

# THE KOSOVO BANKER

# Progresi përmes inovacionit



# KREDI QË I PLOTËSON DËSHIRAT TUAJA



**60% NORMË EFETIVE E INTERESIT**



038 666 666 | [www.bkt-ks.com](http://www.bkt-ks.com)



Ne jemi gjithmonë këtu!



## IMPRESSUM

### BORDI I DREJTORËVE TË SHOQATËS SË BANKAVE TË KOSOVËS



**Z. Ilir I. Aliu**  
ProCredit Bank /  
Kryetar i Bordit të SHBK



**Z. Robert Wright**  
Raiffeisen Bank / Zv.  
Kryetar i Bordit të SHBK



**Z. Fatos Krasniqi**  
Banka Ekonomike



**Z. Suat Bakkal**  
Banka Kombëtare  
Tregtare



**Z. Arton Celina**  
Banka për Biznes



**Z. Alper Karakoç**  
IS Bank



**Z. Lavdim Koshutova**  
NLB Prishtina



**Z. Orcun Ozdemir**  
TEB Bank



**Z. Meriton Sunduri**  
Ziraat Bank

### DREJTOR EKZEKUTIV I SHOQATËS SË BANKAVE TË KOSOVËS DHE KRYEREDAKTOR:

Z. PETRIT BALIJA

### ZYRTARE PËR KOMUNIKIM DHE REDAKTORE:

ZNJ. MIRANDA RUGOVA



SHOQATA E BANKAVE TË KOSOVËS  
KOSOVO BANKING ASSOCIATION

### Shoqata e Bankave të Kosovës (SHBK)

është zëri i industrisë bankare në Republikën e Kosovës. SHBK është përfaqësuese e bankave komerciale të Kosovës, anëtare të SHBK, në lidhje me çështjet sektoriale bankare dhe bashkëpunon me të gjitha autoritetet përfshirë Kuvendin e Republikës së Kosovës, Qeverinë, Bankën Qendrore, Institucionet Financiare Nderkombetare, Mediat, etj, me qëllim mbështetjen e stabilitetit dhe zhvillimit të sektorit bankar në Kosovë.

The Kosovo Banker është botim i Shoqatës së Bankave të Kosovës. Botohet dy here në vit, me qëllim të informimit të saktë të publikut lidhur me industrinë bankare në Kosovë. Shoqata e Bankave të Kosovës; Rr. Lidhja e Pejes p.n, Zona Industriale, Prishtinë; 10000. Republika e Kosovës; +381 38 246 171; www.bankassoc-kos.com; contact@bankassoc-kos.com;

THE KOSOVO BANKER  
MBËSHËTETET NGA FONDI  
EVROPIAN PËR EVROPËN  
JUGLINDORE - DEPARTAMENTI  
PËR ZHVILLIM (EFSE-DF)



EUROPEAN FUND FOR SOUTHEAST EUROPE  
DEVELOPMENT FACILITY

# PËRMBAJTJA

## EDITORIALI 1

### 1.0 SEKTORI FINANCIAR 2

- Transformimi Digjital i Ekosistemit të Pagesave - **Dardan Fusha**, Banka Qendrore e Kosovës
- Inovacioni në shërbim të klientit - **Gazmend Rrustemi**, Banka për Biznes

### 2.0 KËNDI I EKSPERTËVE 9

- Progresi përmes inovacionit, pagesat super të shpejta (pa kontakt) si dhe tërheqje parash nga Pikat terminale të shitjes - **Blerta Krasniqi**, ProCredit Bank
- Zhvillimi dhe inovacioni në bankim për nevojat e NVM-ve - **Argjira Kadrijaj Dushi**, ProCredit Bank
- Rritja e rentabilitetit përmes procesit të vendimmarrjes të bazuar në të dhëna - **Katerina Bosevska**, EOS Matrix L.L.C Dega në Kosovë

### 3.0 EKONOMI 20

- Talentët e rinj, inovacioni dhe konkurrueshmëria - **Uranik Begu**, Qendra Kosovare për Inovacion

### 4.0 BANKIMI SIPAS NUMRAVE 23

### 5.0 KËNDI I EDUKIMIT FINANCIAR 24

- Çfarë është mirë të dini para se të merrni një kredi? - Departamenti për Marrëdhënie me Jashtë, Banka Qendrore e Kosovës

### 6.0 LAJME NGA SHBK 28

- Shoqata e Bankave të Kosovës organizoi punëtorinë me gazetar të fushës së ekonomisë
- Shoqata e Bankave të Kosovës organizoi Javen Ndërkombëtare të Parasë
- Shoqata e Bankave të Kosovës merr pjesë në punëtorinë përgatitore për Samitin me vendet Ballkanit perëndimorë
- OECD: Qasja në financim nga bankat e Kosovës më e larta në rajon
- Mbahet takimi i nivelit të lartë të sektorit bankar
- Delegacioni i BQE-se viziton Shoqatën e Bankave të Kosovës
- Banka Ekonomike dhe Banka Kombëtare Tregtare kryeshef ekzekutiv të ri

### 7.0 BANKAT FUQIZOJNË SHOQËRINË 32

- Banka Ekonomike dhuron gjak
- Banka Kombëtare Tregtare: Gjaku yt shpëton jetë!
- Banka Kombëtare Tregtare, mbështet aktivitetin e Komunës për 'Ditën Ndërkombëtare të Tokës'
- BPB nënshkruan marrëveshje për rritje të limitit për garanci me Fondin Kosovar për Garanci Kreditore
- BERZH i jep përsëri çmimin NLB Bankës si 'Banka më aktive për lëshimin e Garancioneve në Kosovë në vitin 2017'
- Banka ProCredit mbështetëse e Gjysmë Maratonës Ndërkombëtare - Prishtina 2018
- Raiffeisen Bank në Kosovë lanson 'Elevator Lab Challenges'
- Seminar për gratë në biznes nga TEB Sh.A. dhe BERZH

**Deklarimi i përgjegjës:** Pikëpamjet e shprehura në shkrimet e revistës janë ato të autorëve dhe nuk pasqyrojnë domosdoshmërisht qëndrimet apo politikat e Shoqatës së Bankave të Kosovës (SHBK) dhe Fondit Evropian për Evropën Juglindore -Development Facility (EFSE-DF). SHBK dhe EFSE-DF nuk mbajnë përgjegjësi mbi përmbajtjen e artikujve të autorëve të publikuar në revistën "The Kosovo Banker".



# PROGRESI PËRMES INOVACIONIT

Sektori bankar në Kosovë ka shënuar progres të rëndësishëm në pesë vitet e fundit. Ky progres është evident në shumë aspekte përfshirë rritjen e kreditimit, rritjen e depozitave, uljen e normave të interesit për kredi, uljen e kredive jo-përformuese dhe ruajtjen e parametrave të duhur të kapitalit dhe likuiditetit. Gjithashtu, në këto vite është arritur progres i mirë në avansimin e shërbimeve për klientët duke ju përshtatur nevojave të reja të tregut të cilat kërkojnë që shërbimet bankare të jenë në dispozicion në çdo kohë dhe në çdo vend.

Është diskutuar mjaft shumë edhe në publikimet e kaluara për zhvillimin e shërbimeve digjitale bankare, por në këto rrethana të mbingarkesës së klientit me informacione dhe risi, kërkohet që bankat të komunikojnë në mënyrë sa më efektive me klientët e tyre në mënyrë që këto mundësi të reja të jenë sa më të implementueshme dhe që klienti t'i adaptoj në mënyrë sa më të lehtë dhe të sigurtë. Bankat kanë për qëllim që këto mënyra të reja të bankimit të jenë sa më të përshtatshme për klientët e bankave dhe që këto mënyra të reja të shërbimit të përshtaten sa më shumë me nevojat e bizneseve dhe qytetarëve të Kosovës.

Progresi përmes inovacionit nuk është vetëm funksion i përditësimit dhe avansimit teknologjik, në fakt është shumë më kompleks. Për të qenë i dobishëm, progresi duhet të bëhet përmes përshtatjes së shërbimeve me nevojat e bizneseve apo qytetarëve në mënyrë sa më të individualizuar që është e mundur. Sigurisht që individualizimi i shërbimeve i ka limitet e veta por në ekonomitë moderne ku klienti ka kërkesa shumë specifike dhe konkurrenca për shërbime është e lartë, nevojitet që edhe ofruesit e shërbimeve të individualizojnë për aq sa është e mundur dhe ka arsyeshmëri ekonomike. Kjo është e rëndësishme për arsye se me avansimin e

**PETRIT  
BALIJA**  
DREJTOR  
EKZEKUTIV  
SHOQATA E  
BANKAVE TË  
KOSOVËS



teknologjisë relacionet ndërnjerëzore mund të pësojnë rënie, edhe pse teknologjia ka bërë që njerëzit të kenë mundësi të jenë në kontakt më të shpeshtë dhe më të shpejtë, megjithatë këto kontakte duhet të bëhen në mënyra të tilla që të ruajnë trajtimin unik të secilit individ me të cilin kontaktohet dhe jo të shndërrohet ky komunikim në komunikim masiv. Kjo është sfida që paraqitet jo vetëm për bankat por për të gjithë ofruesit e shërbimeve të cilët ballafaqohen me zhvillime të reja inovative në fushën e tyre të afarizmit. Sektori bankar është duke investuar shumë si në teknologji ashtu edhe në resurset njerëzore për të qenë sa më efektiv në implementim e këtyre mundësive të reja dhe për të qenë sa më afër nevojave të klientëve. Kjo ka bërë që institucionet bankare në vend të jenë shumë stabile duke shënuar rritje të rëndësishme edhe në pranimin e depozitave por edhe në zgjerimin e kreditimit për të përmbushur nevojat e bizneseve dhe qytetarëve për financim.

Në këtë edicion të revistës sektoriale "The Kosovo Banker", kanë kontribuar udhëheqës dhe ekspert të mirëinformuar nga sektori bankar të cilët i falënderoj shumë. Gjithashtu falënderoj bankat komerciale dhe EFSE DF për mbështetjen e tyre të vazhdueshme për këtë publikim të Shoqatës së Bankave të Kosovës.

# TRANSFORMIMI DIGJITAL I EKOSISTEMIT TË PAGESAVE

***Shpejtësia e kryerjes së pagesave ka marrë vëmendjen e të gjitha vendeve, me zhvillimet e reja në fushën e pagesave dhe me zgjerimin dhe lehtësimin e qasjes në internet. Si ka pësuar ndryshime mënyra e dërgimit të parave nga një person tek tjetri dhe cili është roli i avancimeve teknologjike në këtë kontekst? Sa është lehtësuar ky proces për klientët?***

Nevoja për transferimin e vlerës, e njohur edhe si dukuria e të paguarit, është e vjetër sa edhe vet ekzistenca e njeriut. Fillimisht, përmes shkëmbimit të mallrave, pastaj përmes metaleve të çmuara, në form të monedhave të metalit, parave të letrës e deri te format elektronike, mënyra e dërgimit të mjeteve nga një person te tjetri ka ndryshuar vazhdimisht, e sidomos gjatë viteve të fundit. Këto ndryshime janë paraqitur si rezultat i avancimeve teknologjike, të cilat kanë mundësuar që transferet të kryhen shumë më shpejt dhe më sigurt. Me transformimin digjital të ekosistemit të pagesave dhe me mundësitë e reja të autentikimit, të cilat ju mundësojnë bankave dhe institucioneve tjera të pagesave të verifikojnë identitetin e konsumatorëve edhe nga distanca dhe në mënyrë shumë më të shpejtë, po ndryshon edhe mënyra se si ne paguajmë.

Pagesat në kuptimin tradicional, përmes pritjes në radhë për kryerjen e pagesave me anë të parave të gatshme, secilën herë janë duke e humbur kuptimin, për arsye të mundësive të reja të realizimit të tyre në formë digjitale dhe nga distanca, përmes instrumenteve elektronike. Përderisa realizimi dhe shlyerja e pagesave kërkonte disa ditë, me inovacionet e reja teknologjike, është mundësuar që pranuesi mund ti ketë fondet në shfrytëzim brenda sekondave. Shpejtësia e kryerjes së pagesave ka marrë vëmendjen e të gjitha vendeve, me zhvillimet e reja në fushën e pagesave dhe me zgjerimin dhe lehtësimin e qasjes në internet.

Megjithatë, nga perspektiva e përdoruesit, pagesat me vlerë të vogël, ende marrin kohë prej një e deri në disa ditë. Prandaj në proces të

## DARDAN FUSHA

DREJTOR

DEPARTAMENTI  
PËR SISTEMET E  
PAGESAVE

BANKA  
QENDRORE  
E KOSOVËS



avancimit, Evropa ka funksionalizuar në kuadër të platformës së saj SEPA, edhe platformën e pagesave të shpejta të njohura si "instant payments" e cila nga nëntori i vitit 2018 do të ju ofroj konsumatorëve këtë shërbim të pagesave të shpejta, për pagesat me vlerë të vogël, me anë të solucionëve të reja, të cilat mund të kryhen edhe me anë të telefonave të mençur. Këto lloje të pagesave në shumë vende të BE-së veç janë realizuar para disa viteve, kryesisht në vendet skandinave, megjithatë nga ky vit pritet që kjo platformë të përfshij të gjitha vendet e BE-së.

Kjo platformë është ndërtuar si rezultat i ndryshimeve teknologjike dhe rritjes së kërkesave të konsumatorëve për pagesa të shpejta, të cilat kanë ndikuar në industrinë e shërbimeve financiare për zhvillimin e produkteve dhe shërbimeve të reja. Gjithashtu, si rezultat i këtyre ndryshimeve dhe nevojave, autoritetet rregullative në Bashkimin Evropian kanë nxjerr direktivën për shërbimet e pagesave, e njohur si PSD2, e cila ka krijuar hapësirë për kompani që kanë sjell inovacione të reja në fushën e pagesave, të cilat njihen

edhe si FinTech, duke ju krijuar kushte dhe mundësi ligjore për përfshirjen në tregun e shërbimeve të pagesave.



## ***Nga nëntori 2018 “Instant payments” do të ju ofroj konsumatorëve shërbim të pagesave të shpejta, për pagesat me vlerë të vogël.***

Procesi i pagesave ka pësuar ndryshime edhe nga aspekti i ndërlidhjes me procese tjera, si p.sh. në blerjet online pagesa është vetëm hapi i fundit i një procesi. Ky proces nuk është më në pronësi vetëm të ofruesve të shërbimeve financiare si sektor. Kompanitë e shërbimeve dhe platformave të tregëtisë elektronike tani po i zgjerojnë shërbimet e tyre duke hyrë edhe në fushën e pagesave. Të gjitha këto çështje që ndërlidhin industrinë e ndryshme, të cilat do të afrohen secilën herë e më shumë mes vete, janë duke i ndërlidhur kështu pagesat me proceset tjera, me qëllim të lehtësimit të shërbimeve për konsumatorin.

Asnjëherë më parë nuk ka qenë më e lehtë për konsumatorët për të kryer pagesat dhe për të transferuar mjetet e tyre ndërmjet vete, prej llogarisë së dërguesit në llogarinë e pranuesit brenda sekondave, me kosto shumë të ulët apo edhe pa kosto, fal inovacioneve dhe skemave të reja, sic janë p.sh. SWISH në Suedi dhe SIIRTO në Finland apo VENMO në SHBA. Përmirësimi i funksionalitetit për të adaptuar sa më mirë nevojat dhe kërkesat e konsumatorëve duhet të jetë faktori kyç në krijimin dhe zhvillimin e vazhdueshëm të skemave dhe aplikacioneve për kryerjen e shërbimeve të pagesave, të cilat do të parashihnin edhe plotësimin e nevojave në të ardhmen.

Sistemi i pagesave është një ekosistem i cili përbëhet nga shumë palë, sikurse rrjetet tjera të rëndësishme, i cili duhet të avancohet në vazhdimësi dhe të krijojë mundësi të reja për përdoruesit, të cilat nuk mund të arrihen pa përfshirjen e të gjitha palëve relevante në fushën e shërbimeve të pagesave. Ekosisemet janë

dinamike dhe vazhdimisht të ndryshueshme për tu adaptuar me kërkesat dhe nevojat e reja të konsumatorëve dhe tregut në përgjithësi.

Për ndërtimin e sistemeve efikase të transferit të parave, është i domosdoshëm bashkëpunimi ndërmjet institucioneve dhe të gjitha palëve tjera që kanë të bëjnë me shërbimin e pagesave. Projektet për ndërtimin e qendrave lokale për shlyerjen dhe kliringun e pagesave, përfshijnë shumë akterë dhe veprime të konsiderueshme, prandaj bashkëpunimi ndërmjet akterëve dhe industrive të ndryshme është i domosdoshëm. Për një bashkëpunim dhe ndërveprim të nevojshëm ndërinstitucional, kërkohet kontributi i të gjithë pjesëmarrësve në procesin e dizajnit, tipareve teknike dhe faktorëve që marrin për bazë nevojat dhe sjelljet e konsumatorëve, duke nxitur dhe mundësuar njëkohësisht konkurrencën e shëndosh në ofrimin e shërbimeve për konsumatorin. Është e preferueshme që të ndërtohet një model që krijon një rrjet i cili nxitë inovacionin dhe është i hapur për të rritur përfshirjen e të gjithë akterëve. Që shton vlerën për përdoruesit final përmes kushteve më të mira të përdorimit, me produkte dhe shërbime të cilat plotësojnë nevojat e tyre dhe njëkohësisht ofrojnë çmime konkurruese.



## ***Direktiva e njohur si PSD2 ka krijuar hapësirë për FinTech të sjellin inovacione në fushën e pagesave.***

Është me rëndësi që sidomos me rastin e adaptimit fillestar të skemave të reja, të jenë sa më gjithëpërfshirëse dhe të pranueshme që të arrijnë shpërndarje dhe përdorim të gjerë. Kjo për faktin se kosto e transaksionit lidhet direkt me volumin e transaksioneve, që nënkupton se sa më i gjerë përdorimi, mundëson aplikimin e tarifave më të ulëta për transaksion. Prandaj instrumentet dhe mënyra e përdorimit duhet të jenë inkurajuese dhe tërheqëse për konsumatorët që ti shtojnë ata të ndryshojnë mënyrat ekzistuese të kryerjes

së pagesave. Këtu duhet të gjendet një balancë ndërmjetë sigurisë së përdorimit dhe lehtësisë apo përshtatshmërisë për konsumatorin, gjë që nuk është e lehtë. Pritjet e konsumatorit aktualisht, pothuajse për të gjitha shërbimet, janë për mundësi veprimi të menjëhershëm me disponueshmëri gjatë gjithë kohës dhe kurdo që është e nevojshme. Si rezultat i kësaj, edhe në fushën e shërbimeve financiare, një pjesë të rëndësishme e luajnë shërbimet e shpejta, me mundësi të qasjes dhe kryerjes së menjëhershme, kurdo që shihet e nevojshme nga ana e konsumatorëve, të cilët janë të ndryshëm dhe kanë kërkesa dhe dëshira të ndryshme edhe në raport me kohën kur ju nevojitet qasja dhe kryerja e shërbimeve.

Kartelat janë instrumentet kryesore përmes të cilave është filluar dhe vazhdon zëvendësimi i përdorimit të parasë së gatshme, edhe si pjesë e luftës kundër ekonomisë joformale. Përderisa arrihet të zvogëlohet përdorimi i parasë së gatshme, transaksionet elektronike regjistrohen dhe mund të tatimohen, prandaj qëllimi kryesor është rritja e pagesave elektronike dhe zvogëlimi i përdorimit të parave të gatshme. Mirëpo, përveç avancimit të mëtejshëm të mënyrës tash më të njohur të pagesave me anë të kartelave, tani mund të ndërtohen edhe infrastruktura tjera alternative për dërgimin dhe pranimin e pagesave, direkt nga dhe për në llogarinë bankare të klientit, të cilat mund të ndihmojnë në zvogëlimin e mëtejshëm të përdorimit të parave të gatshme. Aktualisht, ka disa vende të ndryshme nëpër botë të cilat kanë adaptuar zgjidhje të tilla, por si shembuj të cilët kanë ndërtuar platforma që kanë pasur sukses dhe kanë penetruar tregun e pagesave me shpejtësi janë Suedia, Danimarka, Finlanda, Singapuri etj. Disa nga karakteristikat e këtyre skemave janë:

- Funkcionaliteti 24/7/365 me transferi-min e menjëhershëm të fondeve;
- Përmirësimi i qarkullimit të parasë dhe procesit të rikonsiliimit të pagesave;
- Mundësimi i pagesave të shpejta me ekzekutim të menjëhershëm, ku brenda disa sekondave pranuesi mund ti ketë mjetet në dispozicion për shfrytëzim;
- Përmirësimi i tregtimit të mallrave dhe shërbimeve online (Tregtisë elektronike);
- Përkrahja e skemave të pagesave të menjëhershme të BE-së (SEPA Instant Payment);
- Funkcionimi mbi standardin e pagesave ISO 20022;

- Përkrahja dhe lehtësimi i shërbimeve inovative që mund të zhvillohen në të ardhmen përmes pajisjeve të mençura.

Diskutimet sa i përket infrastrukturës vendore të pagesave kanë ndryshuar. Ato kanë lëvizur nga pyetjet nëse është e nevojshme të adaptohet një infrastrukturë qendrore apo një sistem vendor i pagesave, te nevoja për krijimin e një sistemi që i përgjigjet kërkesave në fushën e sistemeve të hapura dhe të cilat mundësojnë kliringun dhe shlyerjen e menjëhershme të pagesave.



***Kartelat janë instrumentet kryesore përmes të cilave është filluar dhe vazhdon zëvendësimi i përdorimit të parasë së gatshme, edhe si pjesë e luftës kundër ekonomisë joformale.***

Bankat dhe kompanitë tjera duhet të jenë të fokusuar në kuptimin e kërkesave të konsumatorëve dhe proceseve për realizimin e tyre. Një fushë që është avancuar shumë në nivel global dhe që kërkon përmirësim në Kosovë është procesi i realizimit të blerjeve nga shtëpia. Ka edhe procese tjera bankare që kanë ndryshuar me anë të mundësive të reja, psh marrja e një kredie, dërgimi i dokumenteve fizike dhe vërtetimeve të nevojshme te banka, etj. Tani është bërë e mundshme që me anë të teknologjisë të thjeshtësohen këto procese. Paraqitja e teknologjive të reja të bazuara në regjistrimin e shpërndarë të shënimeve, në formë të decentralizuar apo të njohura si "blockchain", do të mund të kenë ndikim edhe më të madhë në shkëputjen e proceseve nga forma tradicionale e tyre, të cilat ende janë në fazën e hershme të zhvillimit. Kjo është fuqia e një ekosistemi të zgjeruar me pjesëmarrës të rinj dhe kjo është e ardhmja e të gjitha shërbimeve pjesë e së cilës duhet të kenë dëshirë të jenë të gjitha ato kompani që dëshirojnë të ekzistojnë për një kohë të gjatë.



# INOVACIONI NË SHËRBIM TË KLIENTIT

***Si ndikojnë ndryshime teknologjike në të ardhmen e bankimit dhe si mund të shfrytëzohen më së miri në dobi të klientëve dhe industrisë në përgjithësi?***

Përparimet e viteve të fundit në tekno-logjinë e informacionit dhe komunikimit kanë ndikuar në çdo aspekt të jetës sonë. Pavarësisht nga gjeneratat, ne kemi ndryshuar mënyrën se si jetojmë, mënyrën se si ndërveprojmë me njëri-tjetrin, si dhe shumë e rëndësishme mënyrën e të bërit biznes. Ndryshimet janë aq dramatike sa që çdo industri është prekur dhe bankimi nuk përbën përjashtim. Ndërsa deri para disa vitesh nuk kishte ndonjë alternativë qenësore të bankimit tradicional, arritjet më të fundit në teknologji kanë bërë që bankat të rishikojnë modelet e tyre të biznesit: ato duhet të shkojnë përtej tradicionales. Por, si ndikojnë këto ndryshime në të ardhmen e bankimit dhe si mund të shfrytëzohen më së miri në dobi të klientëve dhe industrisë në përgjithësi?

Në një përpjekje të rëndësishme për të arritur trendet botërore, shumica e bankave në Kosovë kanë realizuar projekte të ndryshme për të orientuar transaksionet në para të gatshme në kanale elektronike. Në këtë drejtim, Banka për Biznes ka avancuar në mënyrë të konsiderueshme shërbimet e saj të ATM-ve duke rinovuar plotësisht flotën e saj, duke rritur praninë në treg dhe duke shtuar shërbime të reja, të cilat u mundësojnë klientëve qasje të lehtë dhe të sigurtë në fondet e tyre duke përdorur teknologjinë më të fundit. Në të njëjtën kohë, janë zhvilluar aktivitete dhe fushata të ndryshme për të rritur ndërgjegjësimin e klientëve dhe për të nxitur përdorimin e shërbimeve. Si rezultat, pajisja e klientëve me kartela dhe kryerja e transaksioneve në para të gatshme në mënyrë elektronike ka shënuar një përparim shumë të madh.

Gjithashtu, platformat bankare në internet janë bërë gjithnjë e më të rëndësishme për klientët që të kryejnë pagesat e tyre. Zgjidhjet



e telefonisë mobile në treg poashtu sigurojnë mundësi për realizimin e transaksioneve dhe qasje në llogari. Platformat e reja të bankimit elektronik (e-banking) dhe ato mobile të BPB-së janë dizajnuar në përputhje të plotë me nevojat e klientëve dhe u mundësojnë atyre të ndiejnë transformimin e vërtetë digjital që vjen me avancimet teknologjike dhe angazhimin e bankës për të ofruar shërbime të besueshme dhe zgjidhje inovative për të plotësuar nevojat e klientit.

Me rritjen e adoptimit dhe përdorimit të kanaleve elektronike vazhdojnë të rriten edhe nevojat e klientëve të cilat janë duke u bërë gjithnjë e më komplekse dhe më kërkuese. Në të vërtetë, edhe sot, me qëllim të përdorimit të plotë të mundësive teknologjike dhe për t'iu ofruar klientëve eksperiencë të kualitetit të lartë nëpër të gjitha kanalet kërkohet një ngritje strategjike.

Klientët e sotëm vëzhgojnë zhvillimet në teknologji dhe në mënyrë legjitime presin që bankat të zhvillohen me ritëm të njëjtë. Ata i shohin, për shembull, arritjet e teknologjisë "blockchain" - me pak fjalë, një platformë e bazuar në libër të shpërndarë të shënimeve e cila mbështetet në llogaritje komplekse

dhe enkriptime të të dhënave dhe që përveç përdorimeve të tjera u mundëson palëve të kryejnë transaksione në kohë reale pa pasur nevojë që palët e treta të krijojnë besimin mes tyre - i cili i ka hapur dyert për mundësi të panumërta dhe prandaj me të drejtë është emërtuar si revolucionar. Rrjedhimisht, klientët kanë çdo të drejtë për të pritur vlerë të shtuar në fushën bankare dhe ngritjen e kualitetit të shërbimeve.



## **Klientët e sotëm vëzhgojnë zhvillimet në teknologji dhe në mënyrë legjitime presin që bankat të zhvillohen me ritëm të njëjtë.**

Klientët e sotëm kanë pritshmëri shumë të lartë për të gjitha ndërveprimet e tyre me bankat, goftë në degë, në internet, nëpërmjet telefonit, ose në ndonjë aplikacion. Ata presin të njëjtën përvojë të nivelit të lartë, pa vështirësi, si dhe mesazhe konsistente në të gjitha kanalet që përdorin. Ata presin shërbime të shpejta, të sigurta dhe të besueshme në çdo kohë dhe në çdo vend. Ata presin solucione të cilat janë dizajnuar për të përmbushur plotësisht nevojat e tyre dhe të cilat janë sa më të lehta për tu përdorur.

Shfaqja e FinTech kompanive të cilat e përdorin teknologjinë për ta bërë sa më të

lehtë realizimin e një investimi, kryerjen e një pagese apo marrjen e një kredie, ka sfiduar edhe më shumë bankimin tradicional dhe ka rritur kërkesat ndaj bankave. Përderisa klientët e sotëm akoma mund ta konsiderojnë normale që një pagesë ndërkombëtare mund të zgjasë një ditë pune për të arritur tek përfituesi, shumë shpejt kjo do të ndryshoj në mënyrë të pakthyeshme. Tregu ka vërtetuar që pagesat e tilla mund të realizohen menjëherë, njësoj si komunikimi midis dy njerëzve në rrjete sociale, dhe klientët me të drejtë nuk shohin asnjë arsye valide që bankat të mos jenë në gjendje ta bëjnë këtë realitet poashtu. Këto janë vetëm disa nga pritjet themelore të klientëve të cilët ndikohen shumë nga avancimet në teknologji dhe që kanë një ndikim të madh në atë se si po zhvillohet bankimi dhe formën që do ta marrë në të ardhmen.

Duke i patur parasysh këto zhvillime, BPB ka vendosur teknologjinë e informacionit dhe zhvillimin e produkteve në qendër të objektivave të saj strategjike për të përmbushur nevojat bashkëkohore të klientëve dhe për të shtuar vlerë në aktivitetet e tyre. Kështu, investimet në këtë fushë paraqesin një dimension të ri në ofrimin e shërbimeve bankare dhe synojnë që klientët të jenë në qendër të ekosistemit bankar dhe t'iu ofrojnë atyre një përvojë unike, konsistente dhe tërheqëse në të gjitha kanalet. Duke bërë këto investime strategjike dhe duke ndjekur një qasje gjithëpërfshirëse, banka poashtu bën ndërgjegjësimin për zhvillimet në teknologji dhe modelet e biznesit në zhvillim në fushat që janë strategjike për bankën.

Ndërkohë që teknologjia e informacionit dhe komunikimit janë gurthemeli për t'i ofruar klientit një pamje koherente të bankës, jo



gjithëçka ka të bëjë vetëm me teknologjinë. Një qasje e tillë kërkon fillimisht staf profesional dhe të përgatitur mirë, të cilët janë në gjendje të krijojnë marrëdhënie të shëndosha me klientin, vlerësojnë nevojat e klientit dhe t'i ofrojnë klientit këshillim të mirëfilltë. Ata janë gjithashtu agjentë të rëndësishëm në implementimin e solucionëve të reja dhe rritjen e ndërgjegjësimit të klientëve rreth produkteve të ndryshme.

Si rrjedhojë, përkundër nevojës së zvogëluar për një rrjet të gjërë degësh për kryerjen e transaksioneve rutinore, madje edhe në një mjedis shumë dinamik ku automatizimi dhe kërkimet në inteligjencën artificiale po bëhen më të rëndësishme çdo ditë e më shumë, njerëzit dhe degët vazhdojnë të kenë një rol thelbësor në ofrimin e shërbimeve bankare.

Ndërtimi i një ekosistemi me klientin në qendër kërkon gjithashtu një organizim të brendshëm që mbështet një qasje të tillë. Në këtë aspekt, është shumë e rëndësishme që banka të ketë funksione të biznesit që janë përgjegjëse për segmente specifike të klientëve, që kujdesen për klientët e tyre, monitorojnë dhe vlerësojnë përvojat e klientëve nëpër kanale të ndryshme dhe vazhdimisht përpiqen për inovacion dhe ofrim të zgjidhjeve që i përshtaten nevojave specifike të klientëve.

Në të njëjtën kohë, procese të ndryshme biznesi dhe ato operacionale duhet të përshtaten në mënyrë të duhur në mbështetje të qasjes së përgjithshme dhe objektivave strategjike. Kjo përfshin një ndërveprim të mirëfilltë midis funksioneve kritike në të gjithë organizatën, përfshirë degët dhe kanalet e tjera, si dhe vënien në dispozicion të mjeteve

të ndryshme për të menaxhuar në mënyrë efektive marrëdhëniet me klientë. Avancimi dhe automatizimi i operacioneve të 'back office' për të mbështetur plotësisht modelin dhe rritjen e efikasitetit operacional janë po aq të rëndësishëm poashtu.

Të gjitha këto zhvillime krijojnë parakushte për mbështetje më të mirë dhe më profesionale për klientët dhe promovojnë përdorimin kreativ dhe inovativ të teknologjisë për të arritur objektivat strategjike të bankës.

Në fund, pritjet në rritje të klientëve, të ndërlidhura ngushtë me avancimet e fundit teknologjike, kanë bërë që bankat të angazhohen në mënyrë aktive në rishqyrtimin e modeleve të tyre të biznesit përtej bankimit tradicional. Pritjet për përvoja bankare të përsosura dhe të sigurta nëpër kanale të ndryshme po formësojnë bankimin dhe të ardhmen e saj.

Në një përpjekje për të përdorur më të mirën e teknologjisë në dobi të klientëve, BPB po ndjek një qasje holistike e cila e vendos klientin në qendër të ekosistemit bankar dhe i ofron një përvojë të integruar në të gjitha kanalet. Një qasje kjo e cila përveç tjerash kërkon organizim të duhur të brendshëm, një nivel të lartë të gatishmërisë dhe fleksibilitetit dhe procese mirë të dizajnuara për të zhvilluar dhe implementuar zgjidhje inovative. Një qasje e tillë siguron që klienti të gëzojë përvojën më të mirë bankare dhe të përfitojë nga zgjidhjet inovative të cilat në radhë të parë i plotësojnë nevojat e klientëve, i shtojnë vlerë aktivitetëve të tyre dhe rrisin cilësinë e shërbimit.





# Comfort Card

## Kartelë Kreditore

Bleni me Comfort Card dhe paguani me këste pa interes në të gjithë POS-at e NLB Banka. Çka ta don zemra!



# PROGRESI PËRMES INOVACIONIT, PAGESAT SUPER TË SHPEJTA (PA KONTAKT) SI DHE TËRHEQJE PARASH NGA PIKAT TERMINALE TË SHITJES

***Përmes përdorimit të kartelave bankare klientët kanë përfituar mundësinë që të kenë qasje në të hollat e tyre gjatë gjithë kohës në çdo vend. Për më shumë, bankat kanë investuar në pajisje të avancuara teknologjike duke krijuar hapësira të cilat ofrojnë komfort dhe siguri për klientët.***

Bankat në Kosovë kanë shënuar progres të vazhdueshëm në plasim të shërbimeve inovative në hap me zhvillimet teknologjike nëpër botë, në aspekt të shërbimeve bankare. Objektivi i bankave gjithmonë është udhëhequr nga parimi i përmirësimit dhe avancimit të eksperiencës dhe shërbimit ndaj klientëve. Duke adaptuar inovacionet dhe duke influencuar në mënyrë të re të bankimit ndaj klientëve, bankat kanë sjell në treg shërbime të cilat domosdoshmërisht ndikojnë edhe në shprehjet dhe mënyrën e jetesës. Vlen të theksohet që penetrimi i internetit dhe telefonave mobil në shkallë të lartë gjithashtu ka mundësuar eksplotimin e tyre dhe kanë prirë që bankat të shfrytëzojnë ato për ofrimin e shërbimeve të kombinuara dhe në këtë mënyrë të jenë prezent me shërbime elektronike që mundësojnë bankim më të lehtë, të sigurt, fleksibil dhe të konvencueshëm në kanale të ndryshme elektronike.

Digjitalizimi si koncept aq shumë i aktualizuar, si vizion i së ardhmes dhe mënyrat e reja të bankimit të zhvilluara nxiten edhe nga impakti i pjesëtarëve të ri në ekosistemin e industrisë financiare, siç janë kompanitë teknologjike FinTech, të cilat ofrojnë mundësi të shumta dhe kreative duke sfiduar në këtë mënyrë edhe modelet e biznesit të bankave. Gjithsesi, edhe pse ka zhvillime të tekno-logjive të tjera, vlen të theksohet që karte-lat bankare dhe mundësitë që i ofrojnë ato klientëve, janë dhe vazhdojnë të

## **BLERTA KRASNIQI**

SPECIALISTE  
E LARTË E  
ZHVILLIMIT TË  
PRODUKTEVE

PROCREDIT  
BANK



luajnë rol të rëndësishëm në industrinë bankare në përgjithësi në Kosovë dhe më gjerë.

Përmes përdorimit të kartelave bankare klientët kanë përfituar mundësinë që të kenë qasje në të hollat e tyre gjatë gjithë kohës në çdo vend. Për më shumë, bankat kanë investuar në pajisje të avancuara teknologjike duke krijuar hapësira të cilat ofrojnë komfort dhe siguri për klientët. Këto koncepte janë aplikuar nga bankat lidere nëpër botë gjithashtu edhe nga bankat që operojnë në Kosovë.

Kartelat bankare kanë evoluar edhe më tutje duke i adresuar kërkesat gjithmonë e më të avancuara të klientëve. Kartelat e debitit dita ditës i ngjasojnë dhe përmbajnë funksionalitetet të kartelave kreditore me qëllim që kartelë mbajtësit të gëzojnë sa më

shumë përparësi dhe ti shfrytëzojnë ato për nevojat e tyre përfshirë këtu edhe pagesat në internet. I gjithë fokusi i avancimit të kartelave është konvertimi i tyre në kartela që përdoren më së shumti për pagesa në Pika terminale të shitjes.



**Përmes përdorimit të kartelave bankare klientët kanë përfituar mundësinë që të kenë qasje në të hollat e tyre gjatë gjithë kohës në çdo vend.**

### **Kartelat e debitit dhe kreditit pa kontakt (Contactless Cards)**

Vitet e fundit, bankat kanë lansuar teknologjinë e fundit në industrinë e kartelave bankare, kartelat e debitit dhe kreditit që përveç të tjerave mundësojnë edhe pagesat në shuma të vogla pa kontakt me terminalin e pikës së shitjes të vendosur tek bizneset respektive. Banka ProCredit ka sjellë këtë teknologji për herë të parë në tregun e Kosovës në vitin 2016 dhe më pastaj kanë pasur me implementimin e kësaj teknologjie edhe banka të tjera. Rrjedhimisht janë lëshuar kartela më të avansuara me teknologji të re (RFID) dhe në të njëjtën kohë është realizuar dhe avancimi i rrjetit të Terminaleve të Pikave të Shitjes për të mbështetur pagesa të tilla, të shpejta në shuma sipas limiteve të caktuara, limitet të cilat definojnë në nivel vendi nga kompanitë e kartelave MasterCard dhe VISA International.

Për Kosovën limiti maksimal për një pagesë me kartelë pa kontakt është përcaktuar në 15 Euro maksimalisht për një pagesë pa kontakt. Gjithsesi bazuar në këtë limit, krahas mënyrës së përdorimit të kartelave aktuale nga klientët dhe duke e pasur parasysh rrezikshmërinë, bankat e ndryshme kanë aplikuar limite të ndryshme në numër të transaksioneve të tilla të lejuara brenda një dite. Kjo me qëllim të mos-

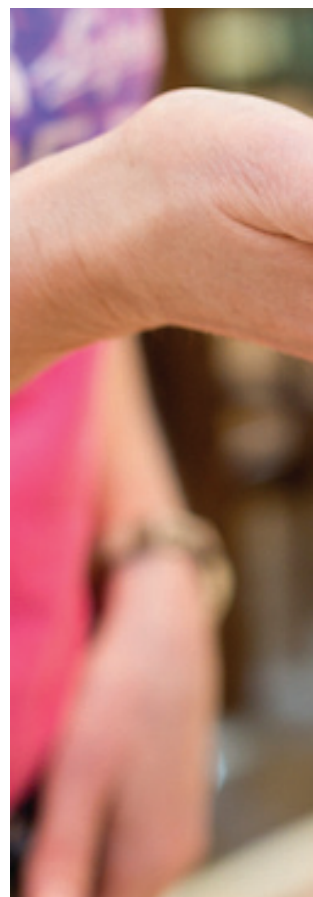
limitimit të shfrytëzimit të kartelave për pagesa të tilla mirëpo edhe për mbrojtje të kartelë mbajtësve. Lansimi i kartelave pa kontakt dhe Terminaleve të Pikave të Shitjes kanë krijuar mundësi të reja dhe me vlerë të shtuar qoftë nga kartelë mbajtësit apo edhe nga bizneset. Për kartelë mbajtësin mundëson kursimin e kohës dhe realizimin e pagesave në shuma të vogla për të cilat është krijuar perceptimi që kanë kohëzgjatje të procesimit, me këto kartela, pagesat pa kontakt dhe pa dhënien e PIN-it realizohen brenda sekondash.

Në këndvështrim të biznesit, avancimi i Terminaleve të Pikave të shitjes me teknologjinë pa kontakt mund të nënkuptojë avancim dhe riorganizim të pikave të shitjes përmes implementimit të arkave të cilat kanë funksion të pagesave të shpejta për numër të limituar të produkteve. Nga këndvështrimi i së ardhmes implementimi i arkave të avancuara që mundëson skanim të produkteve dhe pagesë me kartelë nga vet konsumatorët.



**Për ekonominë në tregun tonë në përgjithësi, kjo teknologji mund të ulë nevojën e mbajtjes të parave të gatshme nga konsumatorët!**

Për ekonominë në tregun tonë në përgjithësi, kjo teknologji mund të ulë nevojën e mbajtjes të parave të gatshme nga konsumatorët, duke i transformuar ato në pagesa me kartela dhe në këtë mënyrë kalimi i këtyre pagesave në mënyrë elektronike minimizon paratë e gatshme që qarkullojnë në përgjithësi në treg dhe po ashtu pajis institucionet



relevante me informata më të plotësuara duke thëlluar edhe shkallën e formalizimit të bizneseve në përgjithësi.

Në Evropë teknologjia e kartelave dhe pagesave pa kontakt ka pësuar hov të zhvillimit dhe ka shënuar progres evident. Britania e Madhe është ndër shtetet që dallohet në përdorim masiv të pagesave pa kontakt si dhe pagesave me kartela në përgjithësi. Nga një raport i konsorciumit të bizneseve Britanike, pagesat me kartela në dyqane tregtare përmes Pikave Terminale të Shitjes në kuartalin e tretë të vitit 2017 kanë kaluar pagesat me të holla të gatshme, respektivisht pagesat me kartelat pa kontakt kanë shënuar rritje prej 147.6% krahasuar me vitin 2016.

Aktualisht numri i kartelave pa kontakt të lëshuara në tregun britanik ka kaluar mbi 108.4 milion ndërsa numri i Pikave Terminale të Shitjes që janë avancuar me teknologjinë e pagesave pa kontakt ka shënuar rritje prej 33.5 % krahasuar me vitin 2016. Zhvillime të tilla shënohen edhe në vende të tjera të Evropës e më gjerë.



**Edhe një risi e industrisë së kartelave të implementuara veçse në tregjet të tjera në botë dhe së shpejti edhe në Kosovë janë kartelat ngjitime (contactless stickers) të cilat mund të vendosen/ ngjiten në pjesën e pasme të telefonit mobil dhe mundësojnë pagesa pa kontakt në pikat terminale të shitjes pa kontakt.**



Edhe një risi e industrisë së kartelave të implementuara veçse në tregjet të tjera në botë dhe së shpejti edhe në Kosovë janë kartelat ngjitëse (contactless stickers) të cilat mund të vendosen/ ngjiten në pjesën e pasme të telefonit mobil dhe mundësojnë pagesa pa kontakt në pikat terminale të shitjes pa kontakt. Në këtë mënyrë telefoni mobil konvertohet në një të ashtuquajtur kuletë digjitale duke shtuar vlerën e kartelës dhe telefonit si dhe duke ofruar fleksibilitet dhe bankim në lëvizje për kartelë mbajtësin. Me kartelat ngjitëse mundësohen vetëm pagesat pa kontakt në pikat terminale të shitjes që e përkrahin këtë teknologji.

Përfundimisht, nga analizat e trendëve botërore përgjithësisht vërehet një rënie e dukshme e numrit të bankomatëve të disponueshëm për klientë, në shtete si Suedia nga viti në vit ky numër vetëm se shënon ulje. Por në të kundërtën në të njëjtën kohë shënohet ekspansion në rrjet dhe rritje të numrit të pagesave me kartela në Pikat terminale të shitjes. Është interesante të ceket që edhe nga vet Suedezet komentohet fakti që ka biznese të cilat veçse i informojnë klientët përmes shenjave të vendosura në hapësira e tyre biznese ku thuhet "Nuk pranohen para të gatshme për pagesë" (No cash accepted).

### **Tërheqja e parave të gatshme në Terminal të Pikave të Shitjes**

Ndër risitë e tjera inovative që aktualisht mundësohet nga banka ProCredit për kartelë mbajtësit e saj, është mundësia e tërheqjes të të hollave në Pikat terminale të shitjes. Ky shërbim do të mundësohet vetëm për kartelat e debitit dhe mund të realizohet në pikat terminale të shitjes të Bankës ProCredit. Ky shërbim ka për qëllim që t'i ofrojë mundësi kartelë mbajtësve të tërheqin në më shumë lokacione sesa në bankomate. Duke iu mundësuar kështu fleksibilitet më të madh dhe duke i adresuar nevojat e klientëve që të kursejnë kohë dhe para.

Ky shërbim i tërheqjes në pikat terminale të shitjes të Bankës ProCredit, do të realizohet nga arkëtarët e biznesit, ku gjatë blerjes me kartelë të debitit, klientit po ashtu i mundësohet edhe tërheqja e parave të gatshme. Pas realizimit të transaksionit, klientit do ti jepet shuma e kërkuar e parave të gatshme nga arka e biznesit. Nga

ky shërbim përfitojnë edhe bizneset respektive sepse shumat e tërhequra në të gatshme nga kartelë mbajtësit do t'iu kreditohen në llogari të tyre të biznesit, duke iu kursyer kështu transportin e parave të gatshme nga pikat e shitjes (uljen e mbajtës së parave të gatshme në lokacion të biznesit dhe investimeve për sigurimin e tyre) që është një ndër kostot më të larta të një biznesi.



### ***Tregu i Kosovës sado i vogël në krahasim me tregjet Evropiane dhe në botë, mund të konkludojmë se ka pësuar zhvillim teknologjik të kënaqshëm në aspekt të lansimit të instrumenteve të pagesave.***

Tregu i Kosovës sado i vogël në krahasim me tregjet Evropiane dhe në botë, mund të konkludojmë se ka pësuar zhvillim teknologjik të kënaqshëm në aspekt të lansimit të instrumenteve të pagesave. Klientët kanë zgjedhje të shumta varësisht mënyrës së bankimit të cilën ata e preferojnë edhe pse lehtësisht thuhet që në ditët e sotme një klientë i bankës nuk mund të paramendojë bankimin pa poseduar së paku një kartelë bankare e cila i ofron mundësi të panumërta në llogari.

Në perspektivë të së ardhmes të bankimit elektronik dhe digjital ajo çka na diferencon është niveli i adaptimit ndaj teknologjive të reja, popullata e re si edhe vetëdija e gjerë e popullatës si pasojë e digjitalizimit në përgjithësi (rrjetet sociale, globalizimi, qasja në informata).



# ZHVILLIMI DHE INOVACIONI NË BANKIM PËR NEVOJAT E NVM-VE

***Ndryshimet inovative në shërbimet bankare vitet e fundit nuk janë duke u bërë vetëm për hir të inovacionit teknologjik, por për të plotësuar nevojat e klientëve në përgjithësi dhe NVM-ve në veçanti, për të bërë më të lehtë të bërit biznes dhe për të promovuar rritjen në shoqëri dhe në ekonomi.***

Sot, bankimi mbështet rrjedhën e ekonomisë globale dhe është ndër sektorët e parë që ndikohet nga inovacioni teknologjik dhe financiar. Bankat janë përgjegjëse për kryerjen e një numri të pafund të pagesave, financojnë tregtinë ndërkombëtare dhe mbështesin bizneset për menaxhimin e shpejtë dhe të lehtë të parasë. Mirëpo, teknologjitë e reja dhe ndryshimet tjera rregullatore në njërin anë dhe nevojat e klientëve në anën tjetër kanë bërë që industria e bankimit të ndryshojë.

Nevojat e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme janë komplekse dhe të veçanta. Jo gjithmonë bankat komerciale "retail" kanë mundur të përcjellin zhvillimin e tyre në të njëjtën kohë me shërbimet financiare të duhura. Sot, NVM-të kërkojnë të kryejnë shpejtë, në telefonat apo në pajisjet e tyre teknologjike të gjitha llojet e pagesave dhe transaksionet tjera bankare. Për të qenë përpara "konkurrentëve" të rinj të tregjeve globale, si fintechs, kompani të reja teknologjike, bankat duhet të bëjnë hapa të shpejtë për të mbajtur këta klientë dhe të përmirësojnë shërbimet financiare përmes kanaleve digjitale dhe platformave elektronike. Kjo do të thoshte zhvillime të reja në kanalet e ofrimit të shërbimeve financiare, qasje online në financime, kryerje më të shpejtë të transferteve të jashtme, dhe mënyra të tjera me kosto-eficiente për të bërë bankim.

Bankat në Kosovë, duke ndjekur trendin e tregut global, kanë zhvilluar dhe avancuar në mënyrë të vazhdueshme platformat e bankimit elektronik, të cilat shërbejnë për të kryer shërbime financiare dhe pagesat elektronike në mënyrë të shpejtë, efikase dhe të sigurt me qasje në llogari 24/7. Banka ProCredit, bankë e orientuar kah zhvillimi, ka strategjinë e biznesit

**ARGJIRA  
KADRIJAJ  
DUSHI**

SPECIALISTE  
E LARTË PËR  
BIZNES

PROCREDIT  
BANK



me fokus në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme, të cilat janë burimi kryesor i zhvillimit ekonomik të vendit. Për të mbështetur pikërisht ndërmarrjet e vogla dhe të mesme, banka në vazhdimësi zhvillon shërbime bankare adekuatë në mënyrë me bashkëkohore. Duke ndjekur trendet e bankimit në botë, dhe me qëllim të mbështetjes së të bërit biznes sigurt, lehtë dhe në mënyrë efikase, e jo vetëm të kreditimit të tyre, banka ka zhvilluar platformën e saj e-Banking. Po ashtu, për herë të parë në rajon ka dizajnuar konceptin e bankimit në Zona 24/7, në të cilat klientët do të mund të kryejnë të gjitha shërbimet e nevojshme me para dhe të tjera në çdo kohë në çdo ditë të javës. Në bankën ProCredit sot 100% e transaksioneve bankare nga ana e klientëve kryhen përmes platformës elektronike dhe në Zonat 24/7. Pra, me këshillim të duhur dhe me sqarim të beneficioneve për përdorim të shërbimeve inovative bankare, klienti ka pranuar inovacionin edhe në mënyrë të bërit bankim. Pikërisht, klienti vazhdon të jetë arsyeja e vazhdueshme për inovacione dhe zhvillime të reja në fushën e transaksioneve bankare ku hyjnë transfertet, menaxhimi i keshit, kanalet alternative të pagesave dhe

shërbimet tjera financiare. Ndër zhvillimet e fundit të bankës ProCredit që është edhe inovacion në tregun kosovar, është tërheqja me kesh në pikat terminale të pagesave tek disa tregtar. Ky inovacion, i vetmi i ofruar në tregun tonë si i tillë, i mundëson beneficione të dyja palëve, në një anë që NVM-të të kenë më pak kesh në premisat e tyre dhe në anën tjetër klientët që të kenë qasje më të lehtë në financa.

## Financimi Tregtar

Për NVM-të në Kosovë sikur në ekonomitë tjera të zhvilluara, sot është shumë e rëndësishme që banka të kuptojë tërë sistemin e tyre të punës, duke përfshirë partnerët, blerësit, shitësit dhe me një theks të veçantë të mbështesë të bërit biznes jashtë kufijve. Duke marrë parasysh tregtinë në Kosovë, varësinë ndaj importeve, dhe po ashtu zhvillimet e hovshme në tregtinë ndërkombëtare, mbështetja e bizneseve nga ana e bankës për të pasur qasje në tregjet ndërkombëtare dhe në ato regjionale në veçanti është më se e nevojshme.



**Duke marrë parasysh tregtinë në Kosovë, varësinë ndaj importeve, dhe po ashtu zhvillimet e hovshme në tregtinë ndërkombëtare, mbështetja e bizneseve nga ana e bankës për të pasur qasje në tregjet ndërkombëtare dhe në ato regjionale në veçanti është më se e nevojshme.**

Kështu, edhe banka ProCredit punon në mënyrë konstante që të gjejë mënyrat më lehtë të menaxhueshme, më efikase dhe mbi të gjitha më të sigurta për të mbështetur çështjet e financimit tregtar ndërkombëtarë të NVM-

ve. Janë pikërisht instrumentet bankare si garancioni bankar dhe letër kredia që sigurojnë dhe mbrojnë NVM-të për mbarëvajtjen e kontratave tregtare, me theks të veçantë me partnerë ndërkombëtare dhe veçanërisht partnerë afarist që arrijnë marrëveshje për herë të parë.

Përkundër faktit që instrumentet e financave tregtare si të tilla ekzistojnë me qindra vite, bankat mundohen të sjellin inovacione edhe në tregtinë botërore që të ndikojnë në lehtësimin e të bërit tregti ndërkombëtare, në proces më të lehtë dhe sa më efikas të menaxhimit të financimit tregtar, me më pak letra e në shpejtësi më të lartë. Për zhvillim të financimit tregtar përmes instrumenteve bankare në Kosovë klientët dhe NVM-të në përgjithësi kanë nevojë për ngritje të vetëdijes mbi përparësitë e përdorimit të tyre dhe rreziqeve që mbulojnë ato. Në këtë aspekt, ProCredit vitet e fundit ka vendosur fokus të veçantë në këshillim të NVM-ve në përgjithësi duke arritur kështu rritjen më të madhe në treg në këtë biznes.

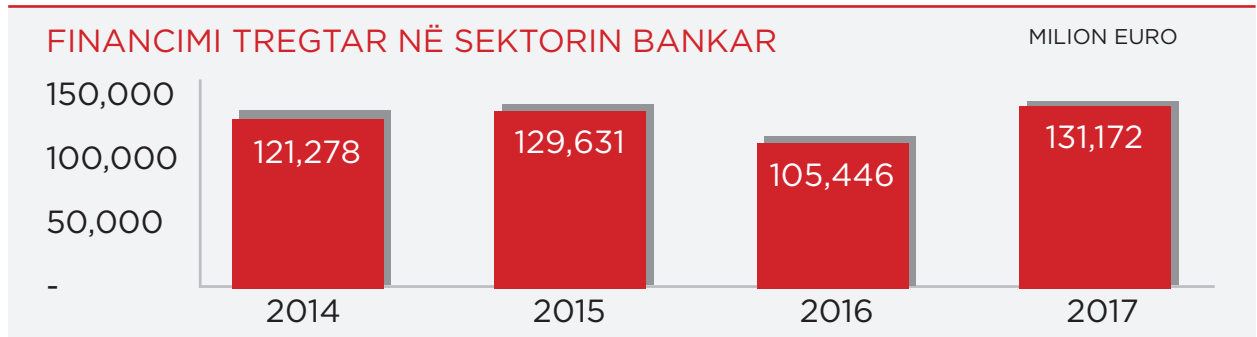


**131 milionë euro është porfolio e financimit tregtar në Kosovë**

Por, zhvillimi i financimit tregtar në sektorin bankar në Kosovë ka hapësirë për zhvillim dhe NVM-të kanë nevojë për të mbrojtur të bërit biznes të tyre përmes këtyre instrumenteve. Duke marrë parasysh volumnin e lartë të tregtisë që Kosova ka, varësinë e lartë nga importet në një anë dhe rritjes së nevojshme të eksportit në anën tjetër, bizneset në Kosovë do të duhej të ishin më të vetëdijesuar me instrumentet bankare të financimit tregtar siç janë Garancionet dhe Letër Kreditë. NVM-të duhet të bëjnë biznes ndërkombëtar të mbuluar me garancione bankare apo letër kredi pa pasur nevojë që të bëjnë pagesa avanc për importet e tyre. Me anë të këtyre instrumenteve nuk do të mbrohej vetëm shitësi por edhe blerësi. Në këtë aspekt do të ndihmojnë edhe bankat përmes këshillimit të klientëve të tyre të biznesit mbi këto shërbime.

Portfolio e financimit tregtar në Kosovë vitin e fundit ka pasur rritje stabile duke arritur kështu në 131 milionë euro, shifër kjo që ka potencial të rritet me një fokus më të veçantë nga të

gjithë me qëllim të mbrojtjes së bizneseve gjatë të bërit biznes me kompanitë e huaja por edhe vendore. Zhvillimi i financimit tregtar përmes bankave në Kosovë shihet më poshtë:



BURIMI: RAPORTI STATISTIKOR I BANKAVE KOMERCIALE, 2017

Nëse bëjmë krahasime me dy vendet në regjion, vërejmë se Maqedonia me një portfolio të sektorit bankar prej EUR 500 Milion dhe Shqipëria me portfolio të financimit tregtar mbi EUR 300 Milion kanë me të zhvilluar të bërit tregti përmes këtyre produkteve rrjedhimisht NVM-të në këto vende bëjnë tregti internacionale më të sigurt. Në bankën ProCredit në vazhdimësi bëhet këshillimi i klientit për beneficionet e këtyre produkteve dhe është zhvilluar proces efikas për të kryer këto shërbime.

## Internacionalizimi i NVM-ve

Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme përbëjnë një pjesë të rëndësishme të rritjes ekonomike dhe dinamikën e zhvillimit ekonomik jo vetëm në vendet e zhvilluara por edhe në ekonomitë në zhvillim. Numri i NVM-ve në Evropë është në rritje, por, e rëndësishme është që vitet e fundit një numër i madh i këtyre NVM-ve kanë rritur interesin e tyre për të bashkëpunuar dhe rritur aktivitetin e tyre jashtë vendit. Një numër gjithnjë në rritje i NVM-ve janë duke operuar në tregje ndërkombëtare.

Bizneset që kanë qasje më proaktive në zhvillim dhe zgjerim të tyre dhe në gjetjen e mundësive të reja për sukses, kanë filluar të hulumtojnë tregjet e reja dhe kështu të bëhen NVM të ndërkombëtarizuara. Arsytet që e bëjnë një kompani të ndërkombëtarizuar në mënyrë që të jetë në avantazh konkurrues janë të shumta si: mundësi të reja për rritje dhe zhvillim, mundësia apo nevoja për të rritur shitjet, diversifikim të rrezikut operacional etj.

Kjo mund të shihet edhe si rrezik nga ana e NVM-ve sot. Por, në të ardhmen, zhvillimet dhe inovacionet gjithnjë në rritje, me rrezik më të lartë do të jetë të mos internacionalizohesh se sa të jesh kompani që ka hulumtuar tregjet e jashtme dhe ka shfrytëzuar atë për zgjerim. Pra, mbështetja për të bërë biznes jo vetëm në vend por edhe në regjion, është po ashtu nevojë e paraqitur nga inovacioni në tregti dhe ekonomi.

Në këtë aspekt, banka ProCredit ofron edhe informata mbi të bërit biznes në shtetet në të cilat operon dhe mbështet ndërmarrjet e vogla dhe të mesme për të krijuar rrjetet më të gjerë të blerësve dhe furnitorëve. Kjo bëhet në linjë me strategjinë e biznesit të bankës për të qenë banka regjionale dhe internacionale e NVM-ve.

Vlen të theksohet që sot përmes rrjetit të bankave simotra jo vetëm që mundësohet kryerje të pagesave më shpejtë dhe me kosto shumë të ulët por edhe mundësohet kontakt me partnerë biznesi të fushave përkatëse dhe takime të tyre B2B. Kjo vlerë e shtuar për NVM-të është edhe nevojë e tyre në mënyrë që të qëndrojnë në hap me zhvillimet e fundit dhe të jenë të informuar me inovacionet në aktivitetet e tyre edhe me bizneset partnere në vendet regjionale.

Pra, e ardhmja e bankimit është e ardhmja digjitale. Klientët synojnë të kenë informacionin e tyre të gatshëm shpejtë dhe në mënyrë më të lehtë dhe më të sigurt të mundshme. Inovacioni do të vazhdojë të transformojë fushën e bankimit në të gjitha shërbimet dhe të mundësojë zhvillim të shërbimeve të reja.

# RRITJA E RENTABILITETIT PËRMES PROCESIT TË VENDIMMARRJES TË BAZUAR NË TË DHËNA

***Në situatat ku kemi të bëjmë me të dhëna të mëdha (Big Data), në vend të qasjes në të cilën mbledhim të dhëna dhe pastaj analizojmë të dhënat (praktika aktuale e përpunimit të të dhënave), tani duhet të flasim për një qasje që nënkupton një lloj (të ri) të konceptit të veprimin dhe që përfshinë: grumbullimin, identifikimin, dhe veprimin.***

Ne jetojmë në një botë me ndryshime të shpejta, informacion të shpejtë dhe lehtësisht të arritshëm, afate të shkurtra dhe kohë të kufizuar për marrjen e vendimeve. Prandaj, nevoja për të marrë vendime të shpejta, por të shëndosha, kur është fjala për biznesin, po bëhet gjithnjë e më e rëndësishme.

Një zgjidhje është koncepti i të dhënave të mëdha (Big Data) që mund të përdoren për të krijuar një ekosistem analitik në një organizatë të caktuar. Qëllimi është që të kalojmë nga vendimmarrja intuitive në vendime të rregulluara mirë, të nxitura nga të dhënat. Kjo do të mundësohet vetëm duke investuar kohë dhe burime në krijimin e platformave që do të zhvillojnë mjete të vetë-mësimin dhe vendimmarrjeje paraprake. Këto mjete do të ndryshojnë mënyrën se si mendojmë për të dhënat në tërësi dhe do të ndihmojnë menaxherët të marrin vendime më të mira në kohë.

Si drejtor menaxhues i degës Maqedonase të një kompanie ndërkombëtare të shërbimeve financiare, çështja e të dhënave të mëdha dhe si mund të na ndihmojnë ato të përmirësojmë shërbimet tona, përmes vendimmarrjes më të mirë dhe proceseve në përgjithësi, lind çdo ditë.

Profesori i Shkollës së Biznesit të Harvardit, Michael Jensen tha se shpërndarja e të drejtave të vendimmarrjes në mënyrë që maksimizon performancën organizative është një detyrë shumë e komplikuar dhe e diskutueshme e menaxhimit. Sipas tij, kur vendoset procesi i vendimmarrjes, sfida kryesore është të sigurohet që vendimet e drejta të bëhen nga njerëzit e

**KATERINA  
BOSEVSKA**

DREJTOR  
MENAXHUES

EOS MAQEDONI,  
KOSOVË DHE  
MALI I ZI



duhur. Për të arritur këtë, ai thotë se duhet të ketë një proces vendimmarrës në të cilin:

- rishikohen rregullisht mënyrat në të cilat autoritetet e vendimeve shpërndahen në të gjithë organizatën;
- shmanget decentralizimi i tepërt, por edhe demokracia e tepërt;
- të drejtat e vendimit janë të përcaktuara në mënyrë të qartë dhe pa mëdyshje.



***Të dhënat e mëdha (Big Data) përdoren për të krijuar një ekosistem analitik në një organizatë të caktuar***

Të dhënat në dispozicion të organizatës, si dhe pritjet e menaxhmentit bazuar në përvojat e mëparshme - intuita, kanë një rol të rëndësishëm në procesin e vendimarrjes. Çështja kyçe është a mbizotërojnë të dhënat ose intuita në proces.

Sfida për çdo organizatë është që procesi i vendim-marrjes të bazohet kryesisht në të dhënat dhe vetë procesi të çojë në përmirësimin e rentabilitetit organizativ. Vendimet e bazuara në të dhëna mund të ndihmojnë në rritjen e rentabilitetit duke përshpejtuar procesin e vendimarrjes, duke rritur efikasitetin dhe produktivitetin duke ulur kostot bazuar në futjen e inovacioneve. Përveç kësaj, vendimet e bazuara në të dhëna mund të kontribuojnë në përmirësimin e performancës financiare duke zvogëluar rrezikun dhe gjetjen e qasjeve të reja për çështjet e biznesit.



## **Sfida për çdo organizatë është që procesi i vendim-marrjes të bazohet kryesisht në të dhënat dhe vetë procesi të çojë në përmirësimin e rentabilitetit organizativ.**

Në ditët e sotme, çdo organizatë ballafaqohet me sfidën e menaxhimit të "të dhënave të mëdha" dhe zbatimit të zgjidhjeve për përpunimin e të dhënave të mëdha, në krahasim me praktikën aktuale dhe fokusimin në të dhënat. 'Të dhëna të mëdha' janë çdo grup i të dhënave që është aq i gjerë sa që është e komplikuar të përpunohet duke përdorur aplikacione tradicionale të përpunimit të të dhënave. Në situatat ku kemi të bëjmë me të dhëna të mëdha, në vend të qasjes në të cilën mbledhim të dhëna dhe pastaj analizojmë të dhënat (praktika aktuale e përpunimit të të dhënave), tani duhet të flasim për një qasje që nënkupton një lloj (të ri) të konceptit të veprimit dhe që përfshinë: grumbullimin, identifikimin, dhe veprimin.

Qasja ndaj mbledhjes së të dhënave dhe analizave të përdorura deri më tani është një qasje ku mënyra në të cilën mbledhen të dhënat duhet të korrelohet me qëllimin se si planifikojmë të analizojmë dhe përdorim të dhënat. Metoda e grumbullimit të të dhënave zakonisht përcaktohet para fillimit të procesit të grumbullimit të të dhënave dhe në situatat ku përdoren të dhënat ekzistuese, është e rëndësishme të dihet se si janë grumbulluar të dhënat, me qëllim të përcaktimit të kufizimeve që do të rezultojnë nga përgjithësimi i rezultateve dhe në këtë drejtim të kryejë analiza përkatëse. Të gjitha të dhënat zakonisht grumbullohen në bazë të metodave cilësore dhe sasiore që synojnë t'u përgjigjen pse dhe si do të përdoren të dhënat e mbledhura.

Qasja e grumbullimit, identifikimit, dhe veprimit është një qasje për përpunimin e të dhënave të mëdha. Ky përpunim bazohet në vetë të dhënat. Qasja fillon me përcaktimin e saktë se çfarë dhe si duhet të maten dhe analizohen të dhënat. Qasja vetë na ndihmon të mos humbim në të dhënat dhe në vend të kësaj na udhëheqë për të analizuar gjerësisht dhe thellësisht; na mban të fokusuar në rezultate dhe siguron reagimet ndaj strategjisë sonë; na mëson të bashkëpunojmë me grupet e interesit, menaxherët dhe ekipet tona për të kuptuar se çfarë është e rëndësishme nga qasja e analizës së aplikuar dhe cilat rezultate do të çojnë në përmirësim të mëtejshëm të performancës dhe mbajtjes së klientëve.

Një nga përfitimet e rëndësishme të zgjidhjeve të menaxhimit me të dhëna të mëdha është rrjedha e lirë dhe përdorimi i të dhënave në të gjithë organizatën. Sektorët e ndryshëm në të gjithë organizatën kanë qasje në të dhënat dhe mund të identifikojnë përfitimet individuale nga të dhënat dhe përpunimin në kohë të të dhënave, çdo sektor për proceset e tyre të punës. Për shembull, për menaxherët operative, analiza e të dhënave në kohë reale është shumë e dobishme për të marrë vendime në kohë për korrigjimet e procesit operativ, gjegjësisht për të ndër marrë veprime bazuar në njohuritë e marra nga analizat, në mënyrë që të optimizohen rezultatet.

Presioni mbi menaxhimin e organizatave për të marrë vendime të sakta dhe në kohë nuk ka qenë kurrë më i madh. Një numër organizatash integrojnë aktivitetet e ndryshme në proceset

e vendimmarrjes siç janë grumbullimi dhe analiza e të dhënave. Shumica e menaxherëve të lartë dhe drejtuesit zgjerojnë njohuritë dhe aftësitë e tyre për të qenë në gjendje të integrojnë zgjidhje dhe mjete analitike në vendimmarrjen e tyre të përditshme të biznesit.



## **Studimi i IBM tregon se organizatat që përdorin të dhënat e mëdha në procesin e vendimmarrjes përjetuan 20 herë më shumë fitim dhe 30% kthim më të lartë në kapitalin e investuar.**

Ka shembuj të mirë që konfirmojnë se organizatat që mbështeten në të dhënat e tyre në procesin e vendimmarrjes arrijnë rezultate më të mira financiare. (Studimi i IBM tregon se organizatat që përdorin të dhënat e mëdha në procesin e vendimmarrjes përjetuan 20 herë më shumë fitim dhe 30% kthim më të lartë në kapitalin e investuar).

Për të përdorur të dhënat e tyre si bazë për procesin e vendimmarrjes, organizatat duhet të kenë integruar analiza në të gjithë proceset e organizatës. Ata duhet të kenë arritur vetëdijesimin për nivelin e tyre të lartë të pjekurisë analitike dhe të sigurojnë transparencë të lartë në procesin e vendimmarrjes.

Megjithatë, ajo që u tha më sipër mund të shihet rrallë në praktikë dhe për shembull në studimin e kryer nga Shërbimet Analitike të Harvard Business Review të titulluar Evolucioni i Vendimmarrjes: Si Organizatat Drejtuese po Adoptojnë një Kulturë të Drejtuar nga të Dhënat, rezultatet tregojnë se vetëm 11% e organizatave të anketuara bien në këtë kategori.

Nga të gjitha përfitimet e rëndësishme kur aplikojmë analitikë në vendim-marrjen tonë, më e rëndësishmja është vendimi i shpejtë.

Shpejtësia e marrjes së vendimeve mund të transformojë organizatën. Ata menaxherë që kanë një vizion të qartë ku duan të jenë, me ndihmën e analitikës mund të lëvizin më shpejt në procesin e transformimit të organizatës së tyre.

Megjithatë, siç u përmend më parë, një rol të rëndësishëm në procesin e vendimmarrjes luan pritshmëria e menaxhmentit bazuar në përvojat e mëparshme - intuita. Ndërsa lëvizim drejt vendimeve të bazuara në të dhëna, intuita e menaxhmentit merr një rol të ri. Sidoqoftë, marrja e vendimeve në kohën e duhur është një çështje e ekuilibrit midis analizës së të dhënave dhe intuitës.

Kjo balancë, sipas studimit të përmendur më lartë të Harvard Business Review, arrihet nga organizatat duke krijuar një të ashtuquajtur ekosistem analitik që evoluon nga zbatimi i praktikave më të mira të miratuara si rezultat i strategjive të zbatuara nga përdoruesit kryesorë të analitikës në procesin e vendim-marrjes. Sipas studimit, evolucioni i ekosistemit analitik kalon nëpër pesë faza:

Faza 1. Mbështetja e tepërt në gjykimin menaxherial të bazuar në intuitë dhe instinkte, gjë që shpesh ndodh edhe sot.

Faza 2. Përdorimi i analitikës në disa departamente, kryesisht në financa dhe marketing. Në këtë fazë, menaxhmenti kryesor (madje edhe ai vijues) ende nuk ka njohuri teknike të mjaftueshme për përdorim të avancuar të të dhënave. Shumica e menaxherëve nuk i kuptojnë fuqitë e analitikës dhe si rezultat, bashkëpunimi ndërsektorial dhe zhvillimi i një vizioni të përbashkët të synimeve organizative nuk inkurajohen mjaftueshëm.

Faza 3. Zgjerimi i përdorimit të analitikës në disa sektorë dhe rritja e bashkëpunimit ndërsektorial. Në sektorët e veçantë janë zhvilluar sistemet e njohurive që balançojnë synimet sektoriale dhe organizative. Analitika tashmë njihet si një pasuri primare, madje edhe në nivel sektorial. Në këtë fazë, arrihet një kombinim i përdorimit të instinktit menaxherial dhe të të dhënave në procesin e vendimmarrjes. Organizatat që zhvillojnë ekosistemin e tyre analitik bazojnë vendimet e tyre mbi të dhënat dhe krijojnë një kulturë

të korporatave përkatëse të orientuar drejt të dhënave.

Faza 4. Bazuar në një qasje holistike, procesi i vendimarrjes shpërndahet në të gjithë organizatën. Teknologjia është ngulitur thellë dhe më thellë në organizatë dhe inkurajon më shumë menaxherë për të marrë vendime në proceset e përditshme që bazohen në të dhëna dhe instinkte. Në këtë fazë, për arritjen e qëllimeve organizative, inovacioni dhe pavarësia inkurajohen në marrjen e rreziqeve të llogaritura në procesin e vendimarrjes.

Faza 5. Faza kryesore, kur organizata ka aftësinë për t'u adaptuar dhe zhvilluar me shpejtësi. Analitika e biznesit është metoda kryesore për simulimin e shpejtë, testimin, dhe vlerësimin e ideve. Punonjësit janë proaktiv dhe kreativ. Koncepti i përmirësimit të vazhdueshëm ka një orientim përpara, duke zhvilluar modele parashikuese që konsiderohen si faza më e avancuar e evolucionit analitik.



***Sipas Harvard Business Review ekuilibri midis të dhënave dhe intuitës arrihet duke krijuar një ekosistem analitik që evoluon nga zbatimi i praktikave më të mira të miratuara si rezultat i strategjive të zbatuara nga përdoruesit kryesorë të analitikës në procesin e vendim-marrjes.***

Megjithatë, ende shpesh themelimi i kompanive është i drejtuar nga lartë tek poshtë. Madje edhe nevoja për vendime të bazuara në të dhëna është vendosur lartë-poshtë. Megjithatë, kur menaxherët e lartë i kushtojnë vëmendje të dhënave në

procesin e vendimarrjes, kjo vërehet nga punonjësit e tjerë, kështu që ata përpiqen të zbatojnë të njëjtat metoda në proceset e tyre të vendimarrjes. Kështu, një ndryshim i rëndësishëm arrihet në mënyrën e të menduarit, qëndrimit, dhe kulturës së organizatës. Krijohet një kulturë organizative e bazuar në të dhëna, pra një ekosistem analitik krijohet si një pjesë integrale e organizatës në të gjithë sektorët. Analistët në kompani bëhen konsulentë të brendshëm në procesin e vendimarrjes. Përmes trajnimit, zgjidhjet më të mira dhe parametrat analitikë zhvillohen. Aftësitë për integrimin e modeleve analitike në operacionet e përditshme zhvillohen dhe arrihet ekuilibri midis të dhënave dhe instinktit në procesin e vendimarrjes.

Analiza e të dhënave dhe të dhënat janë përdorur për më shumë se 50 vjet, por vetëm tani ne jemi në fillim të zhvillimit të modeleve dhe zgjidhjeve që janë parashikuese, të cilat mund të parashikojnë se çfarë po vjen dhe çfarë do të ndodhë më pas. Ne po flasim për qendrat analitike që sot janë një faktor kyç për suksesin organizativ. Këto qendra analitike krijojnë qasje inovative, zgjidhje lehtësisht të adaptueshme për të gjitha situatat, dhe zgjidhjet që mësojnë nga vetja për rezultate edhe më të mira. Në këtë koncept të ri, analitika nuk është vetëm një mjet apo teknologji, por një lokomotivë që çon drejt disiplinimit të procesit të vendimarrjes dhe përshejton një epokë ndryshimesh kulturore dhe nevojës për përmirësim të performancës.



# TALENTËT E RINJ, INOVACIONI DHE KONKURRUESHMËRIA

***Transformimi ekonomik i Kosovës është duke qëndruar në udhëkryq: Performanca ekonomike e vendit është mjaft e dobët në krahasim me vendet e rajonit, e pasqyruar edhe nga një deficit tregtar i lartë. Nga ana tjetër ekziston një vrull i madh për të transformuar ekonominë duke ribuluar disa nga industritë e saj tradicionale dhe duke zhvilluar njohuri inovative dhe biznese të bazuara në teknologji përmes angazhimit të të rinjve që kontribuojnë me ide dhe energji të freskëta.***

Rritja aktuale ekonomike mbështetet kryesisht në dërgesat e emigrantëve, të cilat pastaj rritin drejtpërdrejt konsumin vendor. Kjo duhet të ndryshojë për të mundësuar investimet në prodhim dhe produktivitet – sa më shpejtë të jetë e mundur. Ka shumë strategji për të sjellë ndryshime, por njëra do të jetë kritike në çdo mënyrë: inovacioni- pasi që është një përcaktues i rëndësishëm për konkurrueshmërinë e një ekonomie kombëtare.



***Inovacioni është një përcaktues i rëndësishëm për konkurrueshmërinë e një ekonomie kombëtare.***

Pyetja kritike është: si të sigurojmë risi dhe zhvillojmë një kulturë që vazhdimisht kërkon ndryshim, hulumton kufij të rinj, dhe mbështet sipërmarrjen? Përgjigja për këtë pyetje është një nga sfidat më të mëdha me të cilat ballafaqohen sot vendet. Disa nga vendet më të suksesshme në këtë transformim ekonomik, si Estonia, kanë përqëndruar përpjekjet e tyre në:

- Krijimin e një mjedisi inovativ dhe të mundshëm për kompani startup,
- Mbështetjen e promocionit të sipërmarrjes dhe inovacionit, dhe;
- Fokusimin në sektorët prioritarë që do të nxisnin ndryshimet dhe do të sjellin rritje.



## Mjedisi i mundshëm për kompanitë startup

Në mënyrë që të arrihet një mjedis optimal i përshtatshëm për inovacion dhe kompani startup, përpjekjet duhet të vendosen në gjenerimin e shërbimeve më të favorshme si inkubacioni i biznesit dhe mentorimi për sipërmarrësit, kompanitë start-up dhe për kompanitë që dëshirojnë të sjellin ide të reja në treg. Këto shërbime duhet të mbështeten nga infrastruktura e duhur ligjore, fizike, teknologjike, si dhe qasja në financa. Në reflektimin e krijimit të një mjedisi të përshtatshëm për kompanitë startup, Qendra Kosovare e Inovacionit është një nga inkubatorët kryesorë të biznesit për inovacion dhe sipërmarrje në vend. ICK është një qendër që lidh kërkimin shkencor dhe zhvillimin me sektorin lokal të biznesit, me qëllim të krijimit të mundësive të reja të punës bazuar në njohuri dhe teknologji të re. Qendra mbështet sipërmarrjen, inovacionin, dhe zhvillimin afarist të biznesit. Si rezultat,



ICK ka mbështetur mbi 200 kompani startup me shërbime, hosting, dhe mjete të tjera të nevojshme për t'i bërë këto biznese më të qëndrueshme dhe të bankueshme.



Kjo mbështetje për kompani startup vjen si një përpjekje e përbashkët nga shumë partnerë, donatorë, dhe akterë relevantë. Një shembull i këtij bashkëpunimi është projekti për "Rritjen e Ekosistemit Ndërmarrës përmes Inovacionit" të ICK-së në bashkëpunim me Fondin e Zhvillimit EFSE. Si pjesë e projektit, 15 kompani startup që kanë kaluar me sukses programin e inkubatorit të ICK-së, kanë marrë një shërbim konsultimi 10 ditor për të optimizuar produktin/shërbimin, planin e biznesit, dhe strategjinë e zgjerimit. Një tjetër ndryshim pozitiv në mjedisin e kompanive startup është krijimi i Ministrisë së Inovacionit dhe Ndërmarrësisë nga Qeveria e Kosovës. Ministria e sapokrijuar gjithashtu ka një buxhet të konsiderueshëm për vitet që vijnë, i cili kombinuar me stimujt e duhur dhe programin mbështetës mund të nxisë inovacionin në vend.

Ndërsa këto më lart demonstrojnë progres drejt një mjedisi miqësor për kompanitë startup dhe inovacionin, ekzistojnë pengesa të vazhdueshme me të cilat përballen kompanitë startup dhe NVM-të. Edhe pse regjistrimi i biznesit dhe regjistrimi i punonjësve janë thjeshtuar (shih Raportin e të Bërit Biznes nga Banka Botërore 2018), qasja në financa mbetet një nga pengesat më kritike të ekosistemit sipërmarrës Kosovar. Në veçanti, bankat nuk financojnë kompanitë startup me më pak se 1 vit ekzistencë dhe pasqyrat financiare përkatëse. Për më tepër, shumë banka kanë vendosur së fundmi të ndalojnë shërbimin e segmentit të mikro-ndërmarrjeve, prandaj kreditë mikro tani janë kryesisht të ofruara nga sektori i vogël i mikrofinancës.

Duke pasur parasysh këtë situatë të vështirë, një Fond Investimi për Kompani Startup dhe Inovacion, për shembull i krijuar nga financimi i zhvillimit ndërkombëtar është imperativ, dhe nevojitet mbështetje teknike dhe legjislative për krijimin e fondeve të tilla, gjë që përfundimisht do të transformonte kompanitë potenciale startup dhe ekipet inovative në biznese të qëndrueshme dhe të bankueshme.

## Mbështetja e promovuesve

Zona e dytë e cila ka nevojë për një fokus të veçantë në avancimin e inovacionit janë promovuesit e sipërmarrjes dhe inovacionit. Në Kosovë, ky fokus duhet të jetë tek të rinjtë, sepse të rinjtë kontribuojnë me ide dhe energji të freskëta dhe janë të hapur për të ndryshuar. Qeveria dhe palët e tjera të interesit duhet të mbështesin të rinjtë dhe t'u sigurojnë atyre mbështetjen që ata kanë nevojë.

Deri më tani ICK-ja ka mbështetur dhe fuqizuar mbi 15,000 të rinj në programet gjatë ngjarjeve të hedhjes së ideve (pitching), inkubacioneve, trajnimeve, dhe më shumë, me qëllim të sjelles së ideve dhe energjisë së të rinjve në sektorin e biznesit të Kosovës. Historitë e suksesit nga këto programe kanë frymëzuar dhe fuqizuar rininë, por kanë paraqitur edhe një fytyrë inovative të potencialit të Kosovës në botën e jashtme. Gjithnjë e më shumë kompani nga jashtë vendit janë duke konsideruar kompanitë Kosovare mikro dhe të vogla dhe madje edhe kontraktorët e pavarur për dhënien e shërbimeve të tyre, veçanërisht në fushën e TIK.



Një burim i madh i ideve të reja dhe inovacionit gjithashtu vjen nga Diaspora. Duhet të ketë më shumë programe që nxisin rrjedhën e ideve dhe investimeve nga Diaspora në vend. Disa nga shembujt më të mirë të bizneseve të reja

kanë rrënjë në Diasporën e Kosovës. Kompania startup si Animus Home, është një shembull i kësaj, në të cilën dy vëllezër nga Malmö, Suedi kanë vendosur të bashkohen me ICK-në duke hapur një zyrë në Prishtinë dhe duke punësuar 6 zhvillues të rinj.

## Fokusimi në sektorët kryesorë

Ekonomia e Kosovës sot përbëhet nga një përzierje e sektorit dhe industrive të ndryshme, asnjëra në veçanti konkurruese në tregun global. Kosova duhet të përqendrohet në sektorët që rezultojnë në të ardhura pozitive dhe të ndërtojë mbi to për rritje të mëtejshme dhe biznese të qëndrueshme. TIK është një nga ata sektorë kryesorë që kanë nevojë për një fokus më të madh.



***Tregu i TIK në Kosovë, megjithëse më i vogël se ai i vendeve të rajonit, ka raportuar rritje të vazhdueshme gjatë pesë viteve të fundit dhe ka kontribuar me 8% deri 11% të BPV-së së Kosovës, që është më e lartë se ajo në vendet fqinje.***

Tregu i TIK në Kosovë, megjithëse më i vogël se ai i vendeve të rajonit, ka raportuar rritje të vazhdueshme gjatë pesë viteve të fundit dhe ka kontribuar me 8% deri 11% të BPV-së së Kosovës, që është më e lartë se ajo në vendet fqinje. Është një nga industritë e orientuara nga eksporti i vendit. Kjo është për shkak të faktit se ka shumë talentë të rinj të cilët janë të lidhur me dhe mësojnë përmes rrjeteve ndërkombëtare dhe zbatojnë praktikën më të mira të TIK-ut në punën e tyre.

Përparimi i Kosovës do të varet nga aftësia e saj për të mbështetur inovacionin dhe sipërmarrjen, aftësia e saj për të shfrytëzuar

rininë e saj duke i pajisur ata me shkathtësitë e duhura të nevojshme për bizneset e së ardhmes, aftësia e saj për të qëndruar e fokusuar në sektorët kyç, aftësia e saj për të mbështetur nxitësit të inovacionit, dhe krijimi i një mjedisi të përshtatshëm për ata që të qëndrojnë dhe të zhvillohen në vend. Disa iniciativa në vend kanë treguar se kjo është e mundur, tani Qeveria duhet të bëjë prioritet një mjedis miqësor për kompani startup dhe inovacion.

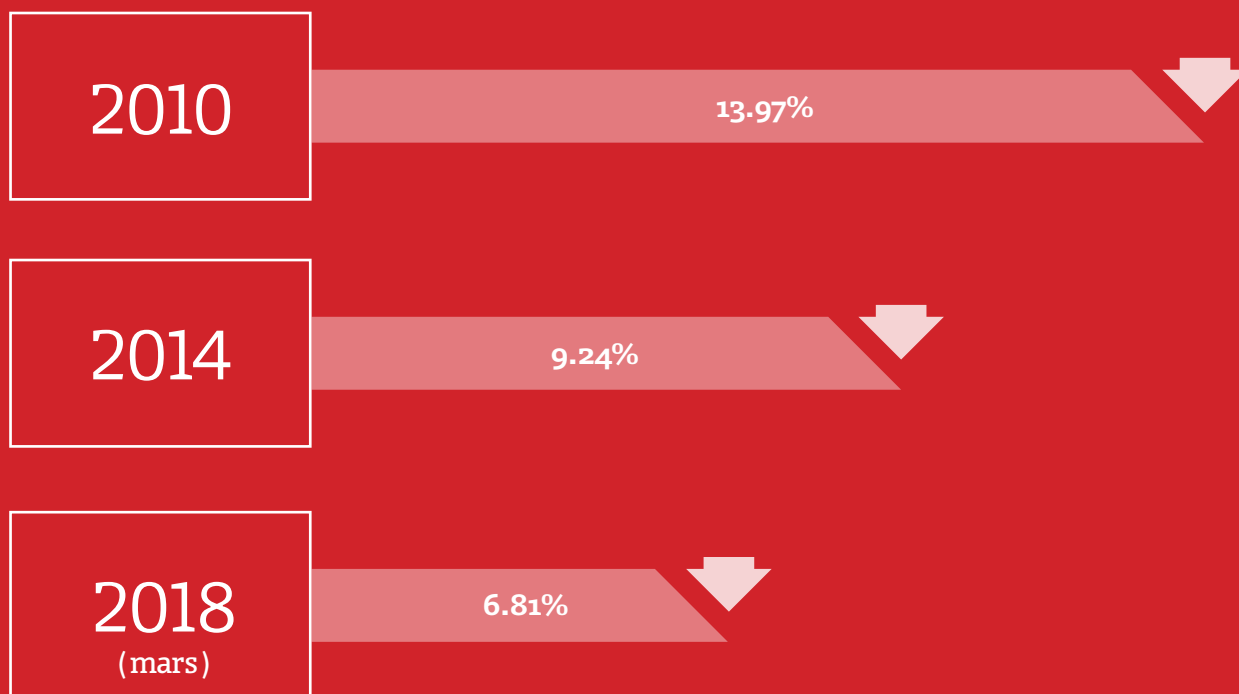
## Rreth ICK

Qendra Kosovare për Inovacion (ICK) është një qendër qëllimi i së cilës është lidhja e komponentit të kërkimit dhe zhvillimit të fushës shkencore me sektorin e biznesit, duke u fokusuar në krijimin e mundësive të reja të punës të orientuara drejt së ardhmes, bazuar në njohuri dhe teknologji të reja. Qendra Kosovare për Inovacion (ICK) u themelua për të mbështetur sipërmarrjen, inovacionin, dhe zhvillimin afarist të biznesit, me fokus në teknologjinë e informacionit dhe komunikimit. Qendra mbështet kompanitë startup dhe kompanitë ekzistuese me potencial për rritje. Themelimi i ICK-së u mbështet financiarisht nga Ministria e Punëve të Jashtme Norvegjeze. ICK ishte iniciuar në Qershor 2012 si një projekt i Athene Projektledelse, Norvegji dhe Shoqata e Teknologjisë së Informacionit dhe Komunikimit të Kosovës (STIKK) me Crimson Capital LLC, Kosovë si partner kryesorë bashkëpunues në këtë iniciativë. ICK financohet nga Ambasada e Suedisë në Prishtinë dhe Ambasada Mbretërore Norvegjeze në Prishtinë.

## Rreth Fondit për Zhvillim EFSE

Fondi European për Europën Juglindore për Lehtësim të Zhvillimit (EFSE) mbështet mandatin e financimit të zhvillimit të fondit. Ai përdor një ndihmë teknike efektive, të synuar, dhe inovative për të maksimizuar ndikimin dhe shtrirjen e mandatit të financimit të zhvillimit të Fondit në vendet e synuara. Shërbimet e institucionit përfshijnë ndërtimin e kapaciteteve dhe trajnimin, mbështetjen e sektorit financiar, dhe kërkimin e aplikueshëm me qëllim të forcimit të kapaciteteve dhe operacioneve të brendshme të institucioneve huadhënëse partnere të Fondit dhe klientëve të fundit, siç janë kompanitë startup dhe bizneset mikro dhe të vogla (shih gjithashtu efes.lu).

## NORMA MESATARE EFJEKTIVE E INTERESIT NË KREDI NDËR VITE



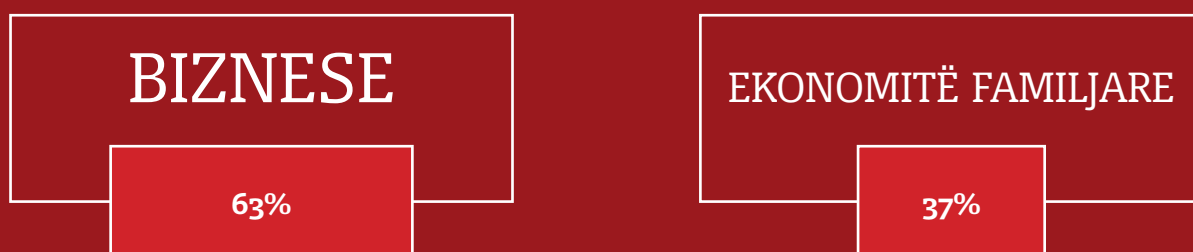
Burimi: Banka Qendrore e Kosoves, 2018

## RRITJA E KREDITIMIT PËR BIZNESET



Burimi: Banka Qendrore e Kosoves, 2017

## KREDITË PËR BIZNESET DHE PËR EKONOMITË FAMILJARE



Burimi: Banka Qendrore e Kosoves, 2017

## RRITJA E ORGANIZIMIT TË JAVES NDËRKOMBËTARE TË PARASË NDËR VITE NË BOTË

<b>2018</b>	7,8 milion fëmijë dhe të rritur
	23,738 organizata
	72,759 aktivitete
	150 vende të botes
<b>2017</b>	7,8 milion fëmijë dhe të rritur
	23,000+ organizata
	72,000+ aktivitete
	137 vende të botes
<b>2016</b>	7 milion fëmijë dhe të rritur
	13,000+ organizata
	33,000+ aktivitete
	132 vende të botes
<b>2015</b>	5.6 milion fëmijë dhe të rritur
	962 organizata
	3,000+ aktivitete
	132 vende
<b>2014</b>	3 milion fëmijë dhe të rritur
	490 organizata
	2,000+ aktivitete
	118 vende të botes
<b>2013</b>	1 milion fëmijë dhe të rritur
	400 organizata
	80 vende të botes
<b>2012</b>	33,000 fëmijë dhe të rritur
	21 vende (Dita/java për Financa për fëmijë)

Burimi: Child and Youth Finance, 2018

## RRITJA E AKTIVITETEVE TË SHOQATËS SË BANKAVE TË KOSOVËS NË EDUKIMIN FINANCIAR

<b>2018</b>	350+ fëmijë dhe të rritur të përfshirë në aktivitete
	5 komuna
	7 shkolla
	9 banka komerciale
	3 000 të rritur të përfshirë (indirekt)
	Ligjeratë dhe aktivitete edukuese për fëmijë
	1 fushatë nacionale për Debit Kartela
<b>2017</b>	240+ fëmijë
	4 komuna
	8 shkolla
	9 banka komerciale
<b>2016</b>	350+ fëmijë dhe të rritur të përfshirë në aktivitete
	5 komuna
	4 shkolla
	1 universitet/kolegj
	Ligjeratë dhe aktivitete edukuese për fëmijë
	1 fushatë nacionale vetëdijësuese për edukim financiar
	5 000 + të rritur të përfshirë (indirekt)
<b>2015</b>	250+ fëmijë
<b>2014</b>	250+ fëmijë
	4 komuna
	7 shkolla
<b>2013</b>	Zotimi zyrtar për aktivitete rreth edukimit financiar
	4 komuna
	7 shkolla

Burimi: Shoqata e Bankave të Kosovës, 2018



**BANKA QENDRORE E REPUBLIKËS SË KOSOVËS**  
**CENTRALNA BANKA REPUBLIKE KOSOVA**  
**CENTRAL BANK OF THE REPUBLIC OF KOSOVO**

DEPARTAMENTI PËR MARRËDHËNIE ME JASHTË

## ÇFARË ËSHTË MIRË TË DINI PARA SE TË MERRNI NJË KREDI?

Në një periudhë të jetes, shumë njerëz duan të blejnë shtëpi, banesë, makinë apo të investojnë në fillimin e një biznesi të ri por nuk kanë para të mjaftueshme për të kryer këto aktivitete. Një nga opsionet që u mundëson njerëzve të bëjnë blerjet/ investimet që duan është marrja e një kredie.

### ÇFARË ËSHTË MIRË TË DINI PARA SE TË MERRNI NJË KREDI?

Ka disa gjëra që duhet të dini para se të aplikoni për një kredi:

Marrëveshjet e kredisë janë vendime shumë të rëndësishme për financat personale të çdo personi. Prandaj, kur marrim vendime të rëndësishme, duhet të kemi të gjitha informatat e nevojshme. Marrëveshjet e kredisë duhet të jenë të disenjuara për t'ia qartësuar çdo aspekt të kredisë huamarrësit. Megjithatë, këto marrëveshje ndonjëherë mund të jenë të komplikuar dhe madje konfuze. Nëse nuk jeni të sigurt se çfarë nënkupton një pjesë e caktuar e një dokumenti, kurrë mos hezitoni të kërkonit shpjegim apo asistencë. Shqyrtojeni pa u ngutur dhe mos e nënshkruani marrëveshjen nëse nuk e kuptoni çdo nen të marrëveshjes. Lexoni me shumë kujdes çdo nen të marrëveshjes së kredisë.

### ÇKA ËSHTË KREDIA?

Kredia është një hua (një shumë të hollash), që ju ofrohet nga një bankë komerciale ose një institucion mikrofinanciar, që ju duhet ta paguani më vonë sipas kushteve të caktuara, në një afat të caktuar, me një interes të caktuar.

### ÇFARË LLOJI TË KREDISË DO TË MERRNI?

Hapi i parë është që të kuptoni se çfarë ju duhet; si do ta merrni kredinë varet nga lloji i huasë që do ta merrni. Zgjedhni llojin e kredisë që i përshtatet më së miri nevojës tuaj për para. Është shumë e rëndësishme që të vendosni për kredinë e duhur, që do t'i përshtatej nevojave tuaja.

**LLOJET E KREDIVE:** Ka shumë lloje të kredive, por ato më të zakonshmet në Kosovë janë: kredi personale, kredi hipotekare, kredi biznesi, kredi konsumuese, overdraft (mbitërheqje), kredi bujqësore, kredi për shkollim, etj.

### CILA BANKË?

Hulumtoni të gjitha bankat e licencuara nga BQK-ja dhe zbuloni cila bankë e ofron ofertën që më së shumti i përshtatet nevojave tuaja. Hulumtoni disa banka dhe krahasoni normat e interesit dhe kostot e tjera. Ata mund t'ju prezantojnë disa shifra dhe t'ju ndihmojnë që saktësisht të kuptoni se sa mund të huazoni. Nganjëherë ofrojnë norma të veçanta, megjithatë, ju mund ose nuk mund të kualifikoheni për ato norma.

Vendosni me shumë kujdes për bankën që ju ofron kushtet më të mira.

Pasi që të merrni informacionin e lartpërmendur, do të jeni gati për të aplikuar për kredi.

Kur të parakualifikoheni, huadhënësi shqyrton kredinë, të ardhurat dhe pasuritë tuaja.

Dokumentet që duhet t'i siguronit para se të aplikoni për kredi janë:

- Letërnjoftimi (dokumente të vlefshme identifikimi të lëshuara nga Republika e Kosovës);
- Kontrata e punës (pagesat e rregullta mujore; dhe
- Dokumentet shtesë në varësi nga kredia për të cilën aplikoni.

### MARRËVESHJA E KREDISË

Marrëveshja e kredisë zakonisht është një marrëveshje ndërmjet dy palëve ku njëra palë "huadhënësi" pajtohet të ofrojë një kredi për palën tjetër "huamarrësin". Huadhënës zakonisht është një institucion financiar, bankë komerciale, institucion mikrofinanciar, etj, i licencuar nga Banka Qendrore e Republikës së Kosovës, që i jep të hollat huamarrësit. Një marrëveshje kredie është dokumenti në të cilin një huadhënës përcakton kushtet sipas të cilave ia bën të mundshme kredinë një huamarrësi.

Marrëveshjet e zakonshme të kredisë përbëhen nga: Emri / mbiemri / Id e huamarrësit "Huamarrësi" është personi që merr vlerën (shumën) nga huadhënësi me kusht që ai do të paguajë shumën e principalit dhe interesin për huadhënësin.

"Huadhënës" është institucioni financiar (banka komerciale, institucioni mikrokreditues, etj), i licencuar nga Banka Qendrore e Republikës së Kosovës, që i jep të holla huamarrësit, me kusht që huadhënësit t'i paguhet një shumë e caktuar në të ardhmen.

### ÇKA ËSHTË PRINCIPALI?

Shuma e huazuar ose pjesa e shumës së marrë hua e cila mbetet e papaguar (duke përjashtuar interesin), quhet principal. Principali është shuma origjinale e kredisë që huamarrësi (klienti) ja ka borxh huadhënësit (bankës) në datën kur nënshkruhet kontrata për kredi. Pasi huamarrësi të ketë filluar kthimin e kredisë, principalin i referohet shumës së parave që ende i detyrohet t'i paguhet huadhënësit.

### SHUMA TOTALE E RIPAGUESHME

Përveç principalit të caktuar, kontrata e kredisë duhet të përmbajë shumën totale për shlyerje (vlerën e kredisë dhe koston totale në lidhje me kredinë, duke përfshirë edhe pagesat e interesit dhe tarifën). Shlyerja e kredisë është e përbërë nga dy pjesë; principalin (shuma që fillimisht e keni marrë hua) dhe interesin (i llogaritur mbi principalin që e keni borxh), e po ashtu mund të përfshijë edhe tarifën.

### AFATI

Afati është kohëzgjatja e kontratës së kredisë. Në fund të afatit, shuma totale e kredisë duhet të paguhet, Huamarrësi duhet të paguajë bilancin e papaguar të kredisë. Zgjedhni një afat dhe frekuencë të pagesave i cili është me i përballueshëm për shlyerjen e huasë (p.sh. zgjedhni 36 muaj /3 vjet në baza mujore). Të gjitha bankat kanë oferta të ndryshme për afatet, prandaj dhe ju mund të zgjedhni institucionin (bankën) që ju jep ofertën më të mirë në këtë aspekt.

### NORMA E INTERESIT

Norma e interesit është shuma që i ngarkohet huamarrësit për përdorimin e fondeve të huadhënësit. Ajo shprehet si përqindje e shumës së huazuar dhe llogaritet në një interval të caktuar gjatë rrjedhës së afatit të kontratës së kredisë. Norma e interesit mund të përcaktohet

ose si normë fikse interesi ose normë interesi e ndryshueshme. Për normat e ndryshueshme të interesit është e rëndësishme që të ofrohen të gjitha detajet e nevojshme të ndryshueshmërisë e saj.

### NORMA EFEKTIVE E INTERESIT

Norma efektive e interesit reflekton koston e plotë lidhur me kredinë dhe duhet të shprehet qartë në kontratën e kredisë. Ajo mundëson krahasime të drejtpërdrejta me produkte të tjera të kredisë dhe ndihmon klientët për të kuptuar se sa duhet paguar për kredi. Norma efektive e interesit ndikohet nga shumë faktorë, siç është interesi nominal mujor, tarifën dhe komisionet, metoda e zgjedhur e shlyerjes dhe afati i kredisë. Informacionet e detajuara mbi metodologjinë e llogaritjes së normës efektive të interesit dhe përkufizimi i elementeve të përdorura për llogaritjen e saj përcaktohen me akte nënligjore të nxjerra nga Banka Qendrore e Republikës së Kosovës, e cila e ka nxjerrë Rregulloren mbi normën efektive të interesit dhe kërkesat për shpallje të bankave komerciale, si dhe Rregulloren mbi normën efektive të interesit dhe kërkesën për shpallje të institucioneve mikrofinanciare. Qëllimi i këtyre dy rregulloreve është të përcaktojë metodologjinë e unifikuar për llogaritjen dhe shpalljen e normës efektive të interesit për kreditë e dhëna dhe depozitat e pranuar, si dhe kërkesat minimale për shpallje të informacioneve për të siguruar informacion të plotë dhe të saktë mbi produktet dhe shërbimet që ofrojnë bankat dhe institucionet mikrofinanciare për klientët.

Është shumë e rëndësishme për të kuptuar dallimin në mes të normës nominale të interesit dhe normës efektive të interesit. Siç u përmend më lart norma nominale e interesit është një përqindje e shumës së huazuar, që përcakton shumën e interesit të paguar nga klienti në këste mujore ose vjetore, ndërsa norma efektive e interesit përdoret për të paraqitur, në një shifër të vetme, të gjitha shpenzimet e lidhura me kredinë. Kështu, norma efektive e interesit përfshin edhe të gjitha kostot shtesë të procesimit të aplikacionit të kredisë, etj, duke marrë parasysh kohën në të cilën këto shpenzime kanë ndodhur.

### TARIFAT E NDËSHKIMIT

Bankat zakonisht ngarkojnë tarifën shtesë për shërbimin e pagesës së vonuar. Kontrata e kredisë duhet të përmbajë detaje për tarifën të tilla të shprehura si përqindje, si dhe rregullat për

modifikimet e mëvonshme dhe tarifata e tjera për pagesat e vonuara, nëse është e aplikueshme.

### **KLASIFIKIMI NË REGJISTRI I KREDIVE TË KOSOVËS (RKK)**

Para se dikush të kualifikohet për kredi, bankierët shikojnë historinë personale kreditore të klientit (kartat e kreditit, pagesat e hipotekës dhe faturat personale) për të pasur një pasqyrë të qartë për përgjegjësitë e tyre financiare. Për t'ju ndihmuar bankierëve për marrjen e një vendimi të drejtë brenda një kohe të shkurtër, në mënyrë sa më të saktë dhe më objektive, BQK-ja ka nxjerrë Rregulloren për Regjistrin e Kredive, në bazë të të cilit RKK-ja mbledh dhe shpërndan informacione për kredite ndërmjet institucioneve financiare, me qëllim të përmirësimit të cilësisë së kredisë dhe kryerjes së funksionit mbikëqyrës të Bankës Qendrore. Bazuar në këtë rregullore, të gjitha institucionet kredituese raportojnë dhe mund të marrin një raport përmbledhës mbi nivelin dhe statusin e kredive aktive dhe historinë e çdo huamarrësi, me pëlqimin e klientit.

### **NDRYSHIMET E NJËANSHME TË KONTRATËS**

Bankat mund të mbajnë të drejtën për të bërë ndryshime të caktuara në kushtet e kredisë, pavarësisht nga klienti. Nëse këto kushte ekzistojnë në marrëveshjen e kredisë, kontrata e kredisë duhet të përcaktojë cilat kushte dhe në çfarë rrethanash mund të ndryshohen ato.

### **KOLATERALI**

Kolateral është diçka e premtuar si siguri për shlyerjen e një huaje, që do të konfiskohet në rast se ju nuk mund ti paguani kredinë. Një bankier nuk do të miratojë kredinë për të cilën mendon se nuk ka shans për t'u paguar. Prandaj, kredite shumë shpesh sigurohen me instrumente të ndryshme (sidomos, kredite afatgjata hipotekare). Kontrata e kredisë duhet të përmbajë detaje për instrumentet që përdoren si kolateral, si dhe për sekuencën dhe mënyrat e ekzekutimit të tyre.

### **SHLYERJA E PARAKOHSHME**

Konsumatorët mund të paguajnë kredinë më herët se që është planifikuar. Prandaj, kur nënshkruani një kontratë, kushtoni vëmendje pjesës për shlyerjen e hershme, nëse kontrata e kredisë parashikon një mundësi të tillë dhe nëse duhet të paguhet tarifë për atë. Neni 44 i Ligjit nr. 04 / L-121 për Mbrojtjen e Konsumatorit specifikon informatat për të drejtat dhe detyrimet në rastet e shlyerjes / pagesës së kredisë para kohës së

maturimit. Prandaj është e drejtë e klientit që t'i kërkojë bankës këtë informacion.

### **PERIUDHA GRACE (PERIUDHA E MOSPAGIMIT)**

Periudhë e mospagimit është periudha kur paratë janë në dispozicion të huamarrësit, por shlyerja ende nuk ka filluar. Në shumicën e kontratave të kredisë, pagesat e pezulluara gjatë periudhës Grace janë të liruar nga interesi, por disa e kanë të përfshirë interesin gjatë periudhës së pushimit. Është shumë e rëndësishme për klientët që të specifikohet në kontratë, nëse ngarkohet interesi gjatë periudhës Grace.

### **KËSTI**

Këstet janë pagesat e bëra në periudha të caktuara kohore (zakonisht mujore) për shlyerjen e kredisë. Kontrata e kredisë ose aneks marrëveshja (plani i pagesës) mund të përcaktojë shumën e saktë të këstit të pagesës (përfshirë principalin dhe interesin) dhe numrin e kësteve. Banka është e detyruar që të sigurojë një plan të kësteve (planin e amortizimit), i cili konsiderohet si një pjesë përbërëse e kontratës së kredisë. Planifikimi i kësteve përmban një listë të kësteve dhe ndryshimet përkatëse në pagesat e mbetura të principalit dhe të interesit.

### **KOPJET PËR KLIENTIN**

Të gjitha kontratat e kredisë duhet të nënshkruhen të paktën në dy kopje dhe huamarrësi duhet të marrë një prej tyre së bashku me planin e amortizimit.

### **PËRFUNDIM**

Sistemi financiar që vepron në Kosovë ka dëshmuar të jetë një sistem i qëndrueshëm dhe stabil. Megjithatë, për të rritur besimin e njerëzve në sistemin financiar të Kosovës, BQK-ja vazhdon avancimin e mbikëqyrjes dhe rregullimit të institucioneve financiare e në veçanti çështjet e kredive. Nga pikëpamja e klientit, të kesh kredi në një bankë do të thotë të kesh një hua dhe për këtë arsye është shumë e rëndësishme që përpara se të vendosni për të marrë një kredi, të mendoni jo vetëm si ta merrni një kredi, por edhe si do ta ktheni atë. Ekziston një grup i produkteve financiare dhe shërbimeve që ju mund të zgjedhni. Bëhuni të kujdeshëm dhe zgjedhni atë që i përshtatet nevojave tuaja. Mos merrni kredi 5 vjeçare për të shkuar në pushime, merreni një kredi afatshkurtër. Më e rëndësishmja, lexoni dhe kuptoni qartë çdo nen të kontratës së kredisë!

## SHOQATA E BANKAVE TË KOSOVËS ORGANIZOI PUNËTORINË ME GAZETAR TË FUSHËS SË EKONOMISË

Shoqata e Bankave të Kosovës, në bashkëpunim me Fondin Evropian për Evropë Juglindore-DF, organizuan punëtorinë dyditore me gazetarët e fushës së ekonomisë në Prevallë dhe Prizren në datat 22 dhe 23 qershor 2018. Dita e parë e punëtorisë u mbajt në Qendren e Trajnimeve të ProCredit Bank në Prevallë, ndërsa dita e dytë e punëtorisë u zhvillua në Prizren. Qëllimi i kësaj punëtorie ishte krijimi i një ambienti për diskutim të raportimit në sektorin financiar dhe në përgjithësi në çështje që kanë të bëjnë me ekonominë e Kosovës. Gjatë kësaj punëtorie u trajtuan tema të ndryshme. Paneli i parë diskutoi rreth informacioneve financiare relevante për publikun e gjerë, ndërsa paneli I dytë trajtoi ndikimin mediave elektronike në gazetarinë e Kosovës. Dita e dytë e punëtorisë përfshinte ligjeratën se çka është gazetaria dhe raportimi I lajmeve financiare. Pas kësaj u mbajt edhe një sesion praktik I punës dhe diskutim lidhur me këtë. Paneli I radhes në ditën e dytë diskutoi rreth perspektivës së zhvillimit ekonomik në Kosovë.

Gazetarë të medieve të shkruara si dhe televizione morën pjesë duke nxjerrë rekomandime dhe konkluzione të rëndësishme për avancimin e



pozitës së gazetarit e ekonomisë dhe rritjes së saktësisë së raportimit në këtë fushë. Në këtë ngjarje morën pjesë përfaqësues të rëndësishëm nga sektori financiar, përfshirë bankat komerciale, Banka Qendrore, Fondi për Sigurimi e Depozitave, Fondi për garantimin e kredive, Ministria e Zhvillimit Ekonomike, Oda Ekonomike e Kosovës, përfaqësues të EFSE-DF dhe gazetar dhe profesor të lëmisë së gazetarisë. Ky është viti i gjashtë me radhë që Shoqata e Bankave të Kosovës organizon punëtori me gazetarët në Kosovë.

## SHOQATA E BANKAVE TË KOSOVËS ORGANIZOI JAVEN NDËRKOMBËTARE TË PARASË

**Çka është Java Ndërkombëtare e Parasë/ Global Money Week?**

Java Ndërkombëtare e Parasë është një ngjarje botërore që organizohet çdo vit në muajin Mars. Ky aktivitet ka për qëllim ngritjen e vetëdijes në lidhje me financat personale dhe kursimet. Gjithashtu, ka për qëllim që të motivojë të rinjtë dhe fëmijët që të mësojnë rreth çështjeve që kanë të bëjnë me parane dhe ndërmarrësinë. Java Ndërkombëtare e Parasë (Global Money Week) organizohet në nivel botëror nga Sekretariati ndërkombëtar i fëmijëve dhe të rinjëve (CYFI) për të rritur ndërgjegjësimin mbi ekonominë. Këtë vit hapja e Javes Ndërkombëtare të Parasë është bërë në koordinim me Bankën Qendrore të Kosovës. Aktiviteti ka filluar me nxënësit e klasës së katërt të shkollës fillore "Don Bosko". Nxënësit fillimisht i ka



Z. Petrit Balija dhe z. Lulzim Ismajli gjatë hapjes zyrtare të Javes Ndërkombëtare të Parasë, (mars 2018)

përhëndetur Zëvendësguvernatori i BQK-së, z. Lulzim Ismajli, i cili ka thënë se një ndër qëllimet strategjike të BQK-së, është nxitja e zhvillimit të shëndoshë të sistemit financiar në Republikën e Kosovës dhe avancimi i funksionit të edukimit financiar dhe mbrojtjes



së konsumatorit. Ndërkaq z. Petrit Balijs, drejtor i Shoqatës së Bankave të Kosovës, në fjalimin e tij theksoi se ne po i bashkohemi sot një iniciative ndërkombëtare e cila ka për qëllim ngritjen e vetëdijesimit për përdorimin e parasë. Z. Balijs bëri të ditur se do të zhvillojnë aktivitete në komuna të ndryshme, të cilat, do të ndikojnë në ngritjen e vetëdijesimit të gjeneratave të reja rreth menaxhimit të

financave. Më pas aktiviteti ka vazhduar me fëmijët të cilët kanë bërë punime në lidhje me paratë dhe kursimet. Ata kanë punuar nga një libër të kursimeve, përmes së cilave kanë shprehur idetë e tyre rreth rëndësisë së menaxhimit të parave, planifikimit e tyre për kursimet dhe kanë shprehur idetë e tyre rreth mënyrës së si ata do t'i menaxhojnë paratë në të ardhmen.

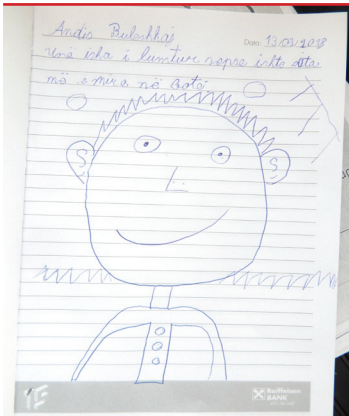


Gjatë punëtorisë me fëmijët e shkolles "Don Bosko"

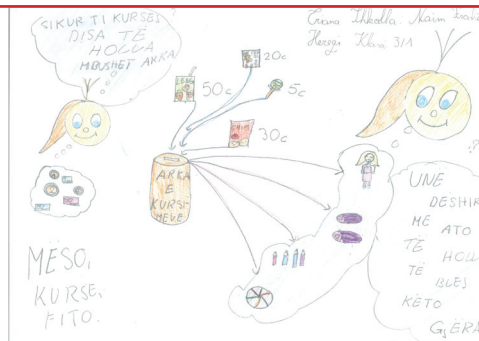


Nxënësit e shkolles fillore "Smajl Hajdaraj" në Pejë pas përfundimit të aktivitetit "Java Ndërkombëtare e Parasë", mars 2018

### Çfarë mendojnë fëmijët për Javen Ndërkombëtare të Parasë dhe kursimet?



Nxënësi i shkolles fillore "Bajram Curri" në Istog tregon si është ndier gjatë aktivitetit për Javen Ndërkombëtare të Parasë (mars, 2018)



Nxënësja e shkolles fillore Naim Frashëri në Prishtinë ka paraqitur në vizatim se si të kursejmë (mars, 2017)



Nxënëset e klasës së dytë duke mbajtur arkat e kursimeve, Java Ndërkombëtare e Parasë, shkolla Fillore "Dardania"-Pejë, (mars 2018)

## SHOQATA E BANKAVE TË KOSOVËS MERR PJESË NË PUNËTORINË PËRGATITORE PËR SAMITIN ME VENDET BALLKANIT PERËNDIMORË

Shoqata e Bankave të Kosovës ka marrë pjesë në punëtorinë përgatitore për Samitin me vendet e Ballkanit Perëndimorë të organizuar nga Ambasada e Britanisë së Madhe në Podgoricë në datat 9 dhe 10 maj 2018. Temë kryesore e diskutimit në këtë punëtori ishte "Anti-korrupsioni dhe partneriteti në ndarjen e informatave financiare".

Në këtë punëtori, Shoqata e Bankave të Kosovës është përfaqësuar nga z. Ali Krasniqi dhe z. Kreshnik Kosumi. Samiti me vendet e



Ballkanit perëndimorë do të mbahet në Londër në datat 9 dhe 10 korrik 2018.

## OECD: QASJA NË FINANCIM NGA BANKAT E KOSOVËS MË E LARTA NË RAJON

Sipas raportit të fundit të OECD 'Konkurrenshëmëria në Evropën Juglindore', qasja në financimin nga bankat e Kosovës është më e larta në rajon. Në këtë raport për vitin 2018, sektori bankar në Kosovë vlerësohet në superlativ në kategoritë të cilat merren për bazë për përcaktimin e qasjes në financa siç është konkurrenca në sektorin bankar, kërkesat për kolateral, ofrimi i kredive dhe ndërmjetësimi në risk, etj. Z. Petrit Balija, Drejtor Ekzekutiv i Shoqatës së Bankave të Kosovës tha se kjo është një arritje e rëndësishme për sektorin bankar

në Kosovë, veçanërisht kur kemi parasysh se bankat në Kosovë afarojnë në një mjedis me sfida të shumta siq është kapaciteti i ulët ekonomik, informaliteti i lartë, dhe vështirësitë në zbatimin e kontratave. Prandaj, këto rezultate të sektori bankar janë mjaft inkurajuese pasi që rritja e qasjes në financa nënkupton lehtësim për zgjerimin e bizneseve dhe plotësimin e nevojave të ekonomive familjare për financim. Kosova është vlerësuar më lartë në rangim me Shqipërinë, Bosnjën dhe Malin e Zi, dhe në nivel të njëjtë me Maqedoninë dhe Serbinë.

## MBAHET TAKIMI I NIVELIT TË LARTË TË SEKTORIT BANKAR

Sot me datë 3 Prill, 2018 është mbajtur takimi i rregullt i nivelit të lartë të përfaqësuesve të sektorit bankar, gjegjësisht takimi i Shoqatës së Bankave dhe Bankës Qëndrore të Kosovës. Duke pasë parasysh se ky ishte takimi i parë i Bordit të SHBK me Guvernatorin e ri, Kryetari i Bordit të SHBK z. Ilir Aliu në emër të të gjitha bankave komerciale uroj z. Fehmi Mehmeti për zgjedhjen e tij si Guvernator i Bankës Qëndrore të Kosovës dhe njëherit shprehu gatishmerinë për të bashkëpunuar për të rritur stabilitetin financiar dhe qasjen në financa si për qytetarët ashtu edhe për bizneset në Kosovë. Z. Aliu poashtu prezantoi performancën e sektorit bankar për vitin 2017. Guvernatori mirëpriti këtë takim dhe shprehu mirënjohjen e tij për bashkëpunimin e ngushtë me Shoqatën e Bankave dhe Bankat individualisht dhe përgëzoi bankat për arritjet e tyre gjatë viteve të fundit. Ai poashtu prezantoi objektivat dhe projeksionet e BQK-së për të



rritur edhe me shumë ndërmjetësimin e bankave në ekonominë e vendit për një zhvillim më të madh ekonomik. Drejtori Ekzekutiv i Shoqatës së Bankave z. Petrit Balija prezantoi të arriturat e SHBK për gjashtë muajt e fundit duke paraqitur një numër të konsiderueshëm të arriturave dhe duke theksuar sfidat e mëtutjeshme. Takimi i radhës në këtë përbërje pritet të mbahet në pjesën e dytë të vitit.

## DELEGACION I BQE-SE VIZITON SHOQATËN E BANKAVE TË KOSOVËS

Më 14 Shkurt 2018, një delegacion i Bankës Qendrore Evropiane vizitoi Shoqatën e Bankave të Kosovës. Kjo vizitë u realizua në kuadër të shqyrtimit vjetor të sektorëve financiar të vendeve kandidat potencial për anëtarësim në Bashkim Evropian. Drejtori Ekzekutiv i Shoqatës së Bankave, z. Petrit Balija, falënderoi delegacionin për vizitë dhe për mbështetjen e tyre në zhvillimin e sektorit bankar në Kosovë. Ai po ashtu prezantoi performancën e sektorit bankar të Kosovës për vitin 2017 duke nënvizuar edhe prioritetet e sektorit bankar për vitin 2018. Delegacioni BQE-së u përfaqësua nga znj. Li Savelin dhe z. Michael Sturm nga Divizioni



për Zhvillime të Jashtme i Drejtorisë së Përgjithshme të Relacioneve Ndërkombëtare dhe Evropiane.

## BANKA EKONOMIKE DHE BANKA KOMBËTARE TREGTARE ME KRYESHEF EKZEKUTIV TË RI

### FATOS KRASNIQI

#### KRYESHEF EKZEKUTIV NË BANKËN EKONOMIKE



Zt. Krasniqi është emëruar Kryeshef Ekzekutiv i Bankës Ekonomike në Maj 2018. Zt. Krasniqi vjen nga industria bankare me përvojë mbi 14 vjeçare, ku kultivoi një karrierë të bujshme në fusha të ndryshme të menaxhimit dhe udhëheqjes me theks të veçantë në zhvillim biznesi, menaxhim projektesh, menaxhim i degëve dhe menaxhim i resurseve humane. Paraprakisht ai udhëhoqi biznes privat për 9 vite dhe pastaj punoi si shef logjistike për IOM (International Organization for Migration), gjë që i'a pasuroi tutje diversitetin e përvojës. Gjatë karrierës në Bankën Raiffeisen, ka mbajtur pozita të

ndryshme udhëheqëse si në degë (Menaxher Rajonal i Prishtinës dhe Prizrenit) ashtu edhe në zyrën qendrore (Kryesues i Departmentit të NVM-ve dhe Departamentit për Mikro Biznese) me ç'rast fitoi përvojë të konsiderueshme në të dy anët e bankës duke përvetësuar hartimin e politikave dhe strategjive nga njëra anë dhe ekzekutimin efikas të të njëjtave nga ana tjetër.

Zt. Krasniqi ka studiuar për Inxhinieri Elektronike dhe për Ekonomi, ndërsa poashtu mban edhe gradën Master në Menaxhment dhe Financa. Zt. Krasniqi ka ndjekur mbi 80 trajnime si në vend ashtu edhe në Evropë: Zhvillimi dhe implementimi i strategjisë, AFAS, trajnimi i menaxhimit, aftësitë e shitjes së NVM-ve, shitja dhe marketingu inteligjent në epokën e mediave sociale, Menaxhimi i konfliktit dhe negociatat për programin e udhëheqësisë, Akademia e udhëheqësisë. Gjatë punës 28 vjeçare në biznes privat, organizatë qeveritare ndërkombëtare dhe ne institucion bankar, Zt. Krasniqi ka ndjekur trajnime dhe ka bërë vizita e shkëmbime përvojash në bankat dhe institucionet eminente bankare në Evropë ku edhe ka marrë përvojën e duhur në menaxhim bankar.

### SUAT BAKKAL

#### DREJTOR I BANKËS NË KOSOVË - BANKA KOMBËTARE TREGTARE



Z. Suat Bakkal u lind në vitin 1980, Trabzon-Turqi. Ai përfundoi studimet e tij universitare dhe pasuniversitare në Universitetin Boğaziçi dhe ka një Diplomë Master në Ekonomi dhe Financa. Ai gjithashtu ka licenca të tregjeve të

kapitalit në fushat e Instrumenteve Financiare Derivative, Qeverisjes së Korporatave, Vlerësimin të Kredive, Vlerësimin të Pasurive të Paluajtshme dhe CFA3.

Përgjatë karrierës së tij, Z. Suat Bakkal shërbeu si Drejtues i Marketingut të Korporatave në Aktif Bank, Anëtar i Komitetit Ekzekutiv të IFM Qendrës Financiare të Stambollit SH.A., Anëtar i Bordit në Fondin e Investimeve të Pasurive të Paluajtshme të Mukafat Asset E Portfolio Menaxhment Co, Anëtar i Bordit të Inovaban Innovation Consulting SH.A., dhe gjithashtu Kryetar i disa kompanive prodhuese të energjisë dhe investimeve SPV. Në Prill, 2018, Z. Bakkal u emërua Kryeshef Ekzekutiv dhe Anëtar Bordi i Bankës Kombëtare Tregtare Kosovë Sh.A.

## BANKA EKONOMIKE DHURON GJAK

Banka Ekonomike i është bashkuar iniciativës së Transfuzionit të gjakut në fushatën sensibilizuese për nder të 10 vjetorit të Pavarësisë së Kosovës. Fushata ka për qëllim rritjen e ndërgjegjësimit të popullatës, si qasje që duhet të ketë shoqëria për të kontribuar zgjidhjen e problemeve shëndetësore, jeta e të cilëve varet nga dhurimi i gjakut. Dhurimi vullnetar i gjakut është gjest human qytetar që nuk dëmton shëndetin e dhuruesit, por përkundrazi është mënyrë që secili kontrollon shëndetin e vet, gjithashtu ndihmon të tjerët në jetën e tyre. Gjaku është i pazëvendësueshëm për njerëzit në nevojë, dhurimi i shpresës për njerëz në nevojë është pjesë e përgjegjësive tonë si



shoqëri. Banka Ekonomike do të vazhdoj me aktivitete të ngjajshme për sensibilizimin e shoqërisë për çështje kaq të rëndësishme. Banka Ekonomike - Mendon për ty!

## BANKA KOMBËTARE TREGTARE: GJAKU YT SHPËTON JETË!

Banka Kombëtare Tregtare në bashkëpunim me Qendrën Kombëtare të Transfuzionit të gjakut organizoi ditën e dhurimit vullnetar të gjakut. Gjatë ditës u mbledhën 40 qese me gjak, veprim ky që tregon kontributin e vërtetë të bërë nga punonjësit e BKT-së. Banka Kombëtare Tregtare Kosovë SH.A shpreson se ky dhurim i gjakut do të ndihmojë në motivimin dhe rritjen e frymës dhe vetëdijes së njerëzve për rëndësinë e dhurimit të gjakut dhe vullnetit për të ndihmuar njëri-tjetrin. Aktiviteti i dhurimit të gjakut i organizuar nga BKT pati sukses. Kjo është e dukshme nga entuziazmi i treguar nga punonjësit e Bankës që mbështetën plotësisht aktivitetin. Me shpresën se numri i dhuruesve të gjakut



do të rritet, Banka Kombëtare Tregtare Kosovë SH.A ka në plan që këtë ngjarje ta vendosë në kalendarin vjetor të aktiviteteve të kompanisë, me numër edhe më të madh të dhuruesve.

## BANKA KOMBËTARE TREGTARE, MBËSHTET AKTIVITETIN E KOMUNËS PËR 'DITËN NDËRKOMBËTARE TË TOKËS'

Rreth tridhjetë punonjës të Bankës Kombëtare Tregtare, kanë mbështetur aktivitetin e Komunës së Prishtinës për nder të 'Ditës Ndërkombëtare të Tokës'. Ata kanë kontribuar në mbjelljen e dhjetrave fidanëve në njërin nga lagjet e Prishtinës. Banka Kombëtare Tregtare është e dedikuar që në vazhdimësi t'i përkrahë aktivitetet e tilla të organizuara nga Komunitatet e Kosovës, si dhe të kontribuojë në forma të ndryshme në mjedisin ku vepron. BKT ka një përgjegjësi të lartë shoqërore që e shpreh theksueshëm me kontributet e saj ndaj shoqërisë Kosovare. BKT mundohet që në mënyrë pozitive të prek jetën e secilit duke e zgjeruar aktivitetin e saj bamirës në fusha të



ndryshme të shoqërisë dhe kulturës. Vëmendje e veçantë i kushtohet zhvillimit dhe emancipimit të shoqërisë Kosovare, përmes aktiviteteve që i shtojnë vlera zhvillimit të shoqërisë.

## BPB NËNSHKRUAN MARRËVESHJE PËR RITJE TË LIMITIT PËR GARANCI ME FONDIN KOSOVAR PËR GARANCI KREDITORE

Më 06 Mars 2018 BPB nënshkroi marrëveshjen me Fondin Kosovar për Garanci Kreditore (FKGK) për rritje të limitit të garancisë. Garancia e FKGK-së i mundëson bankës rritjen e kredidhënies për ndermarrjet mikro, të vogla dhe të mesme (NMVM) në Kosovë dhe si rrjedhojë do t'ju lehtësoj çasjen në financa të gjitha NMVM të cilat kanë nevojë për kredi për të plotësuar nevojat për investime për rritjen e biznesit të tyre apo për kapital punues. Përmes kësaj marrëveshje BPB do të përfitojë më shumë siguri kolaterali për kreditë e lëshuara për këto ndermarrje. Në vitin që po lëmë pas, BPB kishte shfrytëzuar limitin e alokuar në tërësi, duke mundësuar përkrahjen dhe financimin të më shumë bizneseve kliente të kësaj banke. 'Kjo



marrëveshje, duke lehtësuar çasjen e NVMV në kredi mundëson edhe zhvillimin e mëtutjeshëm të këtij sektori, i cili është sektori që ndikon më së shumti në rritjen ekonomike të vendit, tha Kryeshefi Ekzekutiv, Arton Celina, gjatë ceremonisë së nënshkrimit të marrëveshjes.

## BERZH I JEP PËRSËRI ÇMIMIN NLB BANKËS SI 'BANKA MË AKTIVE PËR LËSHIMIN E GARANCIONEVE NË KOSOVË NË VITIN 2017'

Banka Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZH) i ka dhënë përsëri NLB Bankës çmimin për performancën e saj në vitin 2017 në kuadër të Programit për Lehtësimin e Tregtisë (TFP). Ky çmim u prezantua në Takimin Vjetor dhe Forumin e Biznesit të BERZH-it në Jordan, gjatë sesionit të Informacionit të TFP-së dhe Ceremonisë së Çmimeve më 10 Maj. Drejtor i BERZH-it tha: "Është kënaqësi që të shpërblejmë arritjet e NLB Bankës përmes një çmimi. NLB Banka i është bashkuar programit të TFP-së pothuajse dy vite më parë dhe është bërë partner shumë i rëndësishëm i BERZH-it në rajon, dhe për dy vite në radhë është Banka më aktive për lëshimin e garancioneve në Kosovë." Albert Lumezi, Kryetar i Bordit Udhëheqës në NLB Banka, tha: "NLB Banka Prishtina ka



nderin të pranoj edhe njëherë çmimin si Banka më aktive për lëshimin e garancioneve për vitin 2017. Programi TFP ua mundëson klientëve tanë të fitojnë ekspertizë në tregje të reja dhe të ndërtojnë marrëdhënie me homologët e tyre në mbarë botën. Në falenderojmë ekipin e TFP-së për mbështetjen

## BANKA PROCREDIT MBËSHTETËSE E GJYSMË MARATONËS NDËRKOMBËTARE - PRISHTINA 2018

Edhe këtë vit, me moton "Vrapo për paqe dhe tolerancë", kryeqendra e Kosovës - Prishtina për të tetëmbëdhjetin vit me radhë ishte nikoqire e ngjarjes më të madhe sportive Gjysmë - Maratonës Ndërkombëtare. Ky aktivitet mbledhi rreth 1400 atletë nga e gjithë bota, ku atletët kenian, Abel Kibet Rop si dhe Mark Kuchumba Rotich ishin fituesit e këtij edicioni të gjysmë maratonës "Prishtina 2018". Banka ProCredit është mbështetëse tradicionale e kësaj ngjarjeje të rëndësishme sportive në



vend, e cila i kontribuon në imazhin pozitiv të sportit kosovar.

## RAIFFEISEN BANK NË KOSOVË LANSON ‘ELEVATOR LAB CHALLENGES’

Me 10 Prill Banka Raiffeisen në Kosovë lancoi programin “Elevator Lab Challenge” (Sfidat e Elevator Lab). Hapja e fazes së aplikimit do të bëhet me datën 23 prill dhe do të jetë e hapur deri më 25 maj 2018. Ndërmarrjet nga Kosova do të kenë kohë deri më 25 maj të aplikojnë me idetë dhe zgjidhjet e tyre nga fushat e analizave të avancuara (Advanced Analytics), shërbimeve bankare për bizneset korporata, teknologji të investimit dhe tregtisë, përvoja e re në degë, open baking dhe RegTech.

Në “Elevator Lab Challenges” në Kosovë do të shpallen pesë fitues. Fituesi i parë do të fitoj çmimin prej 5,000 Eur dhe do të ketë mundësinë që automatik të shkoj në Vienë për programin “Elevator Lab” në semi finale në nivel të grupit. Vendi I dytë do të fitoj mundësinë e inkubumit në ICK dhe çmimin në vlerë 2,500 Eur, ndersa tri vendet tjera do të kenë mundësi që të vazhdojnë punën e tyre si pjesë e inkubatorit në ICK me të gjitha benefitet që ICK iu ofron këtyre kompanive. Për më shumë informata lidhur me “Elevator Lab Challenge” në Kosovë ju lutem vizitoni [www.elevator-lab.com/xk](http://www.elevator-lab.com/xk).



## SEMINAR PËR GRATË NË BIZNES NGA TEB SH.A. DHE BERZH

Me rastin e Ditës ndërkombëtare të gruas 8 Marsin, Banka TEB Sh.A. në bashkëpunim me BERZH (Banka Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim) organizoi seminar për gratë në biznes. Seminari i mbajtur ofroi mundësinë që gratë ndërmarrëse të mësojnë më shumë për temat sikur: “Të bëjnë analizën e biznesit, gjejnë pikat e forta dhe të dobëta të biznesit dhe më e rëndësishmja të shikojnë mundësitë për zhvillim”, “Mbi menaxhimin e burimeve njerëzore dhe markës” dhe “Si të marrin financimin për zhvillimin e biznesit”.

Kjo seri e seminareve që po mbahet prej vitit 2015, nëpër qytete të ndryshme të Kosovës, vjen në kuadër të shërbimeve jo-financiare që ofron Banka TEB Sh.A. nëpërmjet “Progamit për Ndërmarrësi të Femrave”.

“Programi për Ndërmarrësi të Femrave” është produkt unik që ofron TEB Sh.A. për fuqizimin e ekonomik të gruas.

TEB Bankë për një botë në lëvizje.



# Publikimet e Shoqatës së Bankave të Kosovës

“The Kosovo Banker” është botim i Shoqatës së Bankave të Kosovës. Revista botohet dy herë në vit dhe ka për qëllim të informojë saktë publikun lidhur me industrinë bankare në Kosovë.

Për më tepër informata, drejtohuni tek web faja e Shoqatës së Bankave të Kosovës

[www.bankassoc-kos.com](http://www.bankassoc-kos.com).



# TRAJNIMET

për pjesen e dytë të vitit nga  
Shoqata e Bankave të Kosovës

TRAJNIMI	DATA
Menaxhimi i Informacionit dhe Sigurisë Kibernetike	24 -26 shtator 2018
Menaxhimi i Sigurisë Kibernetike - niveli i Avancuar	25 -26 tetor, 2018
Shitja e shërbimeve Financiare dhe Menaxhimi i Raporteve me Klientët	tetor 2018
Siguria dhe shëndeti në punë	nëntor 2018
Trajnimi për FATCA	dhjetor 2018

## Reduktimi i transaksioneve me para të gatshme

A E KENI DITUR SE PËRDORIMI I KARTELËS BANKARE  
SJELLË SHUMË BENEFITE



SHOQATA E BANKAVE TË KOSOVËS  
KOSOVO BANKING ASSOCIATION

038 246 171  
[www.bankassoc-kos.com](http://www.bankassoc-kos.com)