



## REPUBLIKA E SHQIPËRISË

### KUVENDI

#### *Komisioni për Ekonominë dhe Financat*

### PROCESVERBAL

Tiranë, më 14.06.2022, ora 12:00

#### **Drejtojnë mbledhjen:**

**Eduard Shalsi – kryetar i Komisionit**

**Blerina Gjylameti – zëvendëskryetare e Komisionit**

#### **Rendi i ditës:**

Seancë dëgjimore me Shoqatën Mikrofinanca Shqiptare me fokus pikat e diskutimit, si më poshtë: prezantimi i veprimtarisë financiare të institucioneve financiare jobanka, me fokus kredinë dhe mikrokredinë; ecuria e veprimtarisë, zhvillimi i mikrofinancës ndër vite, tendencat kryesore; natyra e produkteve dhe shërbimeve financiare, normat nominale dhe efektive të interesit dhe kompozimi i tyre, veprimtaria e mbledhjes së kredive në vonesë; çështje të transparencës dhe etikës në ofrimin e produkteve dhe shërbimeve financiare jobankare; çështje të edukimit financiar; sfidat e sektorit për të ofruar shërbime të digjitalizuara në tërësinë e tyre; problematikat e sektorit dhe masat që janë marrë e po merren për zgjidhjen e tyre; diskutime dhe rekomandime.

#### **Marrin pjesë:**

Eduard Shalsi, Sorina Koti, Arbi Agalliu, Emilja Koliqi, Benet Beci, Erion Braçe, Alban Xhelili, Vullnet Sinaj, Antoneta Dhima, Dashamir Shehi, Shpresa Marnoj, Edmond Spaho, Bujar Leskaj, Enslemvera Zake dhe Blerina Gjylameti.

#### **Mungojnë:**

Anila Denaj, Pranvera Resulaj, Alfred Rushaj, Agron Shehaj dhe Jorida Tabaku.

#### **Të ftuar:**

Arlinda Muja – Presidente e Shoqatës Mikrofinanca Shqiptare dhe Drejtore e Përgjithshme Ekzekutive e Kredo Financë sh.p.k

Brunilda Isaj – Sekretare e Përgjithshme e Shoqatës Mikrofinanca Shqiptare  
Herjola Spahiu – Drejtore e Përgjithshme Ekzekutive e NOA sh.a.  
Elvana Sharkaj – Administratore e “UniFin” SHKK  
Akan Ajdini – Drejtor i Përgjithshëm Ekzekutiv i “IuteCredit Albania” sh.a.  
Orsjol Gjergo – Zëvendësdrejtor Ekzekutiv i Fondit Besa sh.a.  
Albana Beta – Drejtore e Departamentit Ligjor të “FED Invest” SHKK

## HAPET MBLEDHJA

**Blerina Gjylameti** – Përshëndetje, të nderuar kolegë!

Sot në rendin e ditës kemi një seancë dëgjimore me Shoqatën Mikrofinanca Shqiptare me fokus disa nga pikat e diskutimit, si prezantimi që do të bëjmë për veprimtarinë financiare të institucioneve financiare jobanka, me fokus kredinë dhe mikrokredinë; ecuria e veprimtarisë, zhvillimi i mikrofinancës ndër vite, tendencat kryesore; natyra e produkteve dhe shërbimeve financiare, normat nominale dhe efektive të interesit dhe kompozimi i tyre, një nga çështjet që janë shumë të debatuar dhe një nga shqetësimet që ngrihen nga të gjithë të interesuarit, veprimtaria e mbledhjes së kredive në vonesë; çështje të transparencës dhe etikës në ofrimin e produkteve dhe shërbimeve financiare jobankare; sfidat e sektorit për të ofruar shërbime të digjitalizuara në tërësinë e tyre; problematikat e sektorit dhe masat që janë marrë e po merren për zgjidhjen e tyre; diskutime e rekomandime.

Të ftuar kemi Shoqatën Mikrofinanca Shqiptare e kryesuar nga presidentja e shoqatës Arlinda Muja, njëkohësisht, drejtore e Përgjithshme Ekzekutive e Kredo Financë sh.p.k; zonjën Herjola Spahiu, drejtore e Përgjithshme Ekzekutive e NOA sh.a; zonjën Elvana Sharkaj, administratore e “UniFin” SHKK; zotin Akan Ajdini, drejtor i Përgjithshëm Ekzekutiv i “TuteCredit Albania” sh.a; zotin Orsjol Gjergo, zëvendësdrejtor Ekzekutiv i Fondit Besa sh.a; zonjën Albana Beta, drejtoreshë e Departamentit Ligjor në “FedInvest” SHKK, si dhe zonjën Brunilda Isaj, sekretare e Përgjithshme e Shoqatës Mikrofinanca Shqiptare.

Fjalën po ia jap presidentes së shoqatës, zonjës Arlinda Muja për një prezantim të shkurtër për të gjithë ecurinë dhe veprimtarinë e institucioneve financiare jobankare në Shqipëri.

**Arlinda Muja** – Përshëndetje!

Fillimisht, ju falënderojmë për këtë seancë dëgjimore dhe për kohën tuaj!

Në fakt, është një kërkesë nga ana jonë për zhvillimin e seancës dëgjimore në kuadër të të gjitha nismave që kemi marrë, si dhe për t’i informuar instancat qeverisëse.

Sot Shoqata Mikrofinanca Shqiptare është këtu për të përfaqësuar 9 anëtarët e saj. Në listën e institucioneve financiare jobanka ekzistojnë të licencuara 36 institucione, por ne marrim përsipër të përfaqësojmë e të flasim për anëtarët tanë, të cilët janë bashkuar në këtë shoqatë që në vitin 2006, në bazë të disa parimeve dhe disa principeve të të bërit biznes.

Ne kemi përgatitur një prezantim me disa detaje. Mund të ndalemi në pyetje të tjera që mund të keni. Ia lë fjalën Brunilda Isajt, sekretare e Përgjithshme e Shoqatës për të vijuar me prezantimin.

**Blerina Gjylamteti** – Zonja Isaj, keni një kohë maksimalisht prej 20 minutash. Do t'ju lutesha që të respektojme kohën. Pastaj të kalojmë në pikën tjetër që janë pyetje-përgjigjet, pra për pyetjet e mundshme apo informacionet shtesë që mund të na jepni.

**Brunilda Isaj** – Faleminderit, zonja zëvendëskryetare!

Unë do të bëj një rezymë shumë të shkurtër të veprimtarisë. Mund të ndalemi në disa pjesë të prezantimit që kanë më tepër interes. Shkurtimisht institucionet financiare në treg, që janë nën mbikëqyrjen e Bankës së Shqipërisë, ndahen në: banka, institucione financiare jobanka, shoqëri të kursim-kreditit dhe zyra të këmbimit valutor. Këta janë aktorët që operojnë nën mbikëqyrjen e Bankës së Shqipërisë, ku diversitetin më të madh e kanë institucionet financiare jobanka, që gëzojnë një sërë licencash, të cilat variojnë që nga ato për të dhënë të gjitha llojet e kredive, licenca për të dhënë mikro kredi, pra kredi maksimalisht 600 mijë lekë, nga licenca për të dhënë financim të specializuar, që janë *leasing* *factoring*, pagesa me institucione të parasë elektronike.

Desha të tërheq vëmendjen në tipologjinë e institucioneve të mikrofinancës, të cilat janë të licencuara për kredidhënie dhe mikrokredi, që ndahen në institucione me funksion të dhënies së kredisë dhe institucione me funksion të blerjes së portofolave.

Institucionet me funksion të blerjes së portofolave janë ato institucione që thjesht blejnë kreditë e këqija dhe përpiqen që nëpërmjet refinancimit të përmirësojnë cilësinë e këtyre kredive dhe t'i mbledhin deri në përfundim të ciklit. Shoqata përfshin vetëm ato institucione që janë në funksionin e dhënies së kreditë dhe jo ato të blerjes së portofolave.

Ndarja e tregut sipas topologjisë së institucioneve qëndron në favor të bankave. Është folur shumë për mungesën e diversifikimit të aktiveve të sektorit financiar. Këtu kemi paraqitur peshën që bankat zënë, është 89% totali i aktivitetit të sektorit bankar, kundrejt 11% që janë të gjitha institucionet e tjera të marra së bashku, ku përfshijmë edhe institucionet që raportojnë pranë Autoritetit të Mbikëqyrjes Financiare. 4% zënë institucionet financiare jobanka, 4% fondet e investimit, 2%, shoqëritë e sigurimit, 1% fondet e pensionit dhe më pak se 1% SHKK-të.

Baza ligjore dhe ajo rregullatore janë të njëjtat që përdoren për sektorin bankar. Ne veprojmë nën të njëjtin kuadër ligjor dhe me të njëjti kuadër rregullator, pavarësisht që

veprimtaria jonë ka specifika dhe nuk është tërësisht e konfiguruar me kuadrin ligjor dhe rregullator aktual.

Shkurtimisht, për anëtarët: kemi 9 anëtarë nga 16 që janë me funksion kredidhënie dhe mbledhje portofolash, anëtarët tanë janë ata më të konsoliduarit dhe më të vjetrit në treg: Fondi Besa, “NOA”, “FED Invest” dhe “UniFin”, të cilët kanë një veprimtari mbi 20-vjeçare në treg. Ndërkohë, na janë bashkuar edhe institucione të tjera më të reja, siç janë: *SSH Agro Fund*, *Crimson Finance Fund*, *Credit Credo*. *Agro Cred-it* i është ribashkuar shoqatës, është një institucion nën pronësinë e Ministrisë së Financave. Kemi një diversitet për sa u takon origjinës, kapitalit, veprimtarisë së kryer, segmenteve të tregut që u shërbehet dhe produkteve. Ka një shumëllojshmëri veprimtarish, të cilat manifestohen më pas në termat, me të cilat produktet i ofrohen tregut.

Mikrofinanca në Shqipëri daton që nga viti 1992. Ne nuk duam të bëjmë shumë histori, por ishte një nevojë e tregut atëherë për të suportuar, për të mbështetur sipërmarrjen e lirë, për t’i dhënë një dinamikë tjetër tregut, për të pasur mundësi që të bëhej ulja e varfërisë nëpërmjet financimit të miniaktiviteteve prodhuese, për të mbështetur prodhimin, gjithashtu edhe për të fuqizuar rolin e gruas si sipërmarrëse, për të promovuar një kulturë sociale financiare e të tjera. Ishin disa nevoja të tregut që u adresuan në mënyrë shumë të shpejtë nga institucionet e mikrofinancës, të cilat kanë pasur një rrugë të gjatë zhvillimi prej 3 dekadash për të arritur në pikën që jemi sot.

Lidhur me ndikimin ekonomik-social, në çdo vit disbursojmë rreth 250 milionë euro kredi të reja, të cilat injektohen në ekonomi, mikrofinanca është huadhënësi kryesor i bujqësisë me 85% të financimit të ofruar për bujqësinë, ndihmojmë rreth 20 mijë biznese familjare çdo vit dhe për çdo kredi të dhënë një *startup*-i krijohen 2,5 vende pune.

Për sa i përket ndikimi social, prezenca jonë është kudo, ne i mbulojmë 100% zonat rurale. Degët dhe agjencitë tona janë kryesisht të vendosura në zonat rurale dhe u shërbejnë klientëve në çdo zonë që ndodhen, me fokus fermerët, biznesin e vogël dhe më me pak fokus biznesin e mesëm apo entitete që futen në territorin e shërbimit nga bankat. Vijnë mbështetja e grave si lidere dhe si sipërmarrëse. Siç mund ta shikoni edhe nga kjo tavolinë, gratë dominojnë në pjesën e leadershipit në institucionet e mikrofinancës, por edhe në pjesën e huamarrësve 40% e kredimarrësve tanë janë femra, të cilat duhet ta pranojmë kanë një sjellje jashtëzakonisht korrekte dhe të përgjegjshme karshi huave të marra dhe u shërbejnë detyrimeve me shumë cilësi.

Kemi filluar të ofrojmë produktet “financat e gjelbra”, në trend me mikrofinancën në nivel rajonal dhe europian. Fonde të caktuara kanë shfaqur interesin e tyre për ta përkrahur këtë linjë dhe, sigurisht, në linjë me objektivat e zhvillimit të qëndrueshëm ne do të vazhdojmë t’i perfeksionojmë produktet tona që të jenë sa më të vlefshme në treg.

Për sa i takon transformimit digjital, na pëlqen të mendojmë se jemi një hap përpara tregut. Aktualisht i kemi kryer investimet tona dhe platformat digjitale janë tërësisht në funksion të shkëmbimit të të dhënave. Ligji është miratuar. Ne presim që bankat t’u japin akses institucioneve të mikrofinancës për të krijuar platformat *open banking*, të cilat do t’i japin mundësinë klientit që të përfundojë një proces kredie krejtësisht *online*, pra të mos ketë nevojë që të paraqitet pranë sporteleve tona qoftë edhe për të kryer pagesat e kësteve.

Tregu i shërbyer është një treg komplementar me tregun që i shërben sektorit bankar. Ne kemi klientë që u takojnë segmenteve të ndryshme të tregut, por për sa i përket nivelit të të ardhurave fillojmë që nga shtresat që janë në kufijtë e varfërisë, shtresa më të ardhura të ulëta dhe shtresa me të ardhura të mesme. Sigurisht që qytetarët, në varësi të tipologjisë së produkteve që ofrohen, shërbehen nga institucione të ndryshme. Disa ofrojnë kredi, të cilat jepen për qëllime personale dhe familjare; disa ofrojnë kredi për sipërmarrje; disa ofrojnë kredi për nevoja të tjera që qytetarët kanë për konsolidimin e detyrimeve për të siguruar vijimësinë e veprimtarisë së tyre. Ndërkohë që nga ana e biznesit, kryesisht jemi të fokusuar te mikrondërmarrjet dhe te biznesi i vogël, ku këtu fusim edhe fermerët. Pra, kredia jonë mesatare varion për mikrofinancën 3 deri në 5 mijë euro dhe biznesi i vogël është i konfiguruar në mënyrë të tillë që me këtë vlerë të ketë mundësinë të suportojë aktivitetin e vet dhe të kryejë investime të thjeshta.

Bankat kanë tregun më të gjerë kur vjen puna te vëllimet, sepse bizneset e mesme, korporatat, biznesi i madh apo qoftë edhe individët me të ardhura të larta i kanë kreditë në vëllime më të larta se sa tonat, por si numër mikrofinanca u shërben rreth 30% të numrit të klientëve të shërbyer në tregun financiar që ne gjykojmë se është një shifër e rëndësishme për ta marrë në konsideratë si dimension tregu.

Për sa i përket fokusit në tregje, individët, mikrondërmarrjet dhe biznesi i vogël shërbehen nga shumica e institucioneve, por janë dy tipologji të mikrofinancës.

Mikrofinanca tradicionale, e cila në bazë të saj ka kontaktin personal me klientin, që procesin dhe vendimmarrjen e kredisë e ka më të individualizuar dhe pjesërisht të automatizuar; ka prezencën në mjediset e biznesit, si kriter kryesor për dhënien e një kredie dhe fokus kryesor ka financimin e biznesit të vogël, përfshirë atë bujqësor.

Ndërkohë, modeli i dytë i mikrofinancës, që është më avangardë dhe i prezantuar këto vitet e fundit, ka kontaktin me klientin e kombinuar personal, por, edhe nëpërmjet platformave digjitale, ku fokusi është të transferohet kryesisht nëpërmjet kësaj të fundit.

Procesi i dhënies së kredisë dhe vendimmarrja janë plotësisht të automatizuara dhe nuk ka subjektivizëm. Askush nuk ka të drejtë të vendosë nëse një kredi do të jepet apo jo, përveç rrjetit të pikëzimit të menaxhimit të riskut. Kështu që, nëse një proces kredie do të përfundojë me “po” ose “jo”, e thënë me fjalë të tjera, nuk është vendimmarrje personale.

Fokus kryesor ka përfshirja financiare dhe digjitale e individëve. Më pas nga shifrat do të shohim që ka marrë një hov të madh këto kohë për shkak të aksesit që u jep qytetarëve në masë të gjerë dhe dinamikës së ofrimit të produkteve në drejtim të kohës.

#### Mbështetja dhe partnerët

Ne duhet të kuptojmë që mikrofinanca nuk mbledh depozita, me përjashtim të shoqërive të kursim-kreditit, që janë një model tjetër biznesi, por institucionet financiare jobanka nuk mund të mbledhin depozita, pasi kanë kufizime nga ligji, kështu që mënyra e vetme për të dhënë kredi është që të marrin kredi.

Ne kemi një rrjet shumë të gjerë partnerësh, kryesisht ndërkombëtarë, të cilët na kanë besuar prej tri dekadash, përmendim: Bankën Botërore, Komisionin Europian, nëpërmjet instrumenteve të ndryshme të financimit, Bankën Europiane për Rindërtim dhe Zhvillim, KfW-në dhe Rabobank Foundation, që janë vetëm disa nga rrjetet e gjera të partnerëve, të cilët e mbështesin mikrofinancën nëpërmjet dhënies së financimeve me terma deri diku konkurruese, të cilat na japin mundësinë që ta transferojmë këtë financim në formë kapilare te klienti fundor.

Sa u takon rrjeteve globale, kemi përkatësi dhe anëtarësi te Microfinance Center, që është një rrjet global me 114 anëtarë të vendosur në 37 vende të botës dhe të European Microfinance Network, i cili ka 85 anëtarë të vendosur në 27 të Europës. Pra, jemi të mirëpërfaqësuar deri në bordet e drejtimi të këtyre dy rrjeteve, ndërkohë që 4 nga anëtarët tanë: Fondi Besa, Fed Invest, NOA dhe Agro & Social Fun janë pajisur me certifikatën e përputhshmërisë për Kodin Europian të Sjelljes dhe të Praktikave të Mira, e cila është një certifikatë që nuk merret thjesht, për hir të së vërtetës, por është një proces i gjerë monitorimi dhe auditimi, i cili aplikohet nga Komisioni Europian dhe përfundimisht dhënia e certifikatës është një proces që monitorohet me bazë periodike.

Shkurtimisht do të flas për performancën e sektorit dhe dimensionet. Ne kemi rreth 285 degë të shpërndara në të gjithë Shqipërinë, pa përmendur partnerët dhe agjentët, të cilët

janë rrjetet dytësore të shpërndarjes së produkteve të mikrokredisë, ndërkohë që kemi punësuar 1737 persona deri në fund të vitit 2021 dhe 832 janë oficerë kredie, të cilët operojnë në mënyrë të kombinuar në terren dhe në platforma digjitale.

Sa i takon gjendje së bilancit dhe strukturës së detyrimeve, totali i aktiveve është rreth 47 miliardë lekë. Ka një rritje nga viti 2020, që është e kuptueshme, sepse viti 2020 ishte një vit me rritje minimale sa u takon muajve të mbylljes nga pandemia dhe të gjithë paralizës së kërkesës që u bë gjatë atij viti, por ne gjykojmë se mikrofinanca ka kapur tashmë ritmin e parakrizës së Covid-it, e cila sërisht është në pikëpyetje dhe do ta shohim më vonë sa i takon krizës së çmimeve dhe asaj se çfarë po ndodh në tregjet ndërkombëtare.

Ndërkohë, struktura e detyrimeve është e përbërë nga 32,7 miliardë nga detyrimet karshi investitorëve dhe institucioneve financiare, bankave të nivelit të dytë e të tjera dhe kapitale të vetat janë 10 miliardë. Duhet të kuptojmë që kapitalet e veta të institucioneve anëtare janë dyfishuar që nga viti 2018, kryesisht për të përballuar efektet që pati periudha gjatë pandemisë, sidomos edhe nevoja, të cilat dolën si rezultat i ristrukturimeve dhe i ndjekjes së moratoriumit për atë periudhë.

Duhet të përmendim që mikrofinanca gjatë periudhës së pandemisë ristrukturoi rreth 40 mijë kredi klientësh, të cilat patën një vëllim prej 77 milionë eurosh ose 35% të totalit të portofolit, që si numër është i krahasueshëm me atë që aplikoi sektori bankar, pra patëm të njëjtat ritme në lehtësimin e problematikave të klientëve.

Teprica gjendje e kredisë sonë është 35 miliardë lekë. Totali i institucioneve jobanka, përfshirë edhe ato që nuk janë pjesë e shoqatës, është rreth 42 miliardë, pra ne jemi rreth 84% e totalit të tregut të institucioneve jobanka, ndërkohë që ende zëmë rreth 7% të totalit të kredisë së dhëna në sistem, ku bankat kanë 93%. Pra, ka ende shumë rrugë për të bërë për t'u pozicionuar në mënyrën e duhur në drejtim të vëllimeve, por kjo vjen kryesisht si rezultat i shifrave shumë të vogla të kredive që akordojmë për popullatën, siç e thamë, dhe jo numrave, sepse numrat janë të konsiderueshëm.

Si numër kredish të dhëna dhe ato aktive, siç e përmendëm, nga viti 2018 ka një rritje pothuajse dyfish, ku numri i kredive të dhëna është rreth 261 mijë kredi, dhe numri i kredive gjende (*out standing* në fund të vitit) është 156 mijë, një ecuri kjo, e cila krahasohet me vitin 2019, para situatës së Covid-it.

Vlen të përmendet që shumica e këtyre kredive të dhëna 91% janë kredi për individë, që tregon se nevoja e tregut është kryesisht e manifestuar nga këto segmente tregu. Janë kredi të vogla, që përdoren për veprimtari të përditshme për të përballuar shpenzime të papritura të



familjes për të bërë ndonjë investim në vlera të vogla, ndoshta mjete teknologjike, pajisje e të tjera, por që tregojnë se nevoja kryesore e tregut vjen nga individët dhe më pak nga bizneset. Sigurisht, kreditë e bizneseve janë më të pakta në numër, sepse janë në vlera më të mëdha dhe ne këtu kemi rreth 22 mijë kredi të akorduara për biznesin dhe për fermerët, që ne sërish duam t'u japim më shumë fokus në qoftë se do të kemi përkrahje siç do ta shohim më vonë nëpërmjet disa instrumenteve, të cilat do të na japin mundësi t'i zhvillojmë më tepër.

Vëllimi i kredisë së re, gjithashtu, ka qenë në rritje. Ndarja për sektor është 52% individë dhe 48% biznes, por sërish i pranueshëm për tipologjinë e institucioneve tona.

Disa nga indikatorët kryesorë janë:

1. Kthimi në aktive – 3% deri diku i kënaqshëm krahasimisht me mesataren e sektorit financiar.
2. Kthimi në kapital 17%, ndërkohë që kredia kundrejt aktivitetit është 72%, pra ne kryesisht japim kredi dhe nuk kemi mjete të tjera që të përfshihen në bilancet tona.
3. Totali i borxhit 70%.
4. Norma e moskthimit të kredive me vonesë mbi 90 ditë, është 6,5%.

Dëshiroj të theksoj se këtu u referohemi vetëm anëtarëve të shoqatës dhe jo të gjitha institucioneve financiare jobanka. Kjo normë mund të mos jetë e njëjta me atë që do të nxjerrë Banka e Shqipërisë në raportin e vet të mbikëqyrjes, që përfshin edhe institucionet që merren me mbledhje borxhesh apo të tjera tipologji institucioni. Pra, kjo është vetëm për anëtarët tanë e përllëgaritur, që do të thotë se ecuria e cilësisë së portofolit ka qenë mjaft pozitive dhe institucionet kanë bërë përpjekje maksimale, që të mos kenë humbje të shtuara në drejtim të cilësisë së kredisë.

Sa u takon normave të interesit të ofruara, ne kemi paraqitur normat e interesit, të cilat janë raportuar nga Banka e Shqipërisë pas raportimit që ne kemi bërë tek institucioni mbikëqyrës.

Kemi kredi të ofruara për biznesin për investime me një mesatare prej 16, 63% nominale dhe 19, 33% efektive. Norma efektive e interesit përfshin edhe komisionet që ne aplikojmë për kredinë dhe kostot e tjera, ndaj është më e rritur;

Kreditë për kapital qarkullues kanë një mesatare 21,44% në nivel nominal dhe 25,37% në nivelin e kostove totale ose norma efektive.

Kreditë për bujqësinë kanë një mesatare 19% dhe 20% është norma efektive.

Kreditë konsumatorë, me pagim mbi 12 muaj, që janë në vlera shumë të diversifikuara, pra fillojmë nga 30 mijë lekë dhe mbarojmë në 500 mijë lekë, kanë një

mesatare prej 41,96%, ndërkohë që kredia konsumatore merr një pagim më pak se 12 muaj për të njëjtat vlera dhe ka një mesatare prej 19,67% norme nominale dhe efektive 44,42%, sepse ndikimi i komisioneve për këto lloj kredish, siç do ta shohim më vonë është i ndjeshëm.

Këtu kemi paraqitur strukturën e kostove për njësi kredie, për të kuptuar se si kompozohet norma e interesit që ne aplikojmë për kreditë dhe kemi nxjerrë një tipologji kredie të krahasueshme nga sektori bankar; një tipologji për mikrofinancën e modelit 1, që është në vlera më të mëdha të kredisë prej 500 mijë lekësh dhe, gjithashtu, një model mikrofinance, që kredinë mesatare e ka 65 mijë lekë. Shohim që në nivel përqindjeje, kostot të cilat zënë pjesën më të madhe janë kostot operacionale. Pra, sillet aplikimi i kredisë, kush merret me aplikimin, kush merret me përcjelljen, vendimmarrja për kredi, qoftë edhe investimet në platforma, sistemi, logjistika, pjesa e administrimit automatik të riskut e të tjera. Të gjitha këto janë kosto, të cilat janë të ngjashme nëpër institucione të caktuara, por ndryshon përqindja e tyre karshi principalit, sepse kredia në mikrofinancën e individëve është shumë e vogël. Pra, kemi një kosto operacionale fikse, e cila pjesëtohet për një kredi më të vogël dhe jep në përqindje një vlerë më të madhe. Ndaj kompozimi i normave të kredisë për kreditë e vogla, të cilat jepen qoftë të automatizuara totalisht, qoftë edhe me proces të automatizuar pjesërisht, janë shumë të larta dhe prodhojnë një përqindje të lartë. Kjo nuk do të thotë se ne i ngarkojmë më shumë seç duhet, por, e paraqitur në formë strukturore, normat e aplikuarra kanë një lidhje logjike dhe janë të justifikuarra me kostot, të cilat i bashkëngjiten secilës kredi.

Sa i takon procesit të mbledhjes së kredive me vonesë, ka pasur shumë debate, ka një numër ankesash, të cilat vijnë kryesisht nga klientët që nuk i kanë shlyer kreditë në kohë, por, pavarësisht kësaj, ne morëm numrin total të ankesave në Bankën e Shqipërisë dhe anëtarët e shoqatës nga 223 ankesa të depozituara në Bankën e Shqipërisë kishin vetëm 25 ankesa, pra rreth 10% të tyre që do të thotë se nuk janë klientët tanë, por ne duhet të ndalemi te fenomeni dhe të themi se të gjitha problematikat që prodhohen në drejtim të mbledhjes dhe të shlyerjes së kredive me vonesë janë problematika, të cilat janë të transportuara dhe fokusuarra në faktorin kohë.

Ne e fillojmë me telefonata dhe mesazhe për vonesat nga 1 deri në 29 ditë, pastaj kalojmë nga 30 deri 89 ditë me një sërë mjetesh, të cilat tentojnë që të informojnë klientin, telefonata, mesazhe, një letër njoftuese apo një vizitë te klienti. Mbi 90 ditë, letër-njoftuese, nxjerrje urdhri ekzekutimi në gjykatë, sepse kreditë janë shumë të vogla për t'i lënë një vit pa i mbledhur apo për t'i lënë në një proces rimbledhjeje për një periudhë më të gjatë se 3 muaj.

Mundësitë e ofruara janë: u jepet mundësia ta rifinancojnë; u jepet mundësia ta ristrukturojnë; u jepet mundësia t'u falen apo t'u zbriten detyrimet në vonesë. Në rast se klienti nuk i përgjigjet asnjërës nga thirrjet tona për të rënë dakord nëpërmjet këtyre mundësive, atëherë klienti kalon automatikisht për ekzekutim dhe pastaj të gjitha kostot e lidhura me procesin e ekzekutimit dhe me procesin e të tretëve, kosto ligjore, noteriale çfarëdolloj, nuk mund t'i faturohen më institucionit të mikrofinancës, sepse e ka nxjerrë nga juridiksioni, pra ka kaluar në urdhër gjykate nën ekzekutim dhe kështu detyrimet ecin dhe klientët ankohen.

Kredia, duhet ta theksojmë këtë, kalon në përbarim ose shitje portofoli kur nuk është arritur asnjë kontakt, shumicën e tyre ne nuk arrijmë t'i kontaktojmë, nuk u përgjigjen mesazheve, telefonatave, letrave dhe si rrjedhojë krijojnë atë problematikë.

Kemi një slite se si mund të ulen normat e interesit. Këtu do të doja që së bashku të diskutojmë më tej për alternativat që kemi paraqitur. Mikrofinanca është e shtrenjtë, sepse kostot i ka të shtrenjta, aksesin për informacion për situatën financiare të individit e ka të shtrenjtë, mbështetjen për sektor me likuiditet dhe skema garancie nuk e ka përfituar. Mikrofinanca ka qenë i vetmi sektor që nuk ka marrë asnjë lloj mbështetjeje nga skemat e garancisë qoftë gjatë periudhës së COVID-it, qoftë edhe skemat e garancive sovraane, që janë duke u hartuar aktualisht. Politikat që e kanë mbështetur tërësisht sektorin bankar ose i kanë dhënë atij hapësira për të ndihmuar klientët e vetë nuk kanë qenë të aplikueshme për mikrofinancën, që do të thotë se 16 mijë klientët tanë nuk kanë përfituar nga skemat e garancive sovraane dhe nga mbështetja që shteti u ka dhënë klientëve të bankave. Kjo do të thotë se ne duhet të mendojmë që të gjitha shtresat e klientëve, sidomos ata që janë të marginalizuara, duhet të përfshihen në përdorimin e fondeve të shtetit për të dhënë garanci, sepse, në fund të fundit, këto garanci që ne marrim nga shteti nuk janë për ne, por janë për të ulur normat e interesit që ne aplikojmë për klientët.

Ne kemi 4 propozime:

1. Akses në informacion për situatën financiare të biznesit dhe individit. Kjo gjë ndihmon digjitalizimin, shkëmbimin e të dhënave, vendimmarrjen automatike me informacion që vetë klienti na ka dhënë lejen për ta tërhequr.
2. Akses në fonde apo financime lokale me kosto më të ulët.
3. Mbështetje për sektorin me likuiditet dhe skema garancie.
4. Politikat mbështetëse të qeverisë për individët dhe bizneset, që janë fokus i veprimtarisë sonë.

*Slide* i fundit që do të ndalem është: “Çështjet e edukimit financiar”.

Çështjet e edukimit financiar janë çështje që na shqetësojnë më shumë, ne mundohemi që me klientët të përcjellim njohjen e termave financiarë, pra t'u japim njohuri në shitjen e produktit, t'u japim njohuri në momentin e firmosjes së atij produkti, të bëjmë leksione të hapura *webinare*, publikime e postime fushatash, këto janë në vijimësi pjesë e veprimtarisë sonë. Është shumë e rëndësishme që të kuptojmë që klienti në momentin që gjendet përballë një punonjësi të mikrofinancës në sportel, është momenti ku ne përiqemi ta edukojmë dhe t'i marrim vëmendjen. Në qoftë se nuk kupton kushtet dhe nuk ua transmeton siç duhet ato, klientëve u është bërë e qartë që nuk duhet të firmosin, nuk duhet të futen në një raport kredie, sepse eventualisht ajo marrëdhënie kredie do të jetë e gjymtuar.

Për llogaritjet financiare normat kontraktore janë të gjitha të publikuara në faqet e institucioneve tona anëtare, është një kërkesë rregullatore dhe ligjore, por ne, edhe për më tepër për të informuar klientin, i kemi të gjitha të shprehura sa janë komisionet, sa janë normat e interesit, sa do të jenë këstet, çfarë diapazoni ka në aplikimin e kostove, pra janë të gjitha pjesë e *website*-ve tona.

Gjithashtu, kemi sisteme të ngritura për trajtim 24/7 të ankesave dhe kërkesave të klientëve në çdo institucion anëtar. Pra, pjesa e komunikimit me klientin nga ana jonë është e zgjidhur dhe u është dhënë akses total.

Vullneti i klientëve për të marrë kontakt dhe për të zgjidhur problematikat është diçka për të cilën duhet të punojmë të gjithë.

Kemi dhënë lehtësira për rastet e formalizuara të llogarive rrjedhëse, ofrimi i këshillimit për financat personale dhe përpilimit të pasqyrave financiare janë gjithashtu pjesë e punës sonë, ndërkohë që me shërbimet jofinanciare, të cilat janë pjesë kryesisht e institucioneve që merren me bujqësinë dhe me biznesin e vogël kemi pasur ndërmjetësim për teknologji, ndërmjetësim për tregje dhe rrjet partnerësh në biznes dhe njohuri digjitale. Pra janë të gjitha pjesë e planit tonë të veprimit dhe të shoqatës, edhe të anëtarëve të saj, me qëllim që niveli i edukimit financiar për segmente të cilëve ne u shërbejmë të rritet. Duhet të kuptojmë se segmentet tona janë segmente me një shkallë vështirësie më të lartë se bankat, që nuk e kanë edukimin financiar prezent dhe ne po mundohemi tua bëjmë prezent me fjalë të thjeshta, por gjithsesi këto mbeten çështje që kanë nevojë për adresim të mëtejshëm dhe vijimësi në planet e veprimtarisë sonë.

Sa i takon digjitalizimit, unë e përmenda që ne kemi kryer investime të konsiderueshme sa u takon platformave të hapura digjitale, jemi gati t'i shërbejmë bankingut të hapur, jemi gati të bashkëpunojmë me AKSHI-n, me platformën *e-Albania* për të ofruar

lehtësi për klientët tanë, gjithçka është e përfunduar, është thjesht partneriteti që këto institucione do të na ofrojnë në mënyrë që ne t'u shërbejmë klientëve për ciklin e plotë.

Kemi proces integrimi me *big data*, për të përmirësuar vendimmarrjen për kredi, pra për të përdorur të dhëna që nuk janë të shprehura në sistem, por që na ndihmojnë për të pasur një vendimmarrje të gjerë dhe përmendëm edhe sistemet a automatizimit.

Sigurisht që digjitalizimi mbetet një fushë, e cila ka problematika dhe kërkon ndërhyrje ku së pari, do të rendisim sërish nivelin e njohurive digjitale të qytetarëve dhe bizneseve, kemi probleme me firmën elektronike, që nuk është integruar ende me identifikimin elektronik, kemi pamundësi të marrjes së të dhënave nga platformat publike, pra nuk kemi rënë dakord me AKSHI-n ose qeverinë që ne t'i aksesojmë të dhënat e qytetarëve me lejen dhe autorizimin e tyre, siç i marrim për shembull nga regjistri i kredive, informacione që më pas i kombinojmë dhe na japin një vendimmarrje pothuajse automatike.

Gjithashtu, jemi ende në pamundësi për t'i integruar me sistemet e bankave, por besoj se ato janë duke i zhvilluar sistemet e tyre, që të jenë sa më të hapura për shkëmbim të dhënash edhe në kuadër të ligjit të ri për bankingun e hapur që është miratuar në kuadër të pagesave.

Disa nga përpjekjet që shtojnë vlerën me Bankën e Shqipërisë përqipemi vazhdimisht që sektori të marrë vendin e duhur në tabelën e tregjeve të rregulluara, të ketë njëfarë graviteti, të jetë pjesë e politikëbërjes, pjesë e konsultimeve, po shohim mundësinë që të miratojmë një ligj për mikrofinancën, sepse nuk ka një të tillë, ne punojmë me ligjin për bankat dhe specifikat e sektorit kërkojnë që kuadri ligjor të jetë i dedikuar dhe të ketë një kuadër rregullator më të përshtatur tashmë me kërkesat e tregut.

Duam të krijojmë një linjë emergjence në mbështetje të ofruesve të mikrofinancës, sepse janë totalisht të ekspozuar në periudha krize, në periudha vështirësie, nuk kanë asnjë burim ku mund të mbështeten për financime përveç investitorëve dhe në momentin që këto pezullojnë linjat e kredisë, atëherë mikrofinanca stopon së dhëni kredi.

Me qeverinë jemi përpjekur vazhdimisht, qoftë me Ministrinë e Financave apo me Ministrinë e Bujqësisë ,që të jemi pjesë e garancive sovrane për bujqësinë, eksportet dhe turizmin. Ne deri tani nuk na kanë përfshirë, nuk kemi qenë pjesë e asnjë konsultimi, as e tavolinave të punës, dhe gjithashtu duam të kemi vendin e partnerit të merituar. Unë besoj te përpjekjet tona për të mbështetur mikrondërrmarrjet dhe SME-të, të cilat janë tregu ynë i fokusit, por që nuk janë një treg me të njëjtin fokus për bankat apo për sektorë të tjerë.

Lobimet dhe advokimi me Komisionin Europian, gjithashtu ka qenë jashtëzakonisht intensiv këto muajt e fundit. Ne jemi përpjekur që Ballkani Perëndimor të përfshihet në listën e vendeve që mbështeten nëpërmjet skemave të financimit dhe të garancisë, një kuadër ky që u rivendos të ofrohet për Ballkanin Perëndimor, dhe janë bërë shumë përpjekje për këtë, gjithashtu në zhvillimin e instrumenteve financiare të dedikuara për t'u hartuar dhe mbështetur nëpërmjet bankave zhvillimore, siç janë: Banka Europiane e Investimeve, Fondi EFSE, Banka Europiane për Rindërtim dhe Zhvillim e të tjera. Më thoni, nëse duhet të ndaloj.

*(Ndërhyrje pa mikrofon.)*

Jo, rreziqe të shtuara për vitin në vijim.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Edhe pse mikrofinanca mbetet ende një përgjigje.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Për sa u takon rreziqeve të shtuara, sigurisht inflacioni në rritje dhe lëvizjet e çmimeve në nivel ndërkombëtar dhe lokal janë të rëndësishme për ne, jo vetëm sepse ndikojnë në aftësinë paguese të klientëve tanë, qofshin këta individë, apo biznese, por edhe pse në njëfarë mënyre krijojnë një ngërç në ofrimin e produkteve të kredisë, sepse struktura e shpenzimeve në familje tashmë lëviz nga shpenzimet më jetike dhe pezullon në njëfarë mënyre investimet e vogla, apo nevojat të cilat nuk janë primare.

Rritja e normave të interesit në përgjithësi nuk është lajm i mirë për huamarrësit, e njëjta gjë edhe për tanët, pavarësisht se ne do të mundohemi të mos kemi kosto të shtuara për klientët, të paktën në një periudhë afatshkurtër. Ulja e aftësisë paguese, ulja e konsumit në mënyrë të drejtpërdrejtë do të ndikojë në portofolat tanë dhe në kthimin e kësteve, sepse familjet do të kenë më pak fonde financiare në dispozicion.

Situata financiare e mikrondërmarrjeve, në kushtet që kërkesa do të vijë në ulje, përsëri mund të jetë problematike për ato tregje, të cilave u shërbejmë dhe, nëse do të ketë pasoja të mëtejshme të konfliktit të armatosur në Ukrainë, sa i takon aksesit në produkte, apo vështirësisë për t'i siguruar ato produkte në kushtet e mbështetjes tek importi, është një problem për tregjet tona. Ndërkohë, pse mikrofinanca mbetet ende një përgjigje? Është i njëjti *slide*, që ne kemi pasur edhe 5 vjet më parë dhe unë e mora *copy paste* nga prezantimi i vjetër, vetëm për të kuptuar që nuk kemi shumë zhvillime dhe ne vazhdojmë t'i shërbejmë tregut me shumë dinamika. Kemi një fermë shqiptare, e cila është ende mikro. 350 mijë fermerë, ndoshta janë edhe më tepër tashmë, nga të cilët janë të regjistruar janë vetëm 80 mijë, kanë një sipërfaqe mesatare toke në pronësi prej 1,2 hektarësh, e cila është tipike e një

ferme të vogël apo e një fermeri të vogël, që shërbehet nga mikrofinanca dhe nuk mund të shërbehet nga bankat.

Sipërmarrja është ende në nivel mikro, 95% e SME-ve shqiptare janë me më pak se 4 punonjës, që do të thotë sërish fokusi që i japim në tregut është te mikrofinanca dhe nuk mund të shërbehet nga bankat.

Transformimi digjital është domosdoshmëri për përfshirjen financiare, por, në radhë të parë, është një konveniencë e jashtëzakonshme për klientin dhe fitorja do të jetë që ne të ofrojmë të njëjtat produkte me produktet që ofrojmë sot me kosto të ulura, nëpërmjet platformave digjitale, të cilat pastaj do ta rrisin këtë akses *by default*.

Dimensioni social është ende prioritet. Përsëri jemi në kushtet që kemi një papunësi të lartë, një emigracion të lartë. Pra, kreditë që ne ofrojmë, japin kushte për sipërmarrjen e lirë. Ka ende vend për iniciativa të lira, për *start up*-et, për individë që kanë një ide biznesi. Ne kemi qenë i vetmi sektor, që kemi mbështetur *start up*-et që nga dita e parë. Është shumë e vështirë për sektorin bankar të futet në këto tregje dhe të marrë përsipër risqe të tilla, të cilat ne, duke i kalkuluar, kemi parë që ky është një sektor që ia vlen ta mbështetësh.

Informaliteti mbetet sfidë, formalizimi i ekonomisë vazhdon, por sërish nuk jemi në ato nivele që duam dhe ne i hartojmë vetë pasqyrat financiare në ambientet e biznesit të klientit, ndërkohë që zhvillimi territorial sërish është i pabarabartë. Pra, kemi një përqendrim të madh në Tiranë, në zonat qendrore, kemi më pak përqendrim dhe më pak zhvillim në zonat rurale dhe besoj se këtu të gjithë jemi dakord që, nëse mikrofinanca nuk do të jetë prezente në zonat rurale, do të ishte shumë e vështirë t'u shërbehej këtyre segmenteve në mënyrën e duhur.

*Slide*-et më mbrapa kanë thjesht informacion për kulturë të përgjithshme, në qoftë se doni t'i referoheni ku qëndron mikrofinanca shqiptare në krahasim me Europën, me rajonit e të tjera për sa u takon indikatorëve kryesorë të ekonomisë.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Për sa i takon numrit të portofolave *out standing*, ne jemi të dytët pas Bosnjës në rajon, gjithashtu krahasohemi me Kosovën. Tregjet më të zhvilluara të mikrofinancës në rajon janë Bosnje Hercegovina, Kosova dhe Shqipëria, që kanë jo vetëm numrin më të madh, por edhe vëllimet më të mëdha. Në nivel Europe, Spanja është më e zhvilluara në mikrofinancë. Pavarësisht se duket e çuditshme, por ka një numër të madh fermash për vetë tipologjinë e veprimtarisë, që zhvillohet aty. Ndërkohë, Bosnja është e mirëstabilizuar, ka një

vëllim rreth 350 milionë eurosh të shprehur këtu, por këto janë shifra të viteve 2018-2019, duhet të jetë shumë më tepër tani, edhe si numër është mjaft më e zhvilluar.

I njëjti trend është edhe për numrin e huamarrësve. Sa i takon *sustainability*, pra sa të qëndrueshëm jemi ne në treg, kthimi në aktiv dhe kthimi në kapital, sërish jemi të dytët në rajon. Cilësia e portofolit është përsëri shumë më e mirë se sa raportohet në nivel total, pra është 6,6, me 10,6 të raportuar në nivel europian, ndërkohë që, e parë qoftë në nivel kredi individësh, apo biznesesh, sërish është në të njëjtat nivele.

Koeficientet e tjerë nuk kanë nevojë për shpjegim.

**Eduard Shalsi** – Shumë faleminderit për shpjegimet!

Kërkoj ndjesë, sepse unë erdha me vonesë dhe prezantimin e ka bërë Blerina, por pritet me interes, në fakt, një dëgjuesë e tillë dhe për kolegët deputetë ka pasur një kërkesë edhe nga ana ime, por ka pasur edhe një kërkesë nga vetë përfaqësuesit e sektorit, sepse janë thënë shumë gjëra për këtë sektor. Sa të vërteta janë, mbetet në gjykimin tonë. Ka pasur dokumentarë televizivë, ka pasur disa prononcime të kolegëve dhe ndaj menduam të bëjmë një dëgjuesë, për të dëgjuar në radhë të parë njeri-tjetrin.

Më bëri përshtypje, në fakt, diçka që thatë, që po e mbajmë shënim këtu, që keni goxha portofol për zonat rurale, ndërkohë që nuk keni qenë pjesë e diskutimeve të Ministrisë së Bujqësisë, por e mbajtëm shënim këtë gjë.

Zonja Isaji, kam një pyetje personale për ju. Ju jeni sekretare e përgjithshme, apo jo? Çfarë *background*-i keni ju? Ju keni punuar në këtë sektor gjatë gjithë kohës?

**Brunilda Isaj** – Unë kam qenë pjesë e sektorit bankar për 18 vjet, në 4 banka të sistemit. Kryesisht, kam qenë e përfshirë me *banking*-un komercial, qoftë në biznesin e vogël, te SME-të, te *Retail*-i kohët e fundit, 8 vjet kam qenë anëtare e bordit menaxhues dhe drejtore e *Retail*-it tek Alpha Bank dhe kam 3 vjet në mikrofinancë, ku merrem me politikëbërje.

**Eduard Shalsi** – Pra, ju keni *background* bankar? E njihni edhe sektorin bankar?

**Brunilda Isaj** – Po, në sistemin bankar.

**Eduard Shalsi** – Përpara se të fillojmë me pyetjet, anëtarët e shoqatës janë të gjitha institucione të licencuara, apo ka edhe institucione të licencuara që operojnë, por që nuk janë pjesë e shoqatës? Pra, ju përfaqësoni të gjitha institucionet e licencuara në Shqipëri, apo flisni për një pjesë të tyre?

**Brunilda Isaj** – Jo, anëtarët tanë janë 9 nga 14 institucionet e licencuara, që kanë funksion kredie. Janë më të mëdhenjtë dhe më të konsoliduarit, të cilët mbulojnë rreth 84% të tregut.



**Eduard Shalsi** – Doja të dija, që të kuptojmë. Pra, ju nuk flisni për të gjitha institucionet e licencuara, ju flisni për 9 prej tyre. Mund ta di pse këto 5 të tjerat nuk janë anëtare të shoqatës? Nuk kanë pranuar, nuk kanë dashur?

**Brunilda Isaj** – Ne kemi disa kriteret për pranimin e anëtarëve në shoqatë, që kanë të bëjnë, në radhë të parë, me vjetërsinë e veprimtarisë, pra sa vite janë të licencuar, me tipologjinë dhe me paraqitjen reputacionale të institucionit, por kjo është një listë dinamike...

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Sigurisht, duhet të jenë të gjithë në fokus kredidhënieje, sepse institucionet e pagesave nuk i kemi ende pjesë të shoqatës.

**Eduard Shalsi** – Pra, mungesa e pjesëmarrjes së këtyre 5 institucioneve të tjera, ka të bëjë me kriteret që ju keni, për t'u bërë anëtarë, ishte vjetërsia dhe reputacioni. Një pyetje tjetër: ju thatë 261 mijë, përdorët një shifër, pastaj iu referuat një shifre tjetër, 156 mijë. Sa është numri i kredimarrësve, që përfaqëson shoqata juaj?

**Brunilda Isaj** – Gjatë vitit të kaluar, ne kemi dhënë 261 mijë kredi, ndërkohë që klientë me një kredi ishin 157 mijë, sepse gjatë vitit kreditë shlyhen, sidomos ato që janë me afate të shkurtra.

**Eduard Shalsi** – Dakord. Thatë që 91% janë individë dhe 9% janë biznese?

**Brunilda Isaj** – Po, nga kreditë e dhëna 91% kanë shkuar te individët.

**Eduard Shalsi** – Kjo ishte si përqindje. Po si volum?

**Brunilda Isaj** – 52%.

**Eduard Shalsi** – Pra, 52% janë individë dhe 48% janë për biznese. Dhe si është ndarja sektoriale e këtij portofoli?

**Brunilda Isaj** – Për sa i takon biznesit, ne kryesisht i shërbejmë tregtisë dhe shërbimeve, sepse tipologjia e mikrondërmarrjeve, bizneseve familjare, kryesisht, është e fokusuar këtu, por edhe fermerët janë pjesë e kësaj.

**Eduard Shalsi** – Ju përmendët fermerët. Sa përqind e portofolit zënë fermerët?

**Brunilda Isaj** – 10% e portofolit.

**Eduard Shalsi** – Dakord.

Atëherë, zonja Koti, ka kërkuar fjalën.

**Sorina Koti** – Falënderoj Shoqatën e Mikrofinancës, që erdhi sot në dëgjuesë me Komisionin e Ekonomisë. Unë, para pak kohësh, kam qenë në një dëgjuesë me biznesin e vogël dhe të mesëm, ku shprehën të gjitha problematikat, që ka hasur biznesi në periudhën post-COVID, pasi kjo është problematika më e madhe, që ne nuk po arrijmë dot të

rikuperojmë ekonominë tonë shqiptare. Duke marrë parasysh shifrat që janë bërë publike, qoftë nga ISTAT-i, qoftë nga Banka e Shqipërisë, gati 95% e biznesit është biznes i vogël dhe biznes i mesëm. Unë do të doja që ju të merrnit peshën që ju takon në treg, pasi ne jemi një ekonomi ende në rritje, jemi ekonomi që ju kontribuoni shumë, por, nga ana tjetër, nuk merrni mbështetjen që ju takon.

Ndoshta me të drejtë, rekomandimet që ju keni nxjerrë, kanë qenë dhe një nga pikat që unë doja të pyesja. Sa mbështetje keni ju nga qeveria shqiptare, në lidhje me fondet e garancisë, ose me mbështetjen që duhet të keni, për të rikuperuar situatën post-COVID? Të paktën nga informacionet që kemi, ju nuk jeni bërë pjesë e fondit të garancisë post-COVID, gjatë vitit 2020. Tani është granti i dytë për bujqësinë, i cili është fondi i garancisë që po shpërndahet nga Ministria e Bujqësisë. Përsëri, nga shifrat, që ju bëtë publike, del që gati 10% janë fermerë, që kanë marrë mbështetje, kur e dimë që, në të vërtetë, fermerët në Shqipëri janë biznese të vogla dhe janë mikrofinancë, kështu që do të duhet një alternativim i Ministrisë së Financave me Ministrinë e Bujqësisë. Ndoshta edhe ne mund të ndikojmë, si Komisioni i Ekonomisë, për të rritur presionin në ndihmën tuaj dhe në ndihmë të fermerëve dhe të individëve. Ndoshta, mund të ketë një dëgjuesë enkas me ju dhe me Ministrinë e Financave. Kjo është ajo që ne mund të kërkojmë në këtë rast. Si mund t'ju ndihmojmë ne juve, për të ulur kostot tuaja? Ju ende nuk e keni mundësinë për të mbledhur depozita për të ulur kostot dhe për të ulur normën e interesit për të dhënë kreditë tuaja. Ndoshta ky është ngërçi që ju pengon në rritjen tuaj në treg. Unë do të doja të dija më me detaje, nëse keni mbështetje dhe sa është masa që ju mbështeteni me fonde garancie nga qeveria, nëse keni pasur, për aq kohë sa keni pasur dhe në cilët sektorë kryesisht...

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Jo në të gjitha, vetëm në bujqësi. Apo nuk keni pasur në asnjë vend? Gjithashtu, çfarë mund të bëjmë ne, konkretisht në këtë rast, sepse ju jeni vërtet një sektor që mban peshën më të madhe të ekonomisë?

Faleminderit!

**Eduard Shalsi** – Zoti Braçe, fjala është për ju.

**Erion Braçe** – Mirëdita! Si jeni?

Unë jam ai që kam folur.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Meqë ishte problem i madh se kush kishte folur, unë kam folur, kur ka bërë prezantimin Guvernatori i Bankës së Shqipërisë. Faleminderit për vëmendjen!

Një pyetje kam dhe unë kam këto pyetjet që bëri kryetari. U kujdesët vazhdimisht, gjatë të gjithë prezantimit tuaj, të thoni: ne jemi vetëm këta, s'jemi ata, apo jo? Unë dua të di, me thënë të drejtën, cilët janë këta të tjerët? Dini gjë ju se cilët janë këta të tjerët? Jo këta të pestë, sepse në listën e Bankës së Shqipërisë dalin shumë, nuk janë 14, sa thoni ju, por janë shumë më tepër se 14.

Konsultova tani një fletë të Bankës së Shqipërisë, që është referuese, informuese për normat e interesit e të tjera me radhë dhe janë shumë.

Pra, ju keni ardhur këtu dhe përfaqësoni vetëm këta të nëntë, që i keni në shoqatë, apo jo? Shumë mirë! Dua të di, këta të tjerët, kanë nam të keq? Çfarë kanë? Sillen keq me njerëzit, kanë norma shumë të larta interesi apo merren me aktivitete që ju nuk i preferoni, i largoni e të tjera me radhë? Nuk doni t'i bëni pjesë të shoqatës suaj apo çfarë?

E dyta, folët për një aktivitet, që është blerje portofolësh dhe pastaj refinancim, që e kryejnë këta të tjerët. A dini gjë sa shkojnë normat e interesit pas refinancimit të këtyre?

E treta, a ka ndonjë anëtar të shoqatës së huaj që ka aktivitet apo marrëdhënie me këta që blejnë portofole, siç thatë ju? A ka ndonjë anëtar të shoqatës suaj që ka shitur portofola te këta? Çfarë ka ndodhur më pas?

Pyetja tjetër: a dini gjë sa është portofoli i blerë nga institucionet e tjera? Për shembull, nga *Micro Credit Albania* dhe nga *Final-i*, sa arrin portofoli i blerë dhe i refinancuar? Apo ju jeni shoqata dhe këta nuk kanë lidhje me ju, nuk dini gjë për këta?

Në rast se keni informacion, sa shqiptarë janë të përfshirë te këto dy të tjerat, që janë pjesë e portofolit të këtyre të tjerëve?

Sa shqiptarë kanë hyrë atje, kanë ngecur dhe tani janë lartë e poshtë nëpër dyer përmbarimi, gjykatash, prokurorish e kështu me radhë?

E fundit, se më ka bërë shumë përshtypje (hyj tani dhe kërkoni emrin e ndonjërit prej anëtarëve të shoqatës suaj, jo të këtyre të tjerëve), a mund të ma shpjegoni se si jepni para për 7 minuta?! Jam shumë kurioz, se 7 minuta nuk dalin për të numëruar! A mund ta di si jepni para për 7 minuta?! Si ju lind besimi, për të thënë të drejtën, që të jepni para për 7 minuta? Për 7 minuta, për asnjë minutë më tepër! “Për 7 minuta”, thuhet këtu. Madje, po të doni, edhe jua lexoj, se tani sapo e pashë te faqja dhe u mundova ta mbaj më vete: “Kredi deri në 200 mijë lekë; afat shlyerjeje deri në 24 muaj; aprovimi në vetëm 7 minuta; e hënë-e diel nga ora 08:00-20:00”. Kaq duhet për të dhënë para!

Faleminderit!

**Eduard Shalsi** – Faleminderit, zoti Braçe!

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Zoti Sinaj, nuk ta kam dhënë fjalën akoma. Fjalën e ka zoti Leskaj, sipas shënimeve dhe radhës, më pas jeni ju. Në fakt, ju kisha ndër mend, sepse ju keni bërë disa deklarata në mbledhjen e komisionit, që nxitën edhe më shumë një pjesë të shoqatës. Kjo është një temë shumë e debatueshme. Unë mezi e kam pritur këtë dhe duhet të kuptojmë edhe ne mirë se çfarë funksionon, çfarë mund të bëjmë ne (ca gjëra i dimë, disa të tjera duhet t'i kuptojmë më mirë) dhe të dallojmë se cilët janë aktorët seriozë nga mashtruesit në këtë treg, nëse ka, dhe si sillemi. Ky është edhe qëllimi. Kështu që debati e ndihmon shumë këtë.

Fjalën e ka zoti Leskaj dhe më pas zoti Sinaj, zonja Dhima dhe zoti Xhelili.

**Bujar Leskaj** – Po vazhdoj fjalinë tuaj, kryetar.

Kam një pyetje për ju: si do t'i dallojmë ne, si deputetë të Kuvendit, se kush janë aktorët seriozë? Në fakt, kjo është një pyetje retorike dhe mund të mos përgjigjeni.

*(Zoti Eduard Shalsi flet pa mikrofon)*

Është pyetje retorike.

*(Zoti Eduard Shalsi flet pa mikrofon)*

Nuk doja të thosha “nuk duhet”. Ju lë edhe një tolerancë, që mund të përgjigjeni më vonë dhe të bëni avokati.

Tani, ne këtu jemi deputetë të Kuvendit. Në radhë të parë, informacionin duhet të na e kishit përcjellë më të plotë për këtë seancë, pasi prezantimi sot ishte shumë i plotë dhe unë e falënderoj përfaqësuesen, sekretaren e Përgjithshme, në mos gaboj, por në materialin që ju ka na keni përcjellë, buletini nr.1 është shumë i dobët, për mendimin tim, pavarësisht përpjekjeve tuaja; nuk është një buletin ku deputetët të marrin informacion, që të kenë mundësi të debatojnë.

Kam disa pyetje nga sa munda të dëgjoja dhe të mbaja shënime. Ju në prezantimin tuaj theksuat se nga 2018-ta në 2022-shin kapitali juaj është dyfishuar, por harruat të thoshit që edhe borxhi ishte dyfishuar, në mos gaboj. Mund ta nxirrni *slide*-n aty dhe ta shikoni.

Kishit prezantuar një grafik shumë të mirë për sa i përket numrit të raporteve të oficerëve të kredisë me stafin. Më tërhoqi vëmendjen që në vitin 2021 ju keni një raport 1 me 2; 830 oficerë kredie dhe 1700 staf, në një kohë kur në vitet e tjera përfaqësohet, me aq sa pashë unë, raporti është 1 me 1,5. Rëndimi i stafit ku shkon?

A mos vallë edhe ju jeni prekur nga sindroma e përgjithshme e bankave *fat cat*?

Tani, ju dhatë disa të dhëna për kostot e kredive, për procesin e mbledhjes së kredive me vonesë.

A mos ndoshta dhe në procesin e mbledhjes së kredive në raste të veçanta, ju shkelni të drejtat e qytetarëve, të asaj pjese vunerabël, atë treg të cilin ju e keni kërkuar që në fillim dhe e keni kapur, investoni dhe ndihmoni?

Shqetësimet që ndoshta mund t'i kenë ngritur edhe deputetë të veçantë janë shqetësime të qytetarëve, të zgjedhësve tanë. Prandaj edhe kjo seancë duhet të ishte më e kujdesshme. Ne duhet të kishim më shumë informacion dhe t'ju përgëzonim ju për punën tuaj. Në fund të fundit, ai është një biznes juaji, janë idetë tuaja që implementohen, por njëherazi, për aq sa mundemi, të mbrojmë interesat e qytetarëve, për shkak se dhe normat e interesit që ju aplikoni janë shumë të larta.

Unë kam një pyetje: normat e interesit që ju aplikoni a është e vërtetë (në dijeninë time është e vërtetë, por ju mund ta konfirmoni ose jo) që janë shumë të larta në krahasim me normat që aplikojnë institucionet e tjera jofinanciare në vendet fqinje, në Kosovë, në Malin e Zi, në Republikën e Maqedonisë së Veriut, përfshirë dhe institucionet e njëjta me ju?

Për sa i përket pyetjes së mëparshme, do të isha më i interesuar për kontaktin me klientët. Ju thatë në një moment që ka raste kur nuk e realizoni kontaktin me klientët, kur kërkon kthimin mbrapsht të kredisë.

A lajmërohen klientët kur nëpërmjet përmbarimit apo në gjykata ju nxirrni urdhrin e zbatimit përmbarimor? Se këtu është problemi që kanë dhe qytetarët, ku ndoshta është krijuar dhe mendimi jo i drejtë për një pjesë prej jush. Nuk dua t'ju paragjykoj. Klientët, të paktën në shqetësimet që kam konstatuar unë si deputet, pretendojnë se nuk janë lajmëruar, për të mos thënë që ka dhe nga ata që pretendojnë se nuk e kanë marrë fare kredisë, që hyn në rastet e mashtrimit.

Në prezantimin tuaj, i cili është shumë korrekt dhe profesional, këtë duhet ta them, ju dhatë një të dhënë: nga 293 ankesa në Bankën e Shqipërisë, 25 u takojnë vetëm institucioneve tuaja. Sipas logjikës, më duket sikur nuk jeni e saktë në këtë shifër. Megjithatë, nëse do të keni mundësi, mund ta rikonfirmoni tani drejtpërdrejt apo ta kërkojmë dhe te Banka Shqipërisë. 25 ankesa për ju, janë vetëm 25 ankesa të shkruara në rast se lexon mediet e një muaji apo të 15 ditëve. Ju thoni që në një vit janë 25 ankesa nga 293, pra 10%. Nuk më duket se qëndron kjo shifër. Uroj të jem i gabuar!

Në dijeninë time, në 2019-n, sektori i mbikëqyrjes në Bankën e Shqipërisë përfshiu në hetim 7 subjekte të mikrofinancës, kryesisht për rrezik për pastrim parash dhe mosrespektim të rregulloreve. A mund të na jepni një informacion si përfundoi ky hetim?

Ju vërtet lajmëroni në reklamat tuaja, në promocionin që bëni, për kredi me interes zero për vlerat 4 mijë deri në 60 mijë lekë të rinj, por ndërkohë komisioni është 14%. Prapë janë shumë të... Mendoj se kjo është një artificë për të ndjellë klientët dhe më pas janë një pjesë e këtyre klientëve që ju nxjerrin problematika.

A mund të na jepni ndonjë informacion sa i takon numrit të procedimeve penale të regjistruara në 2021 për mashtrime me mikrokredi, kallëzimet nga institucionet tuaja, por edhe nëse ka raste kur qytetarët i kanë bërë vetë, për shembull kur janë marrë mikrokredi me ID të rreme? Për të thënë të drejtën, të japësh kredi për 7 minuta, është një formë... Normalisht, ju jeni institucione fleksible, në ndryshim nga bankat, edhe pranohet për këto vlera, por me kohën e verifikimit 7 minuta, ti nuk ke mundësi ta konfirmosh personin. Këto kisha si fillim.

Rezervoj të drejtën për ndonjë pyetje tjetër, kryetar, në rast se ju do të përgjigjeni, por pastaj do ta kaloj problemin në raportin e qëllimit të kësaj seance nga ana juaj, duke e parë me skepticizëm profesional. Në mbyllje të kësaj, i rikthehem vlerësimit për prezantimin e sekretares së Përgjithshme të shoqatës.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

**Eduard Shalsi** – Është çështje indikatorësh, do ta shpjegoj.

Zoti Leskaj, kemi hapur siparin e një diskutimi, kemi marrë një prezantim dhe nuk do të mjaftohemi këtu. Kështu që është një udhë dhe një debat i çelur.

Fjala për zotin Sinaj.

**Vullnet Sinaj** – Faleminderit, kryetar!

Nuk do të doja të isha unë shkakun pse bëhen këto takime, por mendoj se edhe ju jeni të bindur që, problemet që kanë dalë në treg, kanë dalë edhe në media dhe hasen dhe nga kontaktet e përditshme me njerëzit. Unë kam pasur kontakte edhe me gjyqtarë, që kanë zhvilluar gjyqe për proceset e këtyre kredive dhe mikrokredive me ju dhe me qytetarët.

Në tabelat që na keni dhënë është procesi i mbledhjes së kredive me vonesë. Pas 90 ditësh ju çoni letër njoftuese, nxjerrje urdhri ekzekutimi në gjykatë. Sa keni çuar në gjykatë dhe sa urdhra ekzekutimi keni nxjerrë për kreditë që nuk i keni mbledhur? A keni një shifër për qytetarët?

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Tek tabela këtu, te procesi i mbledhjes së kredive pas 90 ditëve. Ju nxirrni urdhër ekzekutimi dhe i çoni qytetarët në gjykatë. Sa është numri i këtyre qytetarëve që keni çuar në gjykatë?

Në tabelën e kostove, ku ju nxirrni kostot, shkruhet: “Struktura e kostove për njësi kredie. Bankat tradicionale dhe konsumatore”. Tani, në qoftë se kostoja konsumatore këtu është 57% plus 15%, plus 19%, kuptohet se sa i lartë është interesi i kredisë që ju jepni për to.

Ju dëgjova me vëmendje dhe është një pasqyrë e qartë, nuk është se keni fshehur gjë, i keni të treguara të gjitha rezultatet tuaja, të gjitha problemet, të gjitha vështirësitë që keni, edhe atë që thoni, që hapim 2,5 vende pune për çdo kredi, edhe atë që futeni në zona rurale, në tregje të vështira.

E kam pak të vështirë, sepse kam bërë biznes vetë dhe nuk dua të jem kurrë kundër biznesit, por në momentin kur biznesi krijon probleme sociale, është pak delikat dhe për atë që bën biznesin, pra edhe ai vetë duhet të dijë të mendojë. Unë pata një rast flagrant në shtëpinë time, me një punonjëse, që ndihmonte nënën time, dhe e kam sjellë. Ka marrë një kredi te dikush nga ju, nuk do ta përmend emrin, dhe i keni thënë se norma e interesit është 16%. Në fakt, norma efektive e interesit është 96,7%. Ju i keni dhënë një kredi 181 mijë lekë të rinj për 18 muaj dhe i kërkonti klientit 281 mijë lekë-290 mijë lekë. Pra, 97%. Unë nuk e kuptoj. I keni marrë për disbursim kredie 50 mijë lekë të rinj, plus taksat dhe kostot e tjera të bankës.

Unë i kam bërë problem, kam folur edhe në këtë komision për këto raste. Kur kam qenë në biznes, kam marrë kredi për vete dhe i di normat e interesit; nuk do të merrja kurrë kredi me këto interesa, sepse e di që nuk mund të paguhet dhe nuk e di se si ka marrë kjo zonjë 1 milionë e 800 mijë lekë të vjetra kredi, kur për 18 muaj duhet të kthejë 2 milionë e 800 mijë, 1 milionë më tepër, të paguajë edhe 500 mijë lekë disbursim kredie, sepse nuk ka mundësi t’ia dalë. Institucionit ia kam paguar unë lekët e zonjës, sepse ajo nuk i paguante dot, vetëm nëse do të shiste shtëpinë dhe nuk dinte ku do të përfundonte.

Kjo është arsyeja pse unë kam folur dhe do të vazhdoj të flas në komision. Nuk kam asgjë kundër biznesit, por është e tmerrshme të bëni biznes me kosto të larta. Mos u jepni kredi këtyre njerëzve. Ulni normat e interesit, ulni kostot tuaja dhe krijoni mundësi për qytetarëve. Ju mund të kreditoni qytetarë të ndryshëm të marrin kredi me norma interesi që mund t’i paguajnë, që të mos jetë e nevojshme t’i çoni në gjykata apo të shpallni sekuestro për ta. Mendoj se kjo është më e logjikshme. Pra, normat tuaja të interesit janë të larta dhe ju nuk duhet të jepni kredi me këto norma. Nëse ata nuk do t’ju paguajnë dot, ju do t’u merrni

pronën, ata do të krijojnë probleme në zonat e banuara, do të prishin familjet. Pra, ka shqetësime shumë të mëdha. Shqetësimi im i madh është që pa dëshirën time të dal dhe të diskutoj kundër një biznesi, sepse unë e di çfarë është biznesi, por në raste të tilla, kur krijohen këto probleme, jam i detyruar t'ju flas si deputet, por edhe si ish-koleg, që ka bërë biznes, se nuk bëhet biznes mbi fatkeqësinë e tjetrit, nuk të shkon poshtë ai fitim, kur nga krahu tjetër ke shkaktuar dramë sociale. Kjo ka qenë arsyeja që kam folur dhe vazhdoj të flas me këtë gjuhë.

Meqenëse na sollët shembuj mikrofinancash ndërkombëtare, do të doja t'ju pyesja: çfarë dini ju për situatën në Kosovë?

Gjithashtu, cilat janë normat e interesit të mikrofinancave në Spanjë, në Francë, në Itali? A janë të ngjashme me normat e interesit që keni ju, apo kanë norma interesi të tjera? A keni informacione për Kosovën, se si kanë shkuar mikrofinancat atje?

Kjo ka qenë arsyeja pse unë kam folur dhe flas sërish. Nuk kam asgjë kundër biznesit. Ju mund të bëni biznes, por pa krijuar probleme sociale te shqiptarët.

Nëse doni, do t'ia jap këtë shkresë përfaqësuesit të institucionit që ka dhënë mikrokredinë, të cilën e kam paguar unë, sepse zonja nuk e paguante dot, pasi do të humbte të gjithë pronën, nuk kishte shanse ta paguante me këtë që ju thashë, kur për 181 mijë për 18 muaj do të paguante 290 e ca mijë lekë, gati 3 milionë lekë. Ku do t'i gjente ajo? 500 mijë lekë disbursim, 40%, nuk kisha parë ndonjëherë. U habita.

Kryetar, të falënderoj që më dhe fjalën, që ma krijove këtë mundësi!

Njëkohësisht, dua t'ju them të më mirëkuptoni, nuk kam asgjë absolutisht me biznesin. Unë uroj të bëhet biznes, por siç duhet, pa krijuar probleme sociale.

**Eduard Shalsi – Zoti Sinaj, ju falënderoj, sinqerisht!**

Ju e patë që unë nuk përmenda as emër, por thashë që ishte një deputet.

Ne duam të kuptojmë mirë dhe të hedhim dritë për disa të vërteta. Pala që kemi përballë nuk ka pasur mundësi të flasë me *counter part*. Përmendëm Ministrinë e Bujqësisë ose institucione të tjera, me të cilat duhet të uleshim dhe përballë njëri-tjetrit të kuptonim.

Rasti i kredisë që sollët ju meriton të analizohet për të kuptuar pse ka ndodhur kjo gjë. Sa është numri i atyre që kanë pafuqi për t'i kthyer lekët? Cila është përgjegjësia e këtyre institucioneve për transparencën? Cila është përgjegjësia jonë si Kuvend për të detyruar që, para se të merret kredia, të informohet jo 1 herë, por 10 herë? Cili është roli ynë në edukimin financiar? Çështja është komplekse. Po flasim për këto, por kolegu im e përmendi *factory-n*, kompanitë përmbarimore. Pra, ka disa aktorë në këta sektorë, roli i të cilëve na takon ta



kuptojmë më mirë, që të ndërhyjmë me instrumente, me mekanizma, me institucione, për të bërë që të mos ndodhin fenomene të tilla shqetësuese dhe shumë shqetësuese.

Ne nuk mund të mbetemi në kuadrin e konstatuesve, që një punonjësja jonë e shtëpisë pati një rast të tillë, ja çfarë ndodhi dhe kjo është grabitje. Ne duhet të kuptojmë rrënjët e problemit, pse lindin këto probleme, cilat janë shkaqet? Pse 161 mijë persona shkojnë të aplikojnë në dyert e këtyre institucioneve? A janë të gjitha në të njëjtin nivel, apo nuk janë? Jo rastësisht bëra dy pyetje. Pyeta edhe për *background*-in, sepse është shumë i rëndësishëm dhe nga prezantimi donim të dinim njerëzit që prezantojnë këto institucione. Sekretarja e tyre nga vjen? Vjen nga një *background incognito*, apo ka një eksperiencë bankare? Cilët janë titullarët e tyre?

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Ju mund ta njihni, por unë nuk e njoh.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Nuk ka rëndësi.

Unë po them ...

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Ti mund të bësh sikur nuk i njeh. Unë nëse të njoh, them: të njoh. Nuk ka nevojë të thoni “bëni sikur nuk i njihni”. Unë nuk kam arsye të them nuk njoh një person, dakord?

Në këtë kontekst, roli ynë nuk është ai i qaramanëve, as i atyre që ankohen, por roli që duhet të kuptojë mirë defektet e këtij sistemi. Ne nuk jemi këtu për të konstatuar, por për të ndërhyrë. Në këtë kontekst, ky debat, që unë besoj se do të zhvillohet, do t’i japë mundësi atyre njerëzve të flasin, sepse me sa duket, nuk i ka dëgjuar njeri.

U bë një pyetje, si mund të jepet kredia për 6 minuta? Jam shumë kurioz, për hir të së vërtetës, ta dëgjoj përgjigjen, sepse dy platforma po linçojnë se si jepet kredi për 3 minuta. Në fakt, janë të sistemit bankar, janë kredi nga portofolat më të suksesshme nëpër botë. E dini pse? Sepse shteti u ka krijuar akses aplikuesve në regjistra, u ka krijuar mundësinë që nëpërmjet algoritmeve, dhe sapo po vij nga një eksperiencë bankare digjitalizimi, për të cilin flasim dhe shumë nga ne nuk e kuptojnë, që shteti u ka krijuar mundësi nëpërmjet teknologjisë, *blockchain*-ve, akses në informacion. Madje sot *artificial intelligence*, me algoritmet, jo thjesht analizon sjelljen e klientëve, por madje profilizon edhe llojet e produkteve. Kjo fushë quhet *fintech*.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Do ta zgjeroj, sepse buzëqeshjet tuaja ...

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Jo.

Duhet të keni parasysh diçka. Nuk duhet të kompleksoheni nga të tilla biseda.

Po ju them diçka. Unë jam ...

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Mbani shënime te këto, sepse do të bëjë mirë të kuptosh pak nga pjesa e digjitalizimit.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Një sekondë!

Nuk jemi këtu vetëm për të ..

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Të lutem!

Keni problem shumë të madh.

Kemi ftuar disa njerëz...

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Nuk të ndërpreva fole, the 1, 2, 3, 4 gjëra. Kam shumë për të thënë. Po merrem, në dijeninë tënde dhe anëtarëve të nderuar të komisionit, si intelektual midis një administrate të lodhur dhe disa talenteve në *fintech*, në teknologjinë e informacionit.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Po, pra, po.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Një sekondë, zonja Dhima!

Do t'i ndajmë në dy pjesë përgjigjet, sepse ka shumë pyetje, por unë sapo erdha nga shoqata e bankave, të cilat janë vënë para një pozite të vështirë, sepse nuk po ecin me ritmin e duhur për shërbimet *online*, ndërkohë që kanë 4 muaj me dy institucione shtetërore, që me 2-3 ndryshime ligjore, mund të hapin një perspektivë të paparë. Kam përballë dy palë, njëra nga të cilat shikon 10 vjet nga tani, dhe janë pikërisht talentet e *fintech*-ut, dhe pjesa tjetër e administratës, që shikon 10 vjet pas.

Zonja Dhima, një sekondë!

Ka kërkuar fjalën zoti Xhelili.

Do ta ndajmë në dy pjesë, meqenëse kishim një grup të madh pyetjesh përpara dhe më pas do të kalojmë te ju të dy.

Ka të tjerë?

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Në rregull, ju e dini.

Zonja Dhima dhe më pas zoti Xhelili.

Beso j i keni mbajtur shënim të gjitha pyetjet, apo jo?

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Dakord.

Urdhëroni, zonja Dhima!

**Antoneta Dhima** – Zoti kryetar, ju falënderoj për organizimin e kësaj dëgjese me shoqatën e mikrofinancave shqiptare!

E falënderoj zonjën Isai për prezantimin!

Kam disa pyetje, të cilat u përmendën edhe nga kryetari i komisionit, por duhet të jem më e drejtpërdrejtë:

A keni bërë mjaftueshëm ju si shoqatë punë në drejtim të informimit të publikut për portofolat e kredive të ofruara nga ana juaj ose për edukimin financiar?

Së dyti, cilat janë disa nga risqet e evidentuara nga ana e shoqatës suaj për kreditë që keni dhënë deri tani?

Së treti, sa është numri i klientëve dhe vlera e personave që nuk kanë shlyer kreditë e marra te ju?

Tjetra, ju si shoqatë keni disa objektiva dhe disa prioritete. A i keni realizuar këto objektiva dhe prioritete që ka shoqata juaj?

Së fundi, sikurse edhe ju e përmendët, që keni histori sukcesi në punën tuaj, njëkohësisht janë evidentuar disa kritika në drejtim të shoqatës së mikrokredive, si abuzimi për normën e interesit, që deri diku u tha edhe nga kolegët parafolës, probleme me likuiditetin, kosto për marrjen e kredive e të tjera si këto. A qëndrojnë këto kritika, të cilat normalisht janë bërë publike edhe në emisione të ndryshme, por edhe nga individë të caktuar, që gjithashtu u përmendën edhe sot gjatë kësaj dëgjese?

Faleminderit!

**Eduard Shalsi** – Faleminderit, zonja Dhima!

Zoti Xhelili.

**Roland Xhelili** – Faleminderit, zoti kryetar!

Unë do të doja të komplimentoja përfaqësuesit e mikrofinancave për paraqitjen!

Thjesht dua të them se paraqitja ishte shumë e mirë, por mendoj se paraqitja ka edhe formë, edhe përmbajtje.

Për sa i përket formës, nuk lodhem duke e përsëritur që ishte shumë e mirë.

Për sa i përket përmbajtjes, nëse do të shikojmë edhe reagimet e kolegëve, patjetër që ka diçka që nuk shkon.

Unë do ta fokusoj diskutimin dhe pyetjet e mia më shumë tek efekti social, sikurse i citoi edhe zoti Sinaj.

E dimë që në një kredi risku është një nga elementet kryesore, përveç elementeve të tjera. Sa më i lartë të jetë risku, aq më e lartë është edhe norma e interesit. Për këtë kam një pyetje: 7 minuta a janë element risku për dhënie kredie? A mund të bëni ju dhe a keni pasur mundësi të bëni një vlerësim objektiv të kapaciteteve për aftësinë paguese të kredimarrësve?

Normalisht, këtu përgjigjja mund të ishte “po, e kemi pasur”, por unë do të thosha që një kontratë e shkruar me minimumi 10 faqe, para dhe pas, me formatin *Arial 10* nuk mjaftojnë 7 minuta për ta lexuar dhe për ta firmosur kredimarrësi.

U përmend këtu edhe pjesa e kamatëvonesa që me ndryshimet e fundit nuk shkojnë më shumë se 30%. Ju keni një eksperiencë të gjatë në këtë treg dhe keni pasur edhe kamatëvonesa më të larta se kjo. Çfarë është bërë me ato, të cilat po i klasifikoj se elemente të borxhit të keq, që nuk ka qenë kredikthyes? A i keni falur? Sepse falja ishte edhe një nga elementet që ju e përmendni dhe unë nuk e di nëse keni pasur raste faljeje dhe nëse ishte ky rasti i faljes apo keni pasur raste faljeje, duke bërë edhe një analizë sociale të kredimarrësit? Pra, një kredimarrës, të cilit i bëhet një analizë pa shkuar në gjykatë, se, po shkoj në gjykatë dhe e fal gjykata, besoj nuk është më pjesë e vlerësimit tuaj?

Lidhur me pjesën e 6,5%-shit, nëse nuk e kam parë gabim, që ka të bëjë me pjesën e borxhit të keq apo e individëve që nuk kthejnë kredinë, doja të dija sa nga këta janë individë dhe sa janë biznese? Instinktivisht mendoj se dominon pjesa e individëve dhe ka të bëjë me të gjithë këta faktorë që përmendën këtu, pra një vlerësim jo i saktë dhe jo i drejtë i aftësisë paguese të kredimarrësit, koha shumë e shkurtër për të mos e vlerësuar atë dhe interesat shumë të larta, sepse të gjitha interesat vijnë si rezultat i të gjitha këtyre problematikave. Kështu që unë mund të jem deri diku dakord te pjesa që çfarë kemi bërë ne, çfarë ka bërë Kuvendi, çfarë kanë bërë të gjitha institucionet, por do të thosha që për të arritur një rezultat të mirë duhet të bëjmë edhe një vlerësim të asaj çfarë keni bërë ju dhe çfarë duhet të bëni ju në këtë rast. Unë nuk kam gjë tjetër për të shtuar. Realisht dua të falënderoj edhe Vullnetin që na dha mundësinë që ju të vinit këtu t’ju dëgjonim në këtë prezantim.

Faleminderit!

**Eduard Shalsi** – Sqaroje mirë se për kë Vullnet e ke, se e mori ...

**Alban Xhelili** – Po e ndez edhe një herë mikrofonin dhe po them se e kam për zotin Vullnet Sinaj.

**Eduard Shalsi** – Për shembull, tani që po flasim, seanca po zhvillohet *online* dhe po vijnë mesazhet e para nga Dhoma Kombëtare e Përmbauesve, po vijnë mesazhe nga disa noterë, nga disa dhoma avokatie, si dhe mesazhe nga disa kompani, të cilat duan t'i dëgjojnë edhe ata, pavarësisht se nuk janë pjesë e shoqatës, por jo për arsye të ...

*(Diskutime pa mikrofon.)*

Qytetarët i keni ju, jua kam lënë juve!

Tani, me shumë interes, në fakt, presim përgjigjet tuaja. Besoj se i keni mbajtur shënim pyetjet, sepse janë të gjitha me shumë interes për t'u dëgjuar.

**Brunilda Isaj** – Gjithsesi, pjesën më të madhe të pyetjeve, në mungesë të eksperiencës në mënyrë eksplicite nëpër komisione, ju lutem, do të përpiqemi që të jemi shterues në maksimum.

Fillojmë nga pyetjet e para. Për sa u takon skemave të garancive sovraane dhe të mbështetjes nga shteti, mikrofinanca nuk ka qenë asnjëherë prezente, të paktën për këto vite që ne kemi qenë aktivë; nuk është shtruar nëpër tavolina konsultimi dhe nuk kemi pasur mundësinë që të japim kontributin apo alternativat tona se si këto instrumente financiare mund të përshtaten me sektorin tonë dhe mund të suportojnë tregjet, të cilave ne u shërbejmë.

Në vitin 2018 ka qenë eksperiencia e fundit që kemi pasur, që ishte një skemë garancie e ngritur në bashkëpunim me BERZH-in, e cila tashmë është rinovuar, por ne nuk ishim pjesë e këtij rinovimi. Kjo ka qenë eksperiencia e fundit me Ministrinë e Bujqësisë, ku ishin pjesë edhe disa banka edhe institucione jofinanciare jobanka ku ne u përfaqësuam. Mendoj se si garanci ajo e ka kryer funksionin e saj më së miri, sepse përgjithësisht ne funksionojmë me linja garancie, pra është një instrument që e kemi të zakonshëm për raportet tona të biznesit dhe mundohemi që linjat t'i ezaurojmë dhe të mbledhim sa më shumë kredimarrës që të jetë e mundur, por nga shteti aktualisht nuk kemi. Ne i jemi drejtuar Ministrisë së Financave me disa shkesa për takime, edhe Ministrisë së Bujqësisë dhe deri tani nuk kemi finalizuar asgjë.

Për sa u takon pyetjeve në lidhje me institucionet financiare jobanka, që nuk janë pjesë e shoqatës, në parantezë unë dëshiroj të theksoj se problematikat e kredidhënies së sektorit financiar jobankë, qofshin apo jo anëtarë të shoqatës, neve, sigurisht, na prekin dhe kemi predispozicionin maksimal për t'i korrigjuar kur janë veprimet tona ose për t'i zgjidhur kur përbëjnë kritere dhe fenomene. Këtu nuk është vetëm pjesa nëse e shleu apo nuk e shleu kredinë, këtu është që nga momenti i inicimit të kredisë se çfarë impakti ka një kredi

mikrofinancë në jetën e njerëzve. Unë kam një kundërpyetje jo për t'iu përgjigjur, por në qoftë se këta njerëz nuk do të shërbeheshin nga mikrofinanca, ku do të shkonin të merrnin kredi, ku do ta gjenin financimin? Ata vijnë te ne për shpenzime, të cilat i kanë të pashmangshme, vijnë për shpenzime mjekësore, vijnë për të financuar aktivitete, të cilat nuk mund t'i lenë mënjanë si shkollën e fëmijëve, por ndonjëherë vijnë për të paguar dritat dhe ujin dhe ne jemi koshientë që me morinë e atyre 260 mijë kredive që japim ka edhe të tilla. Ata do t'i drejtoheshin njëri-tjetrit, do të fillonte një proces informal kredidhënie, i cili do të shkaktonte edhe më shumë problematika në treg, ndaj të paktën ata u drejtohen institucioneve të licencuara, të cilat bëjnë maksimumin. Sigurisht, sektori ynë nuk është perfekt, pasi kemi edhe ne problematikat tona dhe jemi përpjekur t'i zgjidhim ndër vite dhe si ka qenë njeri vit nuk ka qenë tjetri, ka pasur edhe veprimtari të targetuara, edhe veprimtari që janë korrigjuar me kohën, të cilat tentojnë t'u japin zgjidhje këtyre problematikave, por duhet të kuptojmë që, në bazë të raportit me një institucion financiar, është kontrata e kredisë, ku të dyja palët kanë të drejta, kanë edhe detyrime.

Për sa i takon tipologjisë së institucioneve, ato kanë vendosur çartin e parë. Istitucionet financiare jobanka në tërësi janë shumë, janë 38, ku përfshihen institucionet e parasë elektronike, institucione të pagesave, financimi i specializuara, mikrokredi dhe të gjitha llojet e kredidhënies. Ne punojmë me të gjitha llojet e kredidhënies dhe mikrokreditë, që janë topologjitë që përshijnë kredidhënien. Ndër këta ka dy tipologji institucionesh, ata që thjesht japin kredi dhe vazhdojnë procesin normalisht dhe ata që merren me blerje portofolash. Këto institucione me blerje portofolash rifinancojnë edhe kreditë e këqija. Rifinancimi bëhet me fondet e tyre, sigurisht që është një rifinancim me risk shumë herë më i lartë se ai që marrim ne përsipër, sepse ata marrin një portofol, i cili ka skaduar, është fshirë nga bilanci dhe është shumë me vonesë. Pra, problematikat janë të shprehura dhe nuk është se ata nuk kanë një profil klienti që ne e kemi krijuar dhe themi në rregull me këtë tipologji që kemi ne i shërbejmë këtij klienti dhe nuk ka rëndësi nëse nuk më sjell një tufë me letra. Ndërkohë, blerja e portofolave është një nënndarje, e cila paraqet rrezik të jashtëzakonshëm dhe aty pastaj mënyra se si ushtrohet veprimtaria ne nuk mund t'ua themi, sepse nuk i kemi pjesë të shoqatës. Rregullatori e ka bërë pjesë të kuadrit ligjor dhe rregullator, ndoshta kanë nevojë të diferencohen dhe të mos quhen më institucione mikrofinancë, por të quhen institucione të mbledhjes së portofolave ose të mbledhjes së kredive, në mënyrë që veprimtaria e tyre të rregullohet, të shikohet edhe mënyra e komunikimit, si dhe të shikohet mënyra e përlllogaritjes së detyrimeve dhe të gjitha të tjerat pastaj që shkaktojnë këtë kalvarin

e vazhdueshëm, derisa kredia kthehet ose humbet përfundimisht dhe mbeten ato sekuestro nëpër llogari. Pra, është një proces, i cili ka nevojë për vëmendje dhe në këtë e gjë e kuptojmë dhe e përkrahim, por, nga ana tjetër, refuzojmë që të vendosemi në të njëjtën kategori. Tani edhe neve na takon si sektor dhe a bashkëpunojmë me ta? Patjetër që po. Portofolat që ne kemi, të cilat nuk kanë pasur asnjë kontakt me ne, kanë refuzuar çdo lloj letre dhe mesazhi që i kemi dërguar, janë zhdukur dhe nuk i gjejmë, domethënë janë disa portofola të tilla, të cilat ne nuk mund të ulemi dhe të diskutojmë nëse mund t'i ristrukturojmë apo jo. Këto portofola shkojnë në këto kompani, sepse ne i konsiderojmë të humbura kundrejt një përqindjeje minimale. Ne nuk bëjmë lekë me ata portofola, ata thjesht transferohen, sepse nuk i kemi kapacitetet që të merreni me ata portofola aq të komplikuar, nuk kemi as njerëzit në dispozicion, as kohën dhe as risurset në dispozicion, sepse është një kosto shumë e lartë.

**Erion Braçe** – Kur lejoni portofola të tillë, a nuk mendoni që nuk i mbani dot dhe nuk keni kapacitete për t'i kontrolluar, për t'i rikuperuar e kështu me radhë?

**Brunilda Isaj** – Patjetër, por këto nuk janë tërësia e portofolit.

**Erion Braçe** – E dyta, jemi te pjesa e pyetjes, kur ju nuk i qasni në shoqatë, si bashkëpunoni ju?

**Brunilda Isaj** – Edhe një herë: nuk është se ne nuk i qasim në shoqatë, por shoqata ka disa kritere. Në qoftë se ata kanë një vit e gjysmë...

*(Diskutime pa mikrofon.)*

**Arlinda Muja** – A mundem?

**Eduard Shalsi** – Po.

**Arlinda Muja** – Më falni, më duhet të ndërhyj!

Unë mendoj që, nëse është e rëndësishme, ne duhet ta japim një përgjigje, edhe pse sot nuk kemi shifra, por mund t'i sjellim më vonë për sa u përket portofolave dhe numrit që kemi shitur. Besoj se ajo që ne thamë, dhe duam t'i qëndrojmë, për të mos dhënë mesazhin e gabuar, është që shoqata në momentin që vendosi një statut, e vendosi që të merrej dhe të përfshinte vetëm institucionet, të cilat ndanin të njëjtën klientelë, të njëjtin treg. Çfarë do të thotë që është i njëjti aktivitet kredidhënia? Institucionet e tjera nuk ndajnë të njëjtën klientelë dhe të njëjtin treg me ne, sepse klientët e tyre, në fakt, janë bankat dhe portofoli që ata blejnë vjen nga bankat dhe nga institucionet financiare jobanka e të tjera. Në fakt, pjesa më e madhe e portofolave të tyre, në dijeninë tonë, por përsëri nuk marrim përsipër për të dhënë shifra të sakta, vijnë nga bankat. Ju e patë edhe përqindjen e portofolit në vlera që ne e zëmë. Gjithashtu, ne si mikrofinanca kemi një përqasje tjetër me klientin, ne nuk shesim apo e

çojmë në urdhra ekzekutimi klientin në bazë të vonesave ditore si një objekt. Ne kemi një marrëdhënie me klientin, shkojmë e vizitojmë atë dhe bëjmë të gjithë përqasjen. Sigurisht, kjo kërkon risurse, sigurisht është kosto, por është vetëm një pjesë shumë vogël më pas e portofolit, të cilën ne nuk arritëm ta gjenim. Gjithashtu, dua të sjell edhe shqetësimin që ne dhe të gjitha institucionet tona kemi në lidhje me sistemin adresave. Është bërë një punë shumë e mirë me unifikimin dhe kodifikimin e adresave, por jo me edukimin dhe referimin e vetë individëve ndaj këtyre kodifikimeve të rinj të adresave. Adresa që ata deklarojnë, është adresa ku ne referohemi për të bërë letrat njoftuese. Ne kemi një përqindje norme kthimi, pra mosarritje të aksesit me rreth 40%. Pra, 40% e letrave na kthehen dhe nuk arrijmë kontaktet. Atëherë, ne bëjmë njoftime publike, u kontaktojmë me sms edhe një herë numrave që na kanë lënë dhe të gjithë klientët, të cilët nuk kthejnë përgjigje, sigurisht më pas ata kalojnë në një proces tjetër.

Në prezantimin që ne bëmë, portofoli me vonesë mbi 90 ditë i të gjithë anëtarëve është 6,5%. Nga raporti statistikor i Bankës së Shqipërisë në sistemin bankar kreditë konsumatore të pakolaterizuara, NPL-të, pra kreditë me probleme, shkojnë 8%. Kjo do të thotë që në këtë nivel unë mendoj se marrëdhënia që ne ndërtojmë me klientin, besimi që ata kanë te ne, sigurisht, është për t'u vlerësuar, nuk është gjithëpërfshirës, nuk është absolut dhe asgjë në asnjë biznes nuk është absolute. Kështu që unë mendoj se do të ketë ankesa absolutisht, por ajo që ne premtojmë, është marrja me seriozitet e këtyre ankesave dhe adresimi në nivelin e duhur.

**Akan Ajdini** – Unë jam Akan Ajdini, drejtor i “IuteCred”-it.

Unë do të ezauroj pjesën e pyetjeve që kishin të bënin me 7 minutëshin dhe me 0%-shin, pasi m'u duk se pati shumë interes.

Atëherë, aprovimi jepet në 7 minuta, jo keshi, as leximi i kontratës. Në 7 minuta klienti merr një përgjigje po ose jo, u miratua kredia ose jo dhe kjo...

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

**Akan Ajdini** – Më dëgjoni deri në fund, ju lutem!

**Eduard Shalsi** – Ju lutem, se e ka shumë seriozisht zoti Xhelili, zoti Braçe!

Unë kam interes që ta dëgjoj përgjigjen për pyetjen u bë pyetja. Ai nuk përgjigjet vetëm për atë që ka bërë pyetjen, por për të gjithë dhe nuk ka pse të ndërpritet personi për dy minuta. Jam shumë i interesuar të marr përgjigje ezauruese për procesin.

**Akan Ajdini** – I gjithë procesi, me gjithë marrjen e *cash*-it, të cilin nuk e kemi në degë, por e merr te partnerët tanë Posta, Western Union *Easy Pay* shkon përafërsisht gjysmë



ore, por miratimi, pra përgjigjja po ose jo, merret për 7 minuta, që do të thotë se, për të qenë më i saktë, 30% e kredive që ne bëjmë sot marrin përgjigje për 7 minuta, të tjerat e marrin për më shumë, por kjo na jep të drejtë ta promovojmë këtë gjë.

**Eduard Shalsi** – Ta bëjmë si debat me pyetje?

**Akan Ajdini** – T’i them të gjitha, se kam akoma.

**Eduard Shalsi** – Dakord, mbaroje!

**Akan Ajdini** – Gjatë kësaj kohe merren të dhënat e klientit...

*(Ndërhyrje pa mikrofon.)*

**Eduard Shalsi** – Do ta pyesim, se e kemi thirrur për ta dëgjuar. Ne jemi vetëm për të folur, apo jemi për të nxjerrë konkluzione?

*(Ndërhyrje pa mikrofon.)*

Lëre tani, ka të tjerë, që janë vetëm për konkluzione!

Vazhdoni, të lutem!

**Akan Ajdini** – Në procesin e aplikimit merren të dhënat e klientit: moshja, gjinia, qyteti, të ardhurat me deklaram, sepse nuk kemi integrim me e-Albania, që e kërkojmë të gjithë ta kemi, dhe, më e rëndësishmja, informacioni nga regjistri i kredisë i Bankës së Shqipërisë, që merret për një minutë, vetëm duke futur numrin personal të personit dhe emër e mbiemër. Të gjitha këto procesohen nga sistemi i pikëzimit, që e tha Bruno, por edhe ju e përmendët në atë që thatë për fintekun.

Kjo nuk mbaron me kaq, vetëm para një jave *Reutres* shpalli që *Apple* sapo hyri në kredinë “Bli tani, paguaj më vonë!” në çast dhe jo për 7 minuta, edhe ne, si IUTE, synojmë që vitin tjetër ta japim kredinë në çast për një klient që është i njohur nga ne, përsëritës.

Çfarë ka të keqe këtu për një klient që është i njohur, ta marrë në çast kredinë? Informacioni kryesor që marrim, hyn në sistem pikëzimi dhe një fintek kështu operon dhe kjo është e ardhmja, këtu nuk duhet të ketë frustrim.

**Eduard Shalsi** – Për çfarë kredish bëhet fjalë?

**Akan Ajdini** – Bëhet fjalë për kredi mesatare, 60 mijë lekë të rinj.

**Eduard Shalsi** – Do të bëj disa pyetje, se nuk i kuptoj ca gjëra, siç nuk i kuptojnë disa nga kolegët e mi.

Në radhë të parë, për çfarë kredish bëhet fjalë, pra niveli i kredive, nga cila shifër e deri ku?

**Akan Ajdini** – Bëhet fjalë për kredi deri në 200 mijë lekë të rinj, kredia mesatare është rreth 60 mijë lekë të rinj, që janë kredi konsumatore, pra që i merr një individ

pagëmarrës, që shkojnë kryesisht në dy drejtime: ose *cash*, ose produkt, si, për shembull, televizor, frigorifer, celularë, orë.

**Eduard Shalsi** – Kur thua “konsumatore” a mund t’i specifikosh disa lloj kategori produktesh se për çfarë bëhet fjalë?

**Akan Ajdini** – Për celularë, orë, *laptop*, tatuazh, nëse do, qenush nëse do ta marrë me këste, çdo gjë që ka një vlerë që ne e financojmë nga 5 mijë lekë të rinj deri në 200 mijë lekë të rinj, ose vlera pak më të mëdha.

**Eduard Shalsi** – Dhe ju keni një tipologji me produktet kryesore që përfshijnë këtë fushë?

**Akan Ajdini** – Po, kreditë jepen në degët tona *cash*, klienti merr *cash* dhe blen çfarë të dojë, ne nuk e dimë atë, thjesht regjistrohet si kredi konsumatore, ose në një nga dyqanet tona partnere, që janë elektro-shtëpiake, celularë, dyqane të tjera, një dentist nesër, klienti firmos që atë ta paguajë me këste, dhe këtu mund të shpjegoj edhe zeron nëse doni.

**Eduard Shalsi** – Një klient u shfaq në sportelin tuaj për të marrë një kredi, se ky është problemi që kanë një pjesë e kolegëve dhe të gjithë ne që duam ta kuptojmë se si mund të jepet një kredi 7 minuta, ndërkohë që unë jam partizan i dhënies në 1 ose 2 minuta, duke pasur parasysh aplikacionet, madje ju ma morët nga goja pjesën e *Appel*-it dhe pjesën e bankave pa sportele, pra klienti shfaqet në sportel dhe kërkon kredi për një produkt të caktuar. Nga momenti që është shfaqur në sportel x person, çfarë verifikimesh bëni ju, dhe kjo është pikëpyetje që e kanë të gjithë kolegët, në mënyrë që të përcaktoni a ia vlen t’ia japësh, apo jo; a është ai vetëdijshëm për atë që po merr, apo jo; a ka fuqi paguese, apo jo? Pra, do të doja ta ezauronim procesin.

**Akan Ajdini** – Të gjitha të dhënat kanë pikët e tyre, siç thashë: mosha, gjinia, qyteti, sepse në një zonë paguhen më mirë kreditë në një zonë tjetër jo.

**Eduard Shalsi** – Ju sapo thatë që ka një sistem pikëzimi. A ka mundësi ta shpjegoj thjesht këtë, sepse është shumë e rëndësishme të kuptohet?

**Akan Ajdini** – Çdo element ka pikët e veta në vendimin automatik që merr sistemi i kredisë.

**Eduard Shalsi** – Cilat janë elementet e pikëzimit?

**Akan Ajdini** – Mosha, qyteti, gjinia, i martuar ose jo, të ardhurat që deklarohen, sepse një njeri, që është më i madh në moshë, është më korrekt me kredinë dhe vendimi për atë mund të merret më shpejt dhe me interes më të ulët, ose një e dhënë tjetër, është nëse një klient është përsëritës, apo i ri, sepse dikush që është përsëritës ka pikëzim tjetër, të ardhurat i

marrim me deklarin, sepse kemi një jetë që kërkojmë të lidhemi me e-Albania dhe ju nga bankat e dëgjuat që e kërkojnë.

*(Ndërhyrje pa mikrofon.)*

Patjetër, e merr më shpejt, merr më shumë, se ka treguar veten. Është normale që klienti përsëritës të trajtohet. Unë ju ftoj të gjithëve që t'i sqarojmë detajet, por këtu do të them aq sa mundem, por po ju sqaroj në detaje aq sa duhet, nuk përtoj fare, sepse është diçka normale që duhet ta pranojmë.

**Eduard Shalsi** – Pra, ju keni një sistem pikëzimi mbi bazën e të cilit ju vlerësoni nëse është e vlefshme kredia apo jo.

**Akan Ajdini** – Këtu element kryesor është regjistri i kredisë së Bankës së Shqipërisë-së që thotë “E ka paguar një kredi, ose jo”.

**Eduard Shalsi** – Pyetja tjetër.

*(Ndërhyrje pa mikrofon.)*

**Alban Xhelili** – Unë nuk dua ta bëj bisedën me të njëjtin format, pra që kur të flas të qesh, por do ta bëj bisedën pak me formatin që më takon ta bëj, pra duke qëndruar serioz.

Kur unë thashë që për 7 minuta nuk ka kohë të lexojë një kontratë, duhet ta dimë që një kredi nuk është një veprim i njëanshëm, pra vendosni ju nëse e merr kredinë apo jo klienti. Jo, ju kërkon që klienti të plotësojë disa kushte, por mund të jeni ju në kushtet që klienti nuk e pranon atë lloj kredie, pra i duhet edhe atij koha për ta vlerësuar atë. Unë e kisha fjalën që një kontratë, një marrëveshje apo një kredi, jo ju, por askush nuk mund të bjerë dakord për 7 minuta për një kredi, qoftë edhe 60 mijë lekë. Këtu e kisha të gjithë diskutimin.

Çështja tjetër. Kam diçka që edhe mund të qesh. Guvernatori i BSH-së ka thënë “...një kredi me zero...”, ka një gjë nga mbrapa që nuk shkon. Unë nuk kam informacionin që keni ju, por po ju them atë që është thënë këtu, në vendin ku jeni ju nga Guvernatori i Bankës së Shqipërisë.

Faleminderit!

**Akan Ajdini** – Atëherë, unë thashë që institucioni jep përgjigje brenda 7 minutave për 30% të aplikimeve që merr. Klienti mund të marrë dy ditë për ta lexuar kontratën, ose aq sa do, dhe më pas vijon procesi. A është e qartë?

Për sa i përket pjesës së zeros, do ta shpjegoj se është fenomen botëror, nuk është shpikje jona. Ka dy drejtime pjesa e zeros: një është kredia *cash*, që merret me zero, pra institucioni jep një kredi *cash* 30 mijë lekë të reja dhe kërkon nga klienti mbrapsht po 30 mijë lekë të reja. Kjo bëhet që klienti të mësohet me procesin, sa shpejt u mor, as kollaj, dhe aq

lekë sa duhen. E gjithë kjo është një kosto e institucionit, zëre së është shpenzim marketingu. Kjo është realisht zero, se klienti paguan realisht 30 mijë lekë të reja për një muaj afat apo pas dy muajsh, maksimumi 1 deri në 2 muaj. Pra, një pjesë e kredive që janë shuma të vogla, fare të shkurtra, institucioni vendos t'i japë më zero për t'i dhënë shansin klientit të mësojë sa i shpejtë dhe komod është procesi. Besoj se është e qartë pjesa e parë.

Pjesa e dytë, që është më masivja, zero në dyqan. Kur ju shikoni një frigorifer ku shkruhet “me 0% interes”, kjo do të thotë që nëse frigoriferi bën 100 mijë lekë të reja, klienti paguan 10 këste nga 10 mijë lekë të reja dhe kaq. Kjo është zero dhe është për klientin. Dyqani i paguan një komision institucionit financiar, e cila është marrëveshje mes palëve, por kjo nuk do të thotë që për klientin nuk është zero. Nuk e di se si kjo të mos kuptohet. E thashë që kjo është praktikë botërore, është edhe e bankave, të cilat të thonë të paguash me kartë e kreditit me këste me zero. Pse? Sepse mbrapa është marrëveshja më dyqanin dhe ky është sqarimi.

E fundit është *Apple*, që po hyn me zero për klientin.

**Eduard Shalsi** – Dëshët të shtonit diçka?

Përpara se të ta jap fjalën është zoti Beci dhe zoti Sinaj.

**Herjola Spahiu** – Unë do të doja të ndalesha te pyetjet e tjera.

**Eduard Shalsi** – Patjetër.

Kush do të japë përgjigjet.

**Herjola Spahiu** – Unë jam Herjola Spahiu, drejtoreshë e përgjithshme ekzekutiv e institucionit financiar jobankar NOA. Kam 8 vjet e gjysmë në NOA dhe 11 vjet më përpara eksperiencë në sistemin bankar. I jam përqasur mikrofinancës për të sjellë edhe eksperiencën e sistemit bankar, por më tepër e tërhequr nga fleksibiliteti, efienca dhe impakti social që ka pasur mikrofinanca në ekonominë shqiptare.

Në fakt, unë do të doja të trajtoja disa gjëra që u përmendën edhe nga zoti Leskaj, që kishin të bënin më tepër me eficiencën e kompanive tona dhe me kostot aktuale kur vjen puna pse derivojnë në norma interesi të larta. Faktikisht është e drejtë observimi, që numri i stafit tonë shtohet. Unë po dal nga pjesa e kredisë konsumatorë dhe po fokusohem te pjesa e kredive të mikrobiznesit dhe të mikrofermerëve. Kjo është një punë që ne e bëjmë ne terren, sepse është e pamundur që të aksesohen ndryshe tipologji të tillë klientësh.

Ai që punon dhe biznesi i vogël që përfaqësohet nga deputetët dhe që punon nga ora 5 e mëngjesit, kur i vjen malli në dyqan, deri në orën 12 të darkës nuk e ka kohën të shkojë të aplikojë nëpër institucione financiare dhe as të kërkojë cila është norma më e mirë apo norma

më e keqe e interesit. Prandaj kohët e fundit ju e vini re shumë qartë që qasja e këtyre njerëzve bëhet ose duke shkuar në terren, ose duke vënë publikime pa fund në rrjetet sociale, qoftë në *website*-t e kompanive me informacione shumë të detajuara, sipas të gjitha rregulloreve të transparencës në fuqi, që aktivizojnë marrjen e informacionit edhe përpara se klienti të kontaktohet nga ne apo të vijë në degët tona.

Çdo gjë ne e bëjmë me rrjetin tonë të degëve dhe me stafin tonë që shkon te çdo derë biznesi dhe te çdo fermer aty ku është, prandaj e kemi shumë të nevojshme të punojmë me forcë punëtore dhe me staf edhe pse kjo, në njëfarë mënyre do të thotë një model biznesi pak më i kushtueshëm.

Vitin e kaluar kam bërë një intervistë te revista “Monitor” për sa u përket normave të interesit, sepse e kuptoj që është një shqetësim për të gjithë publikun, por duhet të kuptojmë shumë qartë që një 15%-sh normë mesatare interesi i një biznesi, siç e prezantuar më përpara, në 5 mijë euro, është komplet e ndryshme në vlerë nominale se sa 15- përqindëshi, apo dhe 5-përqindëshi në 150 mijë euro.

Kështu që, kostot tona janë fikse, janë me vlera monetare dhe prandaj, kur e shikoni ju të përkthyer në *ratio* rezultojnë pak më të larta. Unë do t’ju ftoja që të fokusoheshit, ose të hetojmë si shërbehet kredia mikro në sistemin bankar, meqenëse thamë që janë shumë të larta në mikrofinancë. Nuk janë shumë të larta në mikrofinancë për mikrobizneset dhe mikrofermerët.

Diferenca që mund të shihni në norma interesi qofshin nominale, apo përfundimtare, nuk është më shumë se 2 ose 3 pikë përqindje, nëse i kalkulojmë të gjitha kostot. *Site*-i i BSH-së e ka informacionin shumë të detajuar për të gjitha kreditë e mikrobiznesit, për të gjitha produktet dhe ne e shohim vetë aty se ku dhe si pozicionohemi.

Flasim për segmente që kanë nevojë për edukim, flasim për segmente që kanë një kosto risku shumë të shtuar dhe këtë e paraqitëm edhe në grafikët tanë dhe kostot tona operacionale dhe kostot e fondeve përbëjnë atë diferencën, që ndoshta ne mund të jemi më të shtrenjtë se sistemi, kur flasim për financimet.

Megjithatë, unë do të thosha që nuk do të doja të fokusoheshim vetëm këtu, por e nisëm shumë mirë bisedën me impaktin social dhe unë do të doja ta vazhdoja këtë impakt jo vetëm në kredidhënie, por edhe në mbledhjen e kredive të këqija.

U referuan disa herë emisionet e shumta. Në fakt, ne e kemi parë me shumë vëmendje, sepse na ka shqetësuar imazhi, nuk na ka shqetësuar rasti i individit aty, sepse ka qene një individ, të cilin prej 10 vitesh mund të mos e kemi kontaktuar dot apo ai vetë mund

të ketë harruar që ka marrë një kredi në institucion. Na shqetëson imazhi, fenomeni që të tilla gjëra bëhen dhe përgjithësojnë një sektor apo një sistem të tërë, duke harruar impaktin tjetër që është shumë më i madh.

Të dhënat për portofolat e shitur apo të pakthyer ne e kemi shumë të thjesht t'ua vëmë në dispozicion, janë pjesë e pasqyrave tona financiare të audituara vjetore, por për komisionin do të ishte shumë mirë t'ju vinim në dispozicion dhe aty do të kuptohej vërtet se sa është përqindja e një portofoli të keq, që, po, e ka tendencën të ankohet, sepse përpiqet të gjejë një zgjidhje, dhe e portofolit të mirë, që mund ta shikoni shumë qartë pse nuk ka ankesa apo pse shërbehet.

Unë flas me shumë pasion për bujqësinë, sepse është 25% e portofolit të institucionit tonë, fermer i vogël ...

*(Diskutime pa mikrofon)*

Ta mbaroj pjesën e bujqësisë, sepse është një nga gjërat që na impakton. Ne e shikojmë si një sektor në fokus dhe për aq kohë sa është edhe një nga strategjitë zhvillimore të qeverisë, mendoj se bëjmë një punë shumë të mirë për ta zhvilluar më tej.

Te pjesa e kredive dhe impaktit që ne japim, sidomos në sektorin agro, ka shumë vlerë të thuhet dhe unë do t'ju thosha shumë thjesht se në të gjitha projektet që ju vizitoni kohët e fundit, qoftë Ministria e Bujqësisë, edhe ju si deputet, a mund ta pyesni fermerin se ku e ka marrë kredinë e parë që ka nisur biznesin dhe ka ndërtuar fermën?

Unë ju them me garanci që përgjigja do të vijë. 95% e atyre fermerëve e kanë marrë kredinë e parë në mikrofinancë, me normat që ne japim, por i kemi ndihmuar të marrin miliona euro, të arrijnë të aplikojnë për projektet e AZHBR-së dhe projektet e IPARD-it, të kenë bërë një ndryshim drastik të jetesës së vet, por edhe të komunitetit ku ai operon. Është një ftesë shumë e thjeshtë dhe mund ta verifikoni edhe pa pasur nevojën tonë për të folur më tej.

Faleminderit!

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

E kanë marrë pronësinë pasi janë rritur paksa.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Ne i financojmë vlerat e IPARD-it pjesërisht.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Jo, nuk financojmë 100 milionë, por IPARD-i nuk ka vetëm 100 milionëshe, fillon nga 50 mijë euro, 100 mijë euro.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Janë vlera të ndryshme. Ne financojmë pjesërisht, bëjmë të mundur që projekti të realizohet pasi klienti ka firmosur kontratën dhe është shpallur fitues nga AZHBR-ja dhe në momentin që ai plotëson projektin, fondet e IPARD-it mbyllin kredinë tonë. Unë do ta quaja një mjet shumë të mirë për të bërë të realizueshëm projektin në vetve.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Në fakt, në gjithë këto vite histori mund të themi se mund të kemi financuar më shumë se 50 mijë fermerë.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Jo, fermerë në total.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Rekordet e NOA-s vitet e fundit për IPARD-in janë diku për 22 klientë.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Po.

**Arlinda Hajdini** – Dakord.

Për të adresuar disa pyetje të tjera nga zotërinjtë dhe zonjat, për ankesat nga Banka e Shqipërisë, raportohen në një vlerë 293, ndërkohë që nga 9 anëtarët ne morëm informacion se ankesat e ardhura nëpërmjet Bankës së Shqipërisë janë vetëm 25 në total.

Sigurisht që ne mendojmë se është i saktë si numër, por kjo nuk do të thotë se ne jemi të lumtur për 25 ankesat që kemi marrë. Dua të sjell në vëmendje që mikrofinanca ka filluar në vitin 1996 dhe ka ardhur duke u përmirësuar, jo vetëm për mënyrën se si e jep informacionin, por duke përmirësuar edhe proceset e veta dhe të menaxhimit të riskut. Mikrofinanca ka investuar më tepër për edukimin financiar pikërisht të zonave rurale dhe individëve në zona urbane, të cilët më parë, kur ne filluam punën në mikrofinancë, nuk kishin asnjë llogari bankare dhe nuk afroreshin dot për shërbime bankare. Mendoj se mikrofinanca ka mision të vetin urën lidhëse midis kësaj popullate dhe sistemit bankar.

Edhe ne jemi koshientë, nëse e patë shumica nga ne vijnë nga eksperiencia bankare, dhe do të donim që në 20 vjetët që vijnë popullata jonë të kishte akses në sistemin bankar, e cila ia siguron më lirë financimin dhe ne vërtet do të ishim të lumtur që kjo të ndodhte.

Sot jemi përpara faktit që 40% e popullatës nuk ka asnjë llogari bankare. Refuzimi dhe marrja përsipër e një rreziku është në nivel të lartë nga sistemi bankar dhe rritja e theksuar e shërbimit dhe e kredive që po shërben mikrofinanca në 4-5 vjetët e fundit janë një tregues që duhet të na vërë në vëmendje pse-në. Ishte pikërisht pyetja që bëtë ju, zoti kryetar,

se pse 261 mijë klientë vijnë te ne. Këta klientë vijnë te ne pikërisht për aksesin që marrin, për shpejtësinë dhe lehtësinë në dokumentacione.

Për sa i përket kapacitetit pagues dhe vlerësimit, duhet të flasim ndoshta në të njëjtën gjuhë.

Mikrofinanca asnjëherë, që në fillimet e saj, nuk ka bërë vlerësim të kapacitetit pagues, ka bërë vlerësim të karakterit pagues. Në të gjitha statistikat në 20 e ca vjet, një kredi me kolateral nuk tregon domosdoshmëri që është e pagueshme dhe e mirë kundrejt një kredie pa kolateral. Në sistemin e pikëzimit, dua të theksoj edhe një herë se në vitin 2022 ne nuk mund të pyesim si bëhet vlerësimi, sepse nëse do të shikoni kostot operative që kemi, investimi në teknologji dhe në *business intelligence unit* është absolutisht avangard dhe ndoshta shumë më lartë edhe se vendet e Ballkanit, dhe ndoshta ne të gjithë duhet të shikojmë se çfarë vlere të shtuar kemi aty, sigurisht duke mbajtur parametrat e biznesit, që ne treguam se ekzistojnë dhe janë aty. Cilësia e portofolit është e mirë dhe është e krahasueshme me nivelin e sistemit bankar.

Për sa i përket numrit të rasteve në gjykatë, unë do t'ju kërkoja kohë për të mbledhur këtë informacion, sepse nuk e disponojmë dhe besoj Brunilda do të ketë mundësi t'ju dërgojë të përmbledhur, përkatësisht edhe me ditë vonesash që ata kanë bartur dhe me kategorizimin e kredive.

Tjetra, që do të doja të tërhiqja vëmendje, dhe Brunilda ka bërë edhe disa iniciativa për të bashkëpunuar, këtu përfshihet edhe rasti i zotit Vullnet, ne kemi kërkuar të bashkëpunojmë me agjencinë e Mbrojtjes së Konsumatorit për të gjitha ankesat që ata marrin, sepse ne e marrim me shumë seriozitet ankesën dhe trajtimin e çdo problematike të klientëve, por nëse kemi një koordinim me çdo zyrë, sikurse kemi një koordinim shumë të mirë me zyrën e ankesave të Bankës së Shqipërisë, do të donim një koordinim shumë të mirë edhe me këtë agjenci, sepse kështu mund t'u jepnim përgjigje edhe konsumatorëve dhe sigurisht të gjithë jemi të interesuar që gjithsecili të marrë zgjidhjen e duhur.

**Akan Ajdini** – A mund të vazhdoj?

*(Ndërrhyrje pa mikrofon)*

**Eduard Shalsi** – Të mbarojë përgjigjet.

**Akan Ajdini** – Pjesë e shqetësimit të zotit Sinaj ishte një zonjë, që kishte marrë një kredi dhe nuk e paguante dot, por i merrej prona.

E para, me sa di unë, për mikrokreditë nuk merret prona. Ky është rasti i bankave. Në 100% të rasteve, nëse debitori vjen dhe kontakton me institucionin, ne duam zgjidhje, ne



duam paratë në fund të ditës. Nëse personi vjen dhe thonë “unë kam më pak, nuk i kam tani, i kam më vonë” dhe e respekton atë që thotë, në bëjmë falje jo vetëm të gjobave, por edhe për interesat dhe komisionet nëse ka kaluar në fazë të avancuar dhe kjo është praktikë ndërkombëtare, nuk po e shpikim ne.

Në shumicën e rasteve, kur klienti është me vonesë, zhduket, dhe me adresat që janë këtu, që të gjithë e dimë se si janë, për shembull, pallati 5-katësh, Fushë-Krujë, Arameras, nuk e gjen dot. Këtë shqetësim e ngriti edhe Arlinda, kur tha se 40% e letrave tona nuk shkojnë në destinacion. Pra, norma që përmendët është ligjore. Ne jemi në treg me një norma ligjore. Tregu ka shumë lojtarë. Tregu ka 10 banka dhe ka mikrofinanca pa fund. Pse erdhi klienti te ne për të marrë kredi, dhe shumë klientë të tjerë? IUTE-ja jep 12 mijë kredi çdo muaj. Pse vijnë te ne? Sepse për një pjesë të mirë të tyre dyert e bankave janë mbyllur ose e kanë malore. Për klientët që nuk ia dalin, ne sërish ofrojmë zgjidhje, duke qenë edhe aty joburokratik.

Zoti Shalsi e nisi fjalën për shqetësimet që kanë dalë në emisione të ndryshme. Televizioni ku u shfaq emisioni tha për autorët e emisionit se është një emisioni i ngritur nga gjobaxhinjtë. Nëse do ta shikoni emisionin, mikrofonin nuk iu vu asnjëherë palës tjetër, bankave, sepse kryesisht emisioni ishte për bankat, pra: pse bankat u kërkojnë lekët e kredive klientëve? Po depozituesin, që ka depozitën në bankë, kush e mbron? Nëse nuk paguhet kredia, teorikisht depozituesi nuk merr lekët e veta nga banka. Do ta mbrojnë njeri këtë? Për mikrofinancën është e rëndësishme të themi se ne nuk përdorim lekët e depozituesve. Ne kemi lekët e investitorëve. Pra, kemi hedhur lekët e aksionerëve, lekët tona. Sigurisht, këtu duhet parë aspekti social, për të mos i ngarkuar me borxhe, por kjo nuk duhet harruar. Nuk po shpërdorohen, nuk po keqpërdoren paratë e depozituesve. Kjo është shumë e rëndësishme. Emisioni ishte totalisht i njëanshëm, për të mos thënë totalisht joprofesional.

Një nga pyetjet e zotit Braçe ishte: si ju lind besimi që jepni kredi për 7 minuta? Ne kemi mbi 5 vjet në treg, dhe të dhënat historike tregojnë se klientët paguajnë, shumica e klientëve janë korrektë.

**Eduard Shalsi** – Sa përqind nuk janë korrektë?

**Akan Ajdini** – 12% në fundin e vitit të kaluar, sepse borxhi i vogël ka tendencën që paguhet shpejt, nuk është ngarkesë e madhe, siç është borxhi i madh nga bankat, por sikurse e thashë, kredia mesatare është 60 mijë lekë të reja.

Për gjobën, ne vërtet kundërshtuam kur gjobat u vunë tavan 30%, por tatimet e kanë 100% gjobën. Nëse një biznes i vogël nuk paguan detyrimet për tatimet, gjoba është 100%.

Gjopa është mjet që klienti të ulë debitet, të paguajë. Historikisht në mikrofinancë gjobat janë falur, janë negociuar, ka qenë element negociues. Nëse do të kërkonit statistika, pjesa më e madhe e gjobave në mikrofinancë falen, ndërsa në banka më pak.

Ka aspekte të tjera, për shembull: pse në banka, kur kanë marrë një kredi për shtëpi 50 mijë euro dhe kanë mbetur pa paguar 20 mijë euro, banka u merr shtëpinë? Po këtu, ka aspekt social, që merret shtëpia për 20 mijë eurot e mbetura, kur kredia ka bërë 70 ose 100?

Ju lutem, të jemi të balancuar dhe në funksionin që ta shikojmë biznesin si një aktor që e ndihmon shoqërinë. Ka një raport, që vlerësohet çdo shtet. Kredia e popullatës me GDP-në. Shqipëria e ka 38,6%, e ka të ulët. Vendet perëndimore e kanë mbi 100%, ndërsa vendet e tjera e kanë dyfish. Pra, njerëzit duhet të hyjnë në sistem. Mikrofinanca është dera e parë ku popullsia hyn në sistem, sidomos në zonat rurale dhe në zonat e thella. Më pas, për ata që performojnë mirë, është një vazhdimësi që ecën në sektorin bankar.

**Eduard Shalsi** – Të bëj një pyetje: sa përqind e klientëve tuaj kanë llogari bankare?

**Akan Ajdini** – Ne nuk e masim dot këtë, sepse klientët nuk na paguajnë nëpër banka, i kemi orientuar vetë të paguajnë në institucione pagesash, si posta, *Western Union*, *Easy Pay*.

**Eduard Shalsi** – E lidh pyetjen me një kërkesë për të aplikuar hapjen e llogarisë dhe për të lehtësuar hapjen e llogarisë në sistemin bankar, por ky është një debat tjetër.

Keni diçka tjetër për të shtuar?

**Arlinda Muja** – Po, doja të shtoja diçka.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Për klientët që nuk kanë llogari bankare ne nuk kemi të dhëna se sa janë, por ajo që ne masim është që ata kanë alternativa nëse do ta marrin kesh, në llogari bankare apo në *Western Union dhe easy pay*. 1% zgjedhin llogarinë bankare. Ne mundohemi të bëjmë oferta të ndryshme dhe të bëjmë zbritje nëse ata përdorin llogari bankare. Kjo e ndihmon sistemin dhe sigurisht që është një tentativë që nëse bëhet në bashkëpunim me bankat, kur ne ndihmojmë në hapjen e llogarive bankare, sigurisht që do të ketë më shumë sukses.

**Brunilda Isaj** – Kishim edhe disa pyetje të zotit Sinaj, që nuk janë adresuar ende dhe do të doja t'i përfundoja.

Për sa u takon urdhrave të ekzekutimit, thamë se do t'ju sjellim informacion sapo ta kemi nga anëtarët, pa problem. Kostot, interesi shumë i lartë, nuk e di nëse duhet t'i kthehem sërish *slide*-it të kostove operacionale...

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Patjetër.

Me sa kuptoj, kostoja më e lartë vjen nga komisioni i aplikuar, i cili, në mos gaboj, është 50 mijë lekë të rinj mbi total, mbi principalin e akorduar.

Komisioni është diçka statike, sepse puna operationale, qoftë për një kredi 30 mijë lekë, për një kredi 100 mijë lekë apo për një kredi 180 mijë lekë, është e njëjta gjë. Një punonjës merr aplikimin, e shikon një punonjës tjetër, dikush tjetër merr vendimin, flas për procesin manual, se nuk e di kush e ka dhënë kredinë ...

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Qiraja e degës, të gjitha shpenzimet administrative, pjesëtohen për njësinë e kredisë. Institucioni ka gjykuar 50 mijë që është kosto fikse e asaj kredie.

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Nuk e di nëse kjo është kredi 7-minutëshe apo jo, po flas në përgjegjësi, sepse nuk e di emrin e institucionit.

Klienti është i lirë të vendosë, ka institucione më të lira, ka institucione më të shtrenjta, është në diskrecionin e vet të vendosë.

Pse është 50 nuk e di, por mund të shikojmë pasqyrat financiare dhe ta kalkulojmë, por kaq është konsideruar komisioni dhe ky komision ndaj asaj kredie, sjell këtë normë efektive. A është e drejtë për klientin? Këtë pyetje nuk do ta zgjedhim kurrë, sepse çmimet i vendos ...

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

**Benet Beci** – Kjo është si shitjet me pakicë dhe shitjet me shumicë. Në shitjet me pakicë, gjërat janë më shtrenjtë. Në pikat me pakicë të varfrit blejnë më shtrenjtë, sepse blejnë 1 kilogram oriz, një kilogram sheqer, ndërsa kur shkon të blesh me shumicë, çmimet janë më të lira. Këtë po mundohem të shpjegoj. Dihet gjithmonë që mikrofinanca është më e shtrenjtë në njësi, por ka avantazhe të tjera. Nuk mundet që duke kuptuar nëpërmjet bankës të shpjegojmë mikrofinancën. Janë dy sektorë të ndryshëm njëra është si kopshti, tjetra si universiteti; njëra është si shkolla, tjetra si është kopshti. Këto janë në fazën që përgjigjen shpejt, me pak kosto më të lartë të justifikueshme, pa kolateral, herë-herë me elemente të tjera të sigurisë së kredisë, presionit social apo elemente të tjera dhe zgjidhim diçka që nuk e zgjidh dot banka. Janë komplementarë me bankat. Mos prisni kurrë nga mikrofinancat të ketë kosto më të ulët, sepse nuk ka kuptim. Sigurisht, të kontrolluar, jo abuzive, dhe ka institucione që i kontrollojnë, por duhet të biem dakord që nuk mund ta vlerësojmë ne mikrofinancën sot nga këndvështrimi i bankës. Nga eksperiencat tona bankare, nuk i japim

dot përgjigje mikrofinancës. Për mua është shumë e vlerësueshme e gjithë puna që bën sektori, që nuk e mbulon dot dhe banka nuk e bën dot, nuk e merr dot kur këta bëjnë gati klientët e nesërm për bankën. Këtë doja të thosha në lidhje me kostot.

Faleminderit!

*(Ndërhyrje pa mikrofon.)*

82%.

**Akan Ajdini** – A mund të them edhe diçka për kostot?

Një nga elementet më të rëndësishme është kostoja e fondeve, se ku i gjejmë lekët që japim kredi, ne marrim kredi në vende të tjera, neve na e japin kredinë me 12%, me 11%, me 15%, bankat e marrin nga publiku me 0,1%, me ofertë 1%. Domethënë, këtu jemi në start të pabarabartë dhe ofrojmë e shërbejmë të njëjtin grup klientësh. Në një dyqan frigoriferi ofrohet me kredi dhe edhe nga banka edhe nga mikrofinanca. Banka e ka koston e fondeve 1% me ofertë, kurse institucioni i mikrofinancës e ka mbi 10%. A është element që duhet marrë parasysh ky, apo jo? Po kostoja e rrezikut? Ajo kredia me GDP, që është 38% do ta rrisim, apo do ta mbajmë të ulët? Nëse nuk e hapim spektrin e marrjes përsipër të riskut, ajo kurrë nuk rritet, nuk hyjnë më shumë njerëz në sistem. Pra, historikisht mikrofinanca merr përsipër më shumë risk dhe kjo ka një çmim, por edhe ky çmim hyn në kosto, dhe ajo kosto reflektohet në çmim.

**Brunilda Isaj** – Dua t'i përgjigjem pyetjes për trendët në Kosovë edhe në rajon. Kosova ka një zhvillim të ngjashëm me tonin. Për vitin 2019, që ne kemi të dhëna të integruara, portofolat janë pothuajse aty-aty, 190-193 milionë. Janë më pak institucione financiare dhe kryesisht merren me mikrofinancën, modeli i parë që është një model i miksuar. Pra, u japin kredi mikrobiznesit, fermerëve dhe individëve, nuk janë të fokusuar në kredi konsumatore.

Modeli i dytë, që është modeli i kredisë konsumatore, është kryesisht më i pranishëm në Europën Lindore, por sigurisht edhe në vendet europiane. Normat janë të krahasueshme. Për biznesin si në Bosnje, si në Kosovë, ashtu edhe këtu mesatarja shkon të 20-25%, për individët *range-i* maksimal, në mos gaboj, në Europën Lindore është 68%, në Europën Perëndimore nuk ka kërkesë, sepse janë shtete të zhvilluara, nuk kanë lidhje me këto produkte, kryesisht shërbehen nga sektori bankar.

Sa u takon ndryshimeve të tipologjive të produkteve të ofruara, Kosova është më e fokusuar në mikrobiznes dhe në bujqësi, ka 4 institucione të mëdha mikrofinance shumë të zhvilluara, Bosnja ka 27, e cila është shumë përpara edhe në drejtim të produkteve të financës

së gjelbër edhe të financimit alternativ, pra janë një hap më lart, por ne po bëjmë maksimumin që të integrohemi.

Këto ishin pyetjet nga zoti Sinaj. Nuk e di nëse ka pyetje vijuese.

**Vullnet Sinaj** – Te këto tabelat që na keni sjellë është Spanja, Italia, Belgjika. Pse thatë që nuk kanë?

*(Ndërhyrje pa mikrofon)*

Sa diferencë kanë?

16%?

A mund të vazhdoj kryetar, meqë e mora fjalën?

Faleminderit që ma thatë edhe një herë fjalën, që të qartësojmë pak gjërat!

Atëherë, ju bëni biznes sa doni dhe ju shkoftë mbarë! Për ata të televizionit keni të drejtë, sepse ata godasin çdo biznes, nuk janë gjithmonë realë. Unë ju erdha me një shembull konkret dhe po jua përsëris. Këtu shkruhet 16%, kurse interesi efektiv 96,7%. Në rast se ju këtë normë interesi e mbështetni në ligj, atëherë është detyra jonë të kërkojmë të ndryshojmë ligjin. Ju jeni brenda rregullave dhe bëni biznes, por ama fakti që për 18 muaj nga 181 mijë të paguajë 281 mijë se nuk e paguan dot ai person, këtë nuk e shoh të ndershme. Ju bëni biznes, televizionet i hedhin poshtë, të gjitha mund t'i largojmë, por nëse thoni që ua lejon ligji 97-përqindëshin, ne duhet të merremi me ligjin. Nëse ju bëni këtë veprimin, 500 mijë lekë të vjetër për 181 mijë disbursim, është anormale kjo gjë, megjithatë është biznesi juaj derisa jua lejon ligji, ndaj bëni si ju lejon ligji. Kështu i bie të ndryshosh ligjin, se nuk ju akuzojmë dot kur jeni brenda ligjit dhe bëni biznes brenda ligjit, ama ka diçka që nuk shkon se ky njeriu këtu nuk e paguan dot, nuk ka shanse...mori 181 mijë, la 500 mijë, mori gjithsej 131 mijë dhe do të japë 230 mijë 18 muaj.

Më falni, se mbase jam unë gabim!

Me ju nuk kam asgjë, bëni biznes dhe ju uroj suksese, se është e vërtetë ajo që thoni që i keni ndihmuar fermerët, i keni lehtësuar për të marrë kreditë e para dhe shumë mirë keni bërë, nuk fola fare për ato, megjithëse ne bujqësinë mundohemi ta subvencionojmë.

Në botë bujqësia duhet paguar e gjitha, me të marrë kreditë duhen dhënë lekë falas, që bujqësia të ecë përpara. Megjithatë fermerët nuk arrijnë dot dhe marrin kredi te ju. Shumë mirë që u gjendeni. Unë fola për këto rastet që krijojnë probleme sociale në familje dhe në shoqëri.

Nuk e di, po ju merrni kredi te bankat e nivelit të parë? Me sa për qind? Me 12%? Qenkeni shumë keq, si ka mundësi se kredia sot është me 3% gjithandej, kurse ju marrkeni

12%. Atëherë ka diçka që nuk shkon, nëse ju startoni me 12% nga bankat e nivelit të dytë, atëherë problemi fillon që atje. Ja ku paskemi probleme! I nxorëm ca gjëra, kryetar.

**Eduard Shalsi** – Ja pra, zoti Sinaj, pse dialogu, komunikimi, dëgjesat shërbejnë për të nxjerrë ca konkluzione.

**Vullnet Sinaj** – Me 12% nuk merr biznesi im.

**Herjola Spahiu** – Unë, pavarësisht diskutimeve dhe debateve, ju falënderoj që na bëni pjesë të këtyre tavolinave! Do të ishte më mirë të vinim më shpesh, sepse kuptojmë shumë herë më shumë nga njëri-tjetri dhe qëllimet tona të përbashkëta.

Duke ju kthyer një përgjigje shumë të thjeshtë, dhe po e lidh edhe me sektorin e mikrofinancës në Europë, personalisht jam anëtare e Rrjetit European të Mikrofinancës dhe pak a shumë e di të gjithë situatën në të gjitha shtetet europiane, doja t'ju thosha që është më e lirë mikrofinanca në Europë, sigurisht është e pranishme në çdo vend të Europës, por është më e lirë dhe në të gjitha shtetet ka mbështetjen e skemave të qeverisë, sepse financimi të këto segmente vulnerabël duhet të shkojë në mënyrën më të butë të mundshme.

Si vjen mbështetja me programet e qeverisë? Vjen me skemat e garancive, që reduktojnë deri diku riskun e mbuluar të kolateraleve dhe në e përkthejmë në norma më të ulëta interesi, vjen në fonde më të buta, domethënë ne nuk marrim kredi në sistemin bankar në bankat e nivelit të dytë, por aksesojmë fonde që mund të jenë me norma më të mira dhe e gjithë kjo prapë përkthehet në norma më të ulëta të klienti ynë fundor. Kjo mund ta bëjë shumë të suksesshme mikrofinancën që edhe të ecë më tej edhe të këtë impakt më të madh pikërisht te klientët e vegjël.

Duam apo nuk duam ne, mikrofinanca do të vazhdojë të jetë e pranishme në Shqipëri, do të vazhdojë të ndihmojë formalizimin e biznesit të vogël dhe fermerëve të vegjël. Që ta bëjmë financiarisht më të mirë, më të pranueshme dhe më të përballueshme, duhet një punë e përbashkët. Vetëm ne si institucion individualisht nuk japim dot më të mirën tonë më shumë së kaq, sepse kostot tona, se kostoja e fondeve është primare, janë më të rëndësishme.

Ne kemi vite që punojmë e diskutojmë me Bankën e Shqipërisë në mënyrë që të aksesojmë depozitat e sistemit në Shqipëri. Pse? Sepse sistemi bankar në Shqipëri është *overliquid*, janë fonde që nuk investohen askund. Ne, po të kishim fonde të tilla, mund të kishim trefishuar portofolat tona me norma interesi 1/3-ën e atyre që japim sot te klientët tanë.

Prandaj është shumë e rëndësishme kjo seancë si fillesë, që ne të punojmë bashkë për të arritur objektivin tonë të përbashkët, të kemi përfshirje financiare më të lartë te klientët e vegjël, te bizneset e vogla, te fermerët e vegjël dhe me kosto më të përballueshme prej tyre.

**Elvana Sharkaj – Përshëndetje!**

Unë jam Elvana Sharkaj, administratore e Shoqërisë së Kursim-Kreditit, UniFin.

Në vijim do të doja të sillja në vëmendjen tuaj që shoqata e mikrofinancës ka në anëtarësi edhe një model tjetër biznesi, që janë shoqëritë e kursim-kreditit, që, ndryshe nga institucionet jobanka, fondet e siguruara për dhënien e kredive janë nga mobilizimi i depozitave të anëtarëve. Shoqëritë e kursim-kreditit kanë një historik shumë të gjatë, kemi 30 vjet në treg, duke mundësuar që të sigurojmë një shërbim dypalësh duke siguruar që, nga fitimet dhe tepricat e siguruara nga shoqëria e shoqëria e kursim-kreditit, një pjesë të saj t'ua kthejë në formën e interesave anëtarëve, që kanë depozituar dhe kanë besuar, si dhe duke mundësuar që ky model të ofrojë kosto më të lira në dhënien e kredisë. Në fakt, shoqëritë e kursim-kreditit, më duhet ta theksoj, kanë pasur një bashkëpunim shumë të mirë me të gjitha qeveritë dhe me qeverinë, duke siguruar një kuadër të plotë rregullator, që është ndryshe nga ai i institucioneve jobanka.

Më lejoni të them që në këtë tavolinë sot dhe në vijim të mbështetjes që ne si shoqatë kërkojmë nga organet ligjvënëse është vëmendja ndaj problematikës që sollën periudha e karantinës dhe e pandemisë. Institucionet e mikrofinancës dhe shoqëritë e kursim-kreditit e panë veten në mungesë të burimeve dhe alternativave për likuiditet në rastin e karantinës. Ajo situatë dhe krizë kaloi dhe tani të gjithë bashkë po përpiqemi duke punuar që të përmirësojmë pasojat që la dhe tani është tamam koha që të mendojmë të qetë për problemet dhe hallet që u shfaqën në atë periudhë.

Për shoqëritë e kursim-kreditit, që operojnë me depozita, kjo merr një rëndësi akoma më të madhe, që të ketë mundësi nga ana ligjore të ketë një burim alternativ të likuiditetit në raste emergjencash, sepse, nëse një institucion financiar jo bankë, në rast të mungesës së likuiditetit, thjesht do të tkurrë biznesin apo do të shkurtojë vendet e punës shoqëritë e kursim-kreditit janë përballë nevojës për t'iu përgjigjur depozituesve me kërkesat për tërheqjen e depozitave. Ndërkohë që bankat kanë mundësi ta sigurojnë aksesin në Bankën e Shqipërisë me ligj shoqëritë e kursim-kreditit, si të vetmet institucione që pranojnë depozita, dhe të dytat, përveç bankave, që pranojnë depozita, nuk e kanë një akses të tillë.

Faleminderit!

**Brunilda Isaj** – Kemi edhe një grup të fundit pyetjesh nga zonja Dhima sa u takon objektivave të shoqatës. Vetëm 2-3 gjëra për shoqatën dhe edukimin financiar. Shoqata e kanë shtyllat e veprimtarisë së saj edukimin financiar dhe vetë shoqata, si organizëm, por edhe anëtarët e saj kanë veprimtari të listuara të ndara sipas 3-mujorëve sa i takon edukimit financiar. Thënë kjo ne duam të jemi pjesë e një sinergjie më të madhe dhe në dijeninë tonë BSH-ja po harton strategjinë kombëtare për edukim financiar, ku ne jemi ftuar si një ndër palët për ta zbatuar.

Do të donim ta shihnim sa më shpejt këtë strategji në dritën e diellit, të bëhemi palë e zbatimit të saj dhe mundësisht të marrim edhe mbështetjen nga Banka e Shqipërisë, Ministria e Financave apo dhe Ministria e Arsimit, të cilat do të jenë organizmat që do ta drejtojnë këtë strategji. Nga Banka Botërore është dhënë një prezantim dhe ne jemi ta gatshëm të bëhemi pjesë në mënyrë fragmentare dhe segmentare.

Me burimet tona kemi bërë maksimumin, objektivi ynë është të vendosim një partneritet me qeverinë, jemi akoma duke punuar, kjo tavolinë është në kuadër të objektivave tona për të rritur fizibilitetin, transparencën në çfarë ofrojmë dhe rritjen e bashkëpunimit për të cilën ju falënderojmë shumë. Gjykojmë që në të ardhmen të kemi mundësi të përmirësojmë produktet dhe shërbimet tona, që edhe klientët të ndihen më të përkrahur dhe më të shërbyer.

Faleminderit!

**Eduard Shalsi** – Faleminderit për të gjitha shpjegimet!

Faleminderit edhe kolegëve për debatin!

Unë kam inkurajuar dhe do të vijoj të inkurajoj komunikimin, gjë që e kam bërë vazhdimisht në të gjitha pozicionet që kam mbajtur. Për ne është shumë e rëndësishme të kuptojmë më mirë si funksionon dhe e konstatuar që një pjesë e mirë e deputetëve vijnë për shkak të mungesës së informacionit, ashtu sikundër kuptuar që edhe ju duhet të bëni më tepër punë në lidhje me ndërgjegjësimin si në jetët tona individuale, ashtu dhe në jetët e institucioneve, sepse, nëse nuk përmirësohen dita ditës, atëherë nuk shkojnë larg.

Sot në mëngjes mora pjesë në takimin *Digitalisation vs Cash*, po flasim për fintek-un, për teknologjinë e informacionit, apo për mundësitë e jashtëzakonshme dhe gjatë kohës që përgatitej ky takim unë mendoja se sa shumë akses dhe sa mirë, sa lehtë dhe me sa pak kosto mund t'ua bëjë juve punën qeveria. Pra, ne duhet të flasim për ura komunikimi tashmë jo si dëgjesa të tilla, por duke kanalizuar kërkesat drejt dhënies së aksesit në disa informacione që do t'u kursenin kohë, kosto dhe shumë elemente të tjera, të cilat në një mënyrë apo tjetër pasqyrohen si rëndesa mbi qytetarët.



Ky është një takim i parë, të nderuar kolegë deputetë, siç kemi marrë përsipër ta bëjmë edhe me institucione të tjera, por edhe me shoqata biznesi, do ta vijojmë këtë urë komunikimi, madje do të shërbejmë edhe si ndërmjetës që ju të jeni pjesë e disa tryezave dhe debateve, sepse e meritoni. Për portofolat e konsiderueshme që keni qoftë në bujqësi, qoftë në kredi konsumatorë duhet t'ju japim një zënë mënyrë që të përfitojmë. Synimi ynë është të kemi qytetarë të kënaqur me mirëqenie dhe nuk mund ta arrijmë këtë nëse nuk do të mund të bashkëpunojmë për të gjetur instrumentet, mekanizmat, pastaj kuadrin ligjor, që t'u shërbejmë sa më mirë atyre që na kanë zgjedhur dhe që ju i keni klientë.

Do t'i inkurajoja të gjithë kolegët deputetë që, pasi dëgjuan prezantimin, pasi t'i hedhin një sy prezantimit, të reflektojmë për atë që prezantuat, sikurse ju vetë për pyetjet e kolegëve deputetë. Pra, kemi shumë punë për të bërë, por kemi hapur një udhë diskutimi, që besoj se do të shërbejë në të ardhmen.

Ne do të mbetemi në kontakt, në komisionin tonë keni një derë të hapur. Ne zhvillojmë takime formale si ky i sotmi, po më tregojnë se ka shumë interes dhe po ndiqet nga shumë persona, por edhe takime joformale me kolegët deputetë për pyetje.

Ju falënderoj për debatin, si dhe falënderoj pjesëmarrësit për ardhjen e këtu, do të mbetemi në kontakt!

Faleminderit!

## **MBYLLET MBLEDHJA**

**Sekretare e Komisionit  
Enslemvera Zake**

**Përgjegjësjë e Shërbimit të Redaktorëve  
Euzheni Pengili**

**Sekretar administrativ  
Elvi Prifti**