternativa në zgjedhje. Gjithsecili nga ne ka nevojë për këtë informacion dhe dëshiron t’i ofrohen alternativa të ndryshme, për të bërë zgjedhjen e duhur dhe të vlefshme. Gjithsesi, edukimi sa më i hershëm dhe i vazhdueshëm me kulturën financiare është një sfidë në vetvete. Mungesa e këtyre informacioneve është një nga arsyt e ekonomisë informale, si pasojë e përqindjes së lartë të popullsisë që nuk përdor shërbimet bankare, ose ka njohuri të cinguara për to. Pavarësisht zhvillimeve të vrullshme të kryera në sistemin bankar, apo ndërtimit të infrastrukturës së nevojshme teknologjike, që ofron shërbime të shumta dhe cilësore, përjasja në masë e popullsisë ndaj institucionit “bankë” është ende në shifra të ulëta.

Në ditët e sotme, pavarësisht profesionit që bën, përballja me veprimet financiare është bërë

e pashmangshme, prandaj dhe informacioni për to ka marrë vëmendjen maksimale, si nga institucionet financiare, ashtu edhe nga ato të edukimit. Bashkëpunimi midis këtyre institucioneve merr sot një rëndësi të madhe dhe i jep vlera të konsiderueshme edukimit të brezit që vjen. Baza e këtij bashkëpunimi konsiston në ndërthurjen e njohurive të marra nga literaturat e kurrikulave



Pavarësisht përjasjes së institucioneve financiare, për të mundësuar kryerjen e programeve të praktikave pranë mjediseve të tyre, në pamundësi të akomodimit të të gjithë studenteve pranë tyre, zgjidhje mund të konsiderohet kryerja e praktikave pranë universiteteve, duke iu ofruar një lëndë specifike, mbështetur tërësisht në praktika bankare, duke e sjellë kështu bankën në auditor dhe realizuar lidhjen virtuale të një mjedisi bankar me auditorin. Në këtë ide ka qenë edhe krijimi i lëndës specifike “Infrastruktura Bankare në Praktikë”, e vënë në jetë tashmë nga Universiteti Europian i Tiranës, për të katërtin vit rresht, në kuadrin e konceptit të “Atelieje Profesionale” në universitet.



shkollore me praktikimin e tyre ne situata reale. Kjo është bërë e mundur nëpërmjet zhvillimit të "workshop"-eve apo orëve të hapura në audienca të nxënësve të shkollave të mesme, apo universiteteve të ndryshme, ku ekspertë të bankave kanë ndarë eksperiencat personale dhe profesionale, apo informuar lidhur me zhvillimet aktuale dhe prirjet e së ardhmes. Dhënia e këtyre informacioneve ndihmon dhe kontribuon në hedhjen e bazave të edukimit financiar për të ardhmen.

Bashkëveprimi midis institucioneve financiare dhe universiteteve respektive shtrihet në kryerjen e programeve të praktikave pranë tyre, deri në mundësim të punësimit në banka. Në shërbim të këtij bashkëveprimi janë gjithashtu edhe "atelietë profesionale", të organizuara në mjedise universiteti me studentë të profilit Financë-Bankë, ku nëpërmjet temave të zgjedhura, studentët përballen me një proces real, të cilin do ta hasin në përditshmërinë e tyre, kur të punësohen nesër në banka. Temat zakonisht përfaqësojnë situata reale biznesi, ose shërbime të ndodhura në banka, apo në trajtën e "studim rasti", ku për fusha të ndryshme studentët kryejnë analiza financiare, kërkime tregu, negocime, deri në paraqitje të propozimeve konkrete. Këto veprimtari konsiderohen frytdhënëse për të dyja palët, pasi bankat gjejnë ide të reja dhe identifikojnë potenciale për të punësuar në të ardhmen, ashtu sikundër dhe studentët përfitojnë profesionalisht dhe bëhen pjesë e shërbimeve bankare të përzgjedhura.

Pavarësisht përqasjes së institucioneve financiare, për të mundësuar kryerjen e programeve

të praktikave pranë mjediseve të tyre, në pamundësi të akomodimit të të gjithë studenteve pranë tyre, zgjidhje mund të konsiderohet kryerja e praktikave pranë universiteteve, duke iu ofruar një lëndë specifike, mbështetur tërësisht në praktika bankare, duke e sjellë kështu bankën në auditor dhe realizuar lidhjen virtuale të një mjedisi bankar me auditorin. Në këtë ide ka qenë edhe krijimi i lëndës specifike "Infrastruktura Bankare në Praktikë", e vënë në jetë tashmë nga Universiteti European i



Në ditët e sotme, pavarësisht profesionit që bën, përballja me veprimet financiare është bërë e pashmangshme, prandaj dhe informacioni për to ka marrë vëmendjen maksimale, si nga institucionet financiare, ashtu edhe nga ato të edukimit. Bashkëpunimi midis këtyre institucioneve merr sot një rëndësi të madhe dhe i jep vlera të konsiderueshme edukimit të brezit që vjen.



Tiranës, për të katërtin vit rresht, në kuadrin e konceptit të "Atelieve Profesionale" në universitet. Lënda kryhet në vitin e tretë të studimit, për studentët e ciklit të parë Bachelor në profilin Financë-Bankë, në semestrin e dytë. Ajo është e ndërtuar në 14 tema (sa një semestër), nëpërmjet të cilave studentët njihen me konceptet bazë të menaxhimit të vetvetes, prezantimit në tregun e punës si dhe iu ofrohet një pasqyrë e plotë e veprimtarisë së një banke, ndërtimi dhe mirëfunksionimi i hallkave të saj, ndërthurja dhe menaxhimi në

kompleks i veprimtarisë së saj, etj. Moduli i kësaj lënde bazohet në kuadrin teorik të zhvilluar në vite nga këta studentë, duke realizuar një lidhje logjike të tyre me praktikën. Nëpërmjet këtij moduli prezantohet rëndësia e ndërthurjes dhe bashkëveprimit të kërkesave të tregut me mundësitë që sistemi bankar ofron, duke përfurcuar konceptet themelore të instrumenteve që veprojnë në bankë, funksionalitetin e saj, ndërthurjen midis fushave të ndryshme dhe rëndësinë e njohjes së zhvillimeve të fundit të teknologjisë bankare, deri në mundësinë e jetësimin të tyre. Studentët ndahen në grupe, ku secili prej tyre (grupi) punon për dy tema të caktuara. Temat janë të fushave të ndryshme dhe bazohen në situata konkrete, studime tregu, informacione të ndryshme, etj. Njëra prej temave trajtohet gjatë orëve të lëndës, ku grupet bëjnë prezantime në klasë, duke diskutuar, debatuar apo negociuar për çështje të ndryshme që trajtohen, ndërsa tema e dytë përgatitet në fund për të mbrojtur lëndën. Përveç ndarjes së informacionit dhe eksperiencës personale, gjatë trajtimit të këtyre temave përforcohet puna në grup dhe komunikimi. Gjithashtu në këtë lëndë ftohen ekspertë të ndryshëm të fushës, faktorë të tregut, të cilët ndajnë njohuritë dhe eksperiencat e tyre me studentët.

Në këtë mënyrë, studentet informohen në praktikë për përqasjen ndaj institucionit "bankë", si bankierë apo financiarë të ardhshëm, njihen me ndryshimet dhe prirjet e zhvillimit financiar dhe ekonomik, ndërkohë që kuptojnë lehtësitë e përdorimit të shërbimeve bankare, si klientë të saj dhe si një brez që do të mundësojë ndryshimin në sjellje.

## EDUKIM FINANCIAR

# Java e parasë në Shqipëri

## 27 Mars - 2 Prill 2017

Më 27 mars 2017, në mjediset e Bankës së Shqipërisë, u çel Java e Parasë, një festë mbarë botërore e parasë, e cila ka për qëllim ndërgjegjësimin e brezit të ri për të qenë qytetarë të ardhshëm të përgjegjshëm dhe të aftë financiarisht. Banka e Shqipërisë, në bashkëpunim me Shoqatën Shqiptare të Bankave, me mbështetjen e Ministrisë së Arsimit dhe Sportit, Agjencisë së Sigurimit të Depozitave (ASD), Junior Achievement (JA) dhe Shërbimit Kombëtar për Rininë (SHKR), organizuan veprimtari edukative dhe ndërgjegjësuëse, duke përfshirë në mënyrë të drejtpërdrejtë rreth 2200 fëmijë dhe të rinj.

### E hënë, 27 mars 2017

#### Ceremonia e çeljes së Javës Globale të Parasë

Në Muzeun e Bankës së Shqipërisë, u zhvillua ceremonia e hapjes së Javës së Parasë, ku ishin të pranishëm përfaqësues të nivelit më të lartë drejtues të institucioneve financiare dhe medias, si dhe shumë të rinj nga shkolla 9-vjeçare, gjimnaze dhe universitetet e ndryshmetë Tiranës. Në fjalën e tyre përshëndetëse, Guvernatori i Bankës së Shqipërisë, Ministri i Arsimit dhe Sportit dhe Kryetari i Shoqatës Shqiptare të Bankave, theksuan ndër të tjera, misionin e Javës së Parasë, që është ndërgjegjësimi i brezit të ri për të qenë qytetarë të ardhshëm të përgjegjshëm dhe të aftë financiarisht. Gjithashtu, gjatë kësaj veprimtarie u shpallën edhe fituesit e tre konkurseve, të lançuara një muaj më parë në "Facebook" nga BSH dhe AAB, të cilat përfshinë:



**Konkursi me vizatime: "Paraja ime"**  
Nxënësit e shkollave fillore (klasat I-III) u ftuan të realizojnë vizatime të thjeshta mbi konceptin e tyre të parasë dhe të kursimit. Në këtë konkurs morën pjesë mbi 500 nxënës nga rreth 35 shkolla 9-vjeçare, prej të cilëve u përzgjodhën 10 fitues.

**Konkursi i videos më të mirë me temë: "Kurse për ditë të vështira! Kurse për ditë më të mira!"**  
Të gjithë nxënësit e shkollave të mesme u ftuan të konkurrojnë me videot e krijuara prej tyre, me temë: "Kurse për ditë të vështira! Kurse për ditë më të mira!". Në këtë konkurs u paraqitën 14 video nga nxënës të shkollave të mesme të vendit, prej të cilave u shpallën 3 fitues.

**Konkursi i esesë më të mirë me temë: "A duhet të jetë i detyrueshëm edukimi financiar në kurrikulën akademike?"**  
Në këtë konkurs, u ftuan të marrin pjesë studentë të degës financë-bankë të vitit të tretë, duke dorëzuar esenë e tyre argumentuese. Gjithsej u paraqitën 19 ese nga universitete të ndryshme të vendit, prej të cilave u përzgjodhën 3 fitues.

#### Leksion i hapur në Universitetin "Aleksandër Xhuvani"

Në Universitetin "Aleksandër Xhuvani", në Elbasan, u zhvillua një leksion për studentët e degës Financë-Bankë. Leksioni, nga një përfaqësues të Bankës së Shqipërisë dhe Tirana Bank, (pjesëmarrës 70-80 studentë).



### E martë, 28 mars 2017

*Konkursi me studentët e Universiteteve: "Sikur të ishim bankierë?"*

Konkursi u organizua në bashkëpunim me Fakultetet Ekonomike të universiteteve: Tirana Business University, Universiteti Luarasi dhe Universiteti i Tiranës në ambientet e Qendrës Rinore Tiranë. Veprimtaria synonte të kuptuarit e bankingut dhe operacioneve bankare nga ana praktike. Studentët më të mirë të degës Financë-Bankë të tre universiteteve, të ndarë në tre ekipe, garuan sikur të ishin tre banka tregtare, të cilat duhet t'i paraqisnin klientit të tyre, kompanisë që ndërtonte "Hec-e", një ofertë financiare bashkëpunimi. Të gjithë studentët u këshilluan nga përfaqësues të AAB-së, BSH-së dhe BKT-së për specifikat e rastit studimor dhe karakteristikat e konkursit. Juria shpalli fitues ekipin e TBU-së. (pjesëmarrës 85 studentë).



### E mërkurë, 29 mars 2017

*Pjesa teatrale "Biçikleta e Kuqe" për fëmijët e klasave të treta dhe të katërta*

Shfaqja u organizua në Teatrin Eksperimental me skenografi të dedikuar, 5 aktorë si dhe lojërë në grup. Ajo u shfaq 4 herë për dy ditë

radhazi dhe u ndoq nga 850 nxënës të klasave të treta dhe të katërta. (pjesëmarrës 850 nxënës).



### *Vizitë të nxënësve në Alpha Bank*

Banka e Shqipërisë, në bashkëpunim me Shoqatën Shqiptare të Bankave, organizoi vizitë të nxënësve të gjimnazit "Besnik Sykja", që ndjekin modulin "Financat personale në duart tuaja", në degën kryesore të Alpha Bank. Gjatë kësaj vizite, nxënësit u njohën me mënyrën e funksionimit të bankave dhe produktet kryesore që ato ofrojnë. (pjesëmarrës 30 nxënës).

### *Ekspozitë me temë "Edukimi Financiar përmes Artit"*

Në Galerinë "Fab", nën kujdesin e piktorit Kosta Zhongo, u zhvillua ekspozita me temë "Edukimi Financiar përmes Artit". Në këtë ekspozitë morën pjesë mbi 20 fëmijë, të cilët prezantuan punimet artistike mbi konceptet e tyre financiare si paraja, kursimi, banka etj. (pjesëmarrës 20 fëmijë).



### E enjte, 30 mars 2017

*Vizita në Muzeun e Bankës së Shqipërisë*

125 nxënës, gjimnazistë dhe studentë vizituan Muzeun e Bankës së Shqipërisë, prej të cilëve 60 nxënës vinin nga shkolla 9-vjeçare "Dora D'istria", 30 gjimnazistë nga gjimnazi "Sami Frashëri" dhe 35 studentë nga Universiteti Bujqësor i Kamzës. (pjesëmarrës 125 nxënës dhe studentë).

### *Kampi i Inovacionit*

Junior Achievement of Albania, në bashkëpunim me Shoqatën Shqiptare të Bankave, Bankën e Shqipërisë dhe sponsorizimin e Alpha Bank, organizuan Kampin e Inovacionit. Në këtë kamp morën pjesë nxënës të klasave të 11-ta të rrjetit JA nga qytete të ndryshme të Shqipërisë, të cilët u grupuan në 6 ekipe për të parashtruar zgjidhje inovative për sfidën: "Si t'u mundësojmë bankave rritjen e klientelës, duke përmirësuar teknikat e marketingut nëpërmjet përdorimit të teknologjisë mobile". Në zgjidhjen e sfidës, ekipet u asistuan nga përfaqësuesit e Bankës së Shqipërisë, Alpha Bank, Societe Generale, Raiffeisen Bank dhe Tirana Bank. (pjesëmarrës 30 nxënës)





## 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](http://www.uba.com.al)

  
**UBA** Banka e Bashkuar  
e Shqiperise  
United Bank  
of Albania

*Leksion i hapur i Governorit në Universitetin Europian të Tiranës*  
Governatori i Bankës së Shqipërisë, z. Gent Sejko, mbajti një leksion të hapur me temë: "Roli i Bankës së Shqipërisë në ekonomi, ndërthurja midis nxitësit dhe rregullatorit", për studentët e masterit në Universitetin Europian të Tiranës. Leksioni u shoqërua edhe nga një sesion pyetjesh përgjigjesh ndërmjet studentëve dhe Governorit. (pjesëmarrës 120 studentë).



*Leksion i hapur me studentët dhe pedagogët e Universitetit Epoka në Tiranë*

Në Universitetin Epoka në Tiranë, u mbajtën dy leksione nga përfaqësues të Bankës së Shqipërisë dhe Bankës Societe Generale Albania. (pjesëmarrës 100 studentë).



### **E premte, 31 mars 2017**

*Vizitë të nxënësve në Credins Bank*  
Banka e Shqipërisë, në bashkëpunim me Shoqatën Shqiptare të Bankave, organizoi vizitë të nxënësve të gjimnazit "Qemal Stafa", që ndjekin modulën "Financat personale në duart tuaja", në degën kryesore të Credins Bank. Gjatë kësaj vizite, nxënësit u njohën me mënyrën e funksionimit të bankave dhe produktet kryesore që ato ofrojnë. (pjesëmarrës 30 nxënës).



*Vizitë të nxënësve në degët e Intesa San Paolo Bank Albania*

Në kuadër të Javës së Parasë, Intesa San Paolo Bank Albania në bashkëpunim me Shoqatën Shqiptare të Bankave organizuan vizita për nxënësit e 8 gjimnazeve dhe studentët e 1 universiteti në 7 degët e tyre të shpërndara në qytete të ndryshme të Shqipërisë. Gjatë kësaj vizite, nxënësit dhe studentët vizituan mjediset e degëve të kësaj banke dhe u njohën me mënyrën e funksionimit të bankave dhe produktet kryesore që ato ofrojnë. (pjesëmarrës 250 nxënës dhe studentë).



*Leksion i hapur në Universitetin "Aleksandër Moisiu"*

Në Universitetin "Aleksandër Moisiu" u mbajt një leksion nga përfaqësueset e Bankës së Shqipërisë dhe Intesa Sanpaolo Bank Albania. (pjesëmarrës 90 studentë).

*Konkursi televiziv "Financat Personale në Duart Tuaja"*

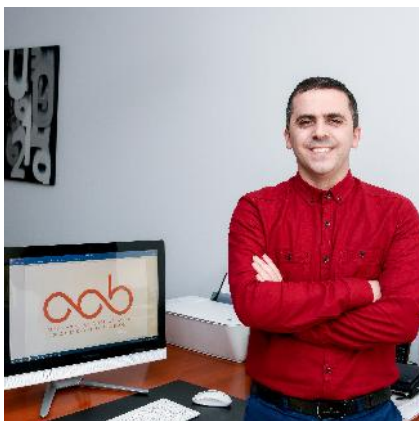
Në studion televizive të Ora News, u zhvillua konkursi midis nxënësve të 3 shkollave të mesme që kanë zgjedhur tekstin lëndor "Financat Personale në Duart Tuaja", gjatë vitit shkollor 2016-2017. Ekipe të pjesëmarrëse përfaqësonin gjimnazet "Besnik Sykja" dhe "Qemal Stafa" në Tiranë dhe "Raqi Qirinxhi" në Korçë. Konkursi synonte vlerësimin e njohurive dhe aftësive, që nxënësit e tre gjimnazeve kanë përfutur mbi konceptet kryesore që trajton lënda. Fituese e konkursit u shpall skuadra e gjimnazit "Qemal Stafa". (pjesëmarrës 40 nxënës).



## Logo e re

# Një imazh i ri për Shoqatën Shqiptare të Bankave

AAB tashmë përfaqësohet me një logo e re. Për konceptin e logos së "AAB-së", kuptimin e ngjyrave dhe tipografinë është përkujdesur dizajneri shqiptar, Ardit Prekaj.



*Ju jeni fituesi i konkursit të shpallur nga AAB për dizejimin e logos së re të AAB-së. Kush jeni dhe çfarë ju shtyu të merrnit pjesë në një konkurs të tillë?*

Ka qenë kënaqësi të jem pjesëmarrës në këtë projekt, lidhur me dizejimin e logos së re të AAB-së. Personalisht, ndihem i nderuar dhe i kënaqur që propozimi im u përzgjodh fitues. Unë kam mbaruar studimet në Universitetin Politeknik të Tiranës. Aktualisht, jam student në degën Grafik Dizajn dhe Multimedia, në Universitetin AAB, Prishtinë. Prej 10 vitesh ushtroj profesionin e dizajnit dhe gjatë kësaj kohe ndër arritjet personale në këtë fushë vlen të përmenden: ndërtim, dizejim dhe zhvillim faqesh interneti dhe mirëmbajtja për disa organizata e

biznese, bashkëpunime për faqosje librash dhe broshurash, etj. Tashmë jetoj e punoj në Kosovë dhe jam pjesë e një media private, në pozicionin e Web & Grafik Dizajner.

Në çdo punë unë përpiqem të jam më të mirën time; dua të jem i sigurt që gjithçka që krijoj të jetë diçka për të cilën do të isha i emocionuar, nëse do të isha klienti. Mbetem i apasionuar pas artit dhe jam vazhdimisht i angazhuar për të mësuar, nëpërmjet ndjekjes së workshop-eve dhe leximeve. Unë besoj se suksesi nuk është rastësi, por është i dizenuar!

*Sa e vështirë është të dizejosh logo?*

Rol të rëndësishëm dhe mesazhe të çdo biznes jep edhe dizajni e logoja e biznesit, të cilat në një farë mënyre janë imazhi që përfaqësojnë atë subjekt. Duke pasur parasysh këtë, rëndësi të veçantë iu kushtua edhe logos dhe dizajnit të Shoqatës Shqiptare të Bankave, AAB. Unë mendoj që imazhi duhet të punohet në lidhje me mesazhin që përcjell dhe me audiencën e synuar. Kjo do të thotë që duhet shmangur kopjimi, ose imitimi i një modeli të caktuar. Duhet ofruar diçka që përshtatet në mënyrë unike. Unë kam punuar dhe punoj për shoqëri dhe organizata të ndryshme dhe kam për qëllim të sjell përvojë e cilësi në punën time, si dhe te

klientët, e njëkohësisht të tejkaloj pritshmëritë e tyre.

*Sipas jush, çfarë përfaqëson logo e re e AAB-së? Çfarë mesazhi jep ajo dhe si duhet ta kuptojmë atë?*

Në këtë logo shfaqet mesazhi i diçkaje serioze, e një ndryshimi të vërtetë si dhe 3 monedha të lidhura së bashku, duke simbolizuar bankat dhe bashkimin. Ngjyra e logos synon të tregojë punën që AAB bën, si dhe përcjell ndjenjat e familjaritetit, energjisë, balancës dhe ngrohtësisë. Konkretisht, ajo është një logo e thjeshtë, e kapshme për të gjithë, në pamje vizuale, duke filluar që nga ngjyra, e cila është edhe prirje në botë.



Rol të rëndësishëm dhe mesazhe të çdo biznes jep edhe dizajni e logoja e biznesit, të cilat në një farë mënyre janë imazhi që përfaqësojnë atë subjekt.





## AKTIVITETE

### AAB organizon takim me përfaqësues të medias

Në datën 20 janar 2017, me rastin e fillimit të vitit të ri, Shoqata Shqiptare e Bankave, zhvilloi një takim me gazetarë, analistë të ekonomisë dhe përfaqësues të tjerë të medias në Shqipëri. Anëtarë të Bordit Drejtues, drejtues të bankave anëtare të AAB-së, si dhe anëtarë të kryesisë së Komitetit të Komunikimit në AAB, ishin të pranishëm në këtë takim. Në një atmosferë të ngrohtë e miqësore, të pranishmit diskutuan çështje që ndikojnë në ruajtjen dhe përmirësimin e mëtejshëm të urave të komunikimit ndërmjet dy sektorëve.



### Nëshkruhet Memorandum Bashkëpunimi në kuadër të Programin Kombëtar të Praktikave të Punës

Më 26 Janar, Ministria e Mirëqenies Sociale nëshkroi një memorandum bashkëpunimi me 14 kompanitë publike dhe private në kuadrin e Programit Kombëtar të Punësimit. Marrëveshja parashikon mundësinë e kryerjes së praktikave të punës me qëllim fitimin e eksperiencës në punë dhe zhvillimin e njohurive profesionale të studentëve të diplomuar. Pas përfundimit me sukses të programit do të synohet mundësia e punësimit nga këto shoqëri.



### Misioni i Bankës Botërore në Shqipëri

Misioni i Bankës Botërore mbi dërgesat e emigrantëve dhe sistemin e pagesave vizitoi Shqipërinë gjatë periudhës 24 - 31 janar 2017. Në këtë kontekst, u organizua më 26 janar, në mjediset e Bankës së Shqipërisë takim-diskutimi me temë: "Kostot e pagesave për përdoruesit individë në Shqipëri - Sa u kushton konsumatorëve, bizneseve dhe autoriteteve qeveritare në Shqipëri pagesat?". Në këtë takim-diskutim, me fokus sektorin e pagesave, u paraqitën disa gjetje rreth kostove të pagesave për përdoruesit individë në Shqipëri. Gjithashtu, si pjesë e agjendës ishin dhe lançimi i analizave të krahut të ofertës, arsyeve, metodologjisë dhe afateve kohore respektive. Përfaqësues nga bankat anëtare të AAB-së morën pjesë në këtë veprimtari.

### Takim - diskutimi i Bankës së Shqipërisë me Shoqatën Shqiptare të Bankave (AAB)

Në datën 15 shkurt 2017, në mjediset e Bankës Shqipërisë u mbajt një takim - diskutimi midis Bankës së Shqipërisë dhe Bordit Drejtues të Shoqatës Shqiptare të Bankave. Të pranishëm ishin: z. Gent Sejko, Guvernator i Bankës së Shqipërisë, zj. Natasha Ahmetaj, Zëvendësguvernatore e Dytë e Bankës së Shqipërisë, drejtues të tjerë të Bankës së Shqipërisë, z. Periklis Drougkas, Kryetar i Bordit Drejtues të AAB-së dhe Drejtor i Përgjithshëm i Alpha Bank Albania, anëtarët e tjerë të këtij Bordi, si dhe z. Spiro Brumbulli, Sekretar i Përgjithshëm i AAB.

Qëllimi kryesor i këtij takimi ishte intensifikimi i dialogut dhe bashkëpunimit midis palëve, për çështje të lidhura veçanërisht me sigurinë e zhvillimit të veprimtarisë bankar, nisur dhe nga ngjarjet e ndodhura së fundmi gjatë transportimit të vlerave monetare, si dhe për të diskutuar mbi veprimtarinë financiare, kredituese dhe operacionale të sistemit bankar.



### Ligji ri "Për falimentin" – Takim-diskutimi për bankat

AAB, në bashkëpunim me IFC, organizuan më 7 Shkurt Takim-diskutimin për bankat që veprojnë në Republikën e Shqipërisë, me qëllim rritjen e ndërgjegjësimit lidhur me ligjin e ri të falimentit dhe procedurat e tij. Ligji ri "Për falimentin", u miratua më datë 27 tetor 2016.





## DEPOZITAT TONA NË LEKË, KALOJNË PRITSHMËRITË TUAJA!

Me depozitat tona në Lekë, përfitoni interes maksimal për të plotësuar dëshirat dhe kërkesat tuaja.  
Ju mirëpresim në çdo degë Veneto Banka në të gjithë Shqipërinë.

LEKE	NORMAT E INTERESIT / TASSI D'INTERESSI							
PERIODICITETI PERIODICITA	1M	3M	6M	12M	18M	24M	36M	60M
INTERESI TASSI	0.50	1.00	1.80	2.50	2.70	3.00	3.30	3.50

Ofertë që nga 1 mars 2017 deri në 31 maj 2017  
Decorrenza dal 1 marzo 2017 fino al 31 maggio 2017

Veneto Banka, depozitat tona kalojnë pritshmëritë tuaja!

**AKTIVITETE**    **TRAJNIME**

# AAB organizon Forumin e parë të Bankingut për Individë

**F**orumi mbledhi së bashku ekspertë ndërkombëtarë, rregullatorë vendas dhe përfaqësues të bankave në vend, për të diskutuar rreth sfidave kryesore me të cilat po përballlet aktualisht udhëtimi i transformimit digjital. Folës nga McKensey, PwC, FEB, Shoqata Kroate e Bankave, Banka Botërore, Banka e Shqipërisë, dhe institucione të tjera publike ndanë me pjesëmarrësit këndvështrimet e tyre mbi zhvillimin e bankingut për individë, si rezultat i zhvillimit të teknologjisë dhe ndryshimit të sjelljes së konsumatorëve, etj.



## AAB organizon trajnime Janar - Mars 2017

**Aftësitë për shitje dhe menaxhimi i shitjeve, 16-17 Shkurt**



**Menaxhimi i zhdërvjellët i projekteve, 22-24 Shkurt**



**Drejtim përmes inteligjencës emocionale, 28-31 Mars**



**Menaxhimi i zgjidhjes së konflikteve, 20-21 Shkurt**



**Vlerësimi dhe Menaxhimi i besueshmërisë, 6-8 Mars**



**Menaxhimi & monitorimi proaktiv e mbrojtës ndaj kimit financiar, 28-29 Mars**



