

MË E VËSHTIRA KA KALUAR, SEZONI VEROR DO TË JETË PËRCAKTUES PËR EKONOMINË

Flutura Veipi, Drejtore e Përgjithshme Ekzekutive e Union Bank, thotë për revistën "Monitor" se, ndikimi i krizës në sektorin bankar ishte më i vogël nga sa pritej. Sistemi ruajti përfitueshmërinë dhe vazhdoi rritjen e kreditimit, edhe falë masave lehtësuese të Bankës së Shqipërisë. Sipas saj, momenti më i vështirë ka kaluar dhe viti 2021 do të jetë më i mirë për ekonominë dhe sistemin bankar. Znj. Veipi mendon se sezoni turistik do të jetë përcaktues në ecurinë e ekonomisë shqiptare gjatë këtij viti.

Si e vlerësoni ecurinë e bankës suaj në vitin 2020? Cilat do të veçoritë si arritjet më domethënëse dhe sfidat kryesore në aktivitetin tuaj?

Pandemia, sigurisht, ishte sfida kryesore për ne dhe të gjithë sektorin bankar në pjesën më të madhe të vitit. Megjithatë, më duhet të them se ndikimi për ne ishte më i kufizuar nga sa kishim parashikuar në fillim të krizës. Në momentet e para, ne ndërtaam skenarët tanë dhe parashikuam që kriza do të përkeqësonte me 3 deri në 4% cilësinë e portofolit të kredisë (nën indikatorin e NPL). Ky tregues, në fakt, nuk u rrit, përkundrazi u ul, por kjo falë rishtrikturimeve dhe fshirjeve të disa kredive nga pasqyrat financiare, ndërkohë që provigjionet për kreditë ishin në nivelin e 1.7% të portofolit mesatar, nga 0.7% që ishte parashikimi fillestar para COVID-19. Impakti ishte i amortizueshëm, duke pasur parasysh se kriza na gjeti në pozita të qëndrueshme dhe të shëndetshme.

Ne arritëm të ruajmë të njëjtën përfitueshmëri krahasuar me një vit më parë, por duhet të themi se ky rezultat pati dhe një impakt nga masat e përkohshme lehtësuese që ndërmori Banka e Shqipërisë. Ndikimi erdhi qoftë në krahun e mosprovigjionimit të shtyrjeve dhe rishtrikturimeve të kredive, por edhe në mosamortizimin e aktiveve fikse të riposeduara nga proceset e ekzekutimit të kolateralit. Kjo u bë që bankat të ruanin stabilitetin, ndikimi i një shtate të



përkohshme si pandemia të mos kufizonte mundësinë e bankave për të kredituar dhe për të qenë aktive në treg, si një sektor kyç në ekonomi. Duhet të themi se bankat u përgjigjën më së miri: Union Bank, ashtu si i gjithë sistemi, ishte mjaft aktive në kreditim. Portofoli u rrit me 10% në 2020-n. Nëse do të kishim një impakt të fortë në cilësinë e kredisë dhe në provigjione, nuk do të kishim pasur mundësi të kreditonim me ato ritme. Mendoj se kjo politikë ishte e drejtë. Për sa kohë që ne prisnim një efekt të përkohshëm nga kjo krizë, nuk mund të lejohej që pasojat të ndikonin në mënyrë strukturore sistemin.

Pavarësisht pandemisë, ne vazhduam me strategjinë e zhvillimit të ofrimit të shërbimeve bankare sa më të plota në të gjitha kanalet e shërbimit (degë, platforma dixhitale UB-Online, rrjeti i ATM, Dega Virtuale DUA KREDI) si plotësuese të njëra-tjetrës, për të forcur marrëdhënien me klientin. Ndryshimi dixhital, që është pjesë e sistemit bankar prej kohësh, u përshpejtua nga pandemia. Ajo tregoi jo vetëm domosdoshmërinë që sektori

bankar t'i ketë aktive kanalet alternative, në mënyrë që edhe kur shërbimi fizik kufizohet, klienti të ketë gjithsesi akses në këto shërbime. Nga ana tjetër, konfirmoi dukshëm edhe faktin se klientela përshtatet. Elemente që më parë ndoshta mund t'i shihnim ende me dyshim, nëse mund të kishin një zhvillim të shpejtë, menjëherë u bënë shumë të përdorur, sapo erdhi një situatë e tillë, që i nxiti njerëzit t'i përdornin më shumë. U rrit përdorimi i kartave, i ATM-ve, i kanaleve të banking-ut online. Pasi klientët e bëjnë këtë kalim, e kuptojnë edhe më mirë vlerën, avantazhet që kanë kanalet alternative dhe mësojnë t'i përdorin në vazhdimësi. Ky fitim kohe nga transaksionet e pagesave që kalojnë në kanale alternative, na shton detyrimin për të forcur më shumë lidhjen klient-bankë, për t'u fokusuar më shumë në karakteristikat e tyre, nevojat që kanë ndaj bankës dhe tregut dhe për t'u zhvilluar më shumë në linjë të shërbimeve që ofrojmë.

Situata e pandemisë e përqendroi më shumë fokusin tek individ, e kuptuar si te stafi ynë, edhe si gjetje zgjidhjesh me fokus te klientët. Dua të them se në këtë situatë gjetëm edhe një dimension më njerëzor ndaj stafit dhe klientëve, çka është një përvojë që ka përfitimet e veta. Këto janë elemente që e bëjnë më të fortë dhe më të suksesshëm një biznes.

Në këndvështrimin tuaj, cilat ishin ndryshimet më të rëndësishme që solli pandemia në mënyrën e të operuarit ose në modelin e biznesit të bankave tregtare?

Një element i prekshëm ishte ndikimi në rritjen e fondeve të konsumatorëve, sidomos ato në valutë të huaj. Rënia e turizmit, e vizitave të emigrantëve, eksporteve, sigurisht që e kufizon disi prurjen e depozitave në sistem. Mendoj se kjo ka sjellë edhe një lloj forcimi të tendencës për të kredituar më shumë në Lek, duke qenë se aksesit në likuiditet ka qenë më i lartë për monedhën vendase. Të paktën për Union Bank që e tillë,

PAKETA JUNIOR

E ARDHMJA E TYRE FILLON TANI



- Karta e parë e debitit për fëmijë
- Alternativa kursimi me interesa speciale
- UB Online falas

rritja e portofolit të kredisë në Lek ishte më e lartë sa ajo në valutë të huaj, e ndikuar dhe nga kreditimi nën DY skemat e garancisë që Ministria e Financave dhe Ekonomisë solli në sektor për mbështetjen e aktiviteteve të prekura.

Formalizimi i ekonomisë është ndihmë në këtë drejtim se kanalizon më shumë fonde drejt sistemit bankar, por dhe më shumë aktivitet ndërbankar për financime në valutë është pozitiv për sektorin, një aktivitet i cili pati rigjallërim gjatë pandemisë dhe mungesës së Eur në treg, në mars - prill 2020. Mangësia e prurjeve në Eur dhe në rritje fondesh në përgjithësi me ritme më të ulëta se rritja e portofolit kreditor, mund t'i shtyjë bankat të adoptojnë ndryshime, për të qenë më pak të varura nga ky burim fondesh. Ky diversifikim do të prekë, si burimet për rritje të fondeve, por dhe diversifikim të burimeve të të ardhurave, përtej kredisë. Të ardhurat nga këmbimi, komisionet, shërbime të reja në fushën financiare. Kemi marrë një licencë nga Banka e Shqipërisë për të ofruar shërbime depozitari dhe po presim dhe miratimin nga AMF. Mund të mos jenë shërbime që përfaqësojnë risi absolute, apo që bëjnë ndryshimin në ofertën për klientët, por na lejojnë të vazhdojmë të zhvillohemi dhe të diversifikojmë shërbimet tona.

Cilët sektorë apo segmente të kredituar prej jush janë prekur më shumë nga kriza ekonomike? A prisni një përkeqësim me përmasa shqetësuese të cilësisë së portofolit të kredisë dhe, nëse po, kur mund të ndodhë kjo?

Viti 2020 ishte më i mirë nga sa prisnim, por ishte dukshëm më keq se viti 2019. Pandemia pati ndikim në të gjithë sektorët, bizneset dhe në jetën sociale. Biznesi i madh dhe i mesëm ka më shumë mundësi për ta kaluar krizën, ndërsa bizneset e vogla dhe mikro kanë më pak alternativa, sepse nuk kanë kapitale të akumuluar apo likuiditete shtesë. Ne pamë biznesin e vogël që u prek dhe kjo solli rënie të kërkesës së tyre për kredi, gjendje që vazhdon të jetë e tillë edhe sot. Te klientët më të vegjël, pasojat janë të prekshme në momentin që flasim. Portofoli i kredisë në volum është dukshëm i centralizuar te biznesi i mesëm dhe i madh, por në këto nivele, ka më shumë mundësi për ta

“Në këtë situatë gjetëm edhe një dimension më njerëzor ndaj stafit dhe klientëve, çka është një përvojë që ka përfitimet e veta. Këto janë elemente që e bëjnë më të fortë dhe më të suksesshëm një biznes.”

kaluar krizën, edhe me investime. Një pjesë e këtyre bizneseve kanë vazhduar të investojnë, kanë vazhduar edhe të kreditohen. Kriza është ndier në bizneset e turizmit, sektori më i prekur në vetvete. Aty kemi pasur shtyrje të mëdha, të lidhura edhe me faktin që është një aktivitet sezonal dhe nuk mund të prisnim pagesa të mëdha jashtë sezonit. Ne do ta shohim ndikimin e vërtetë në qershor të këtij viti. Nëse sezoni turistik do të jetë i suksesshëm, do të shohim një vit normal, që do të fillojë ta mbyllë efektin e pandemisë. Nëse sezoni nuk do të jetë i suksesshëm, aty mund të shohim efektin e vërtetë të pandemisë. Sezoni turistik do të jetë një periudhë kritike, për ekonominë, por edhe për ndikimin në sistemin bankar. Besoj se sistemi i kapacitetet për ta absorbuar impaktin që ka sjellë kriza.

Edhe fasoneria ka ndier pasoja në një masë të konsiderueshme. Ka pasur humbje të kontratave, për shkak të pasojave në tregjet ku ata kanë marrëdhënie biznesi. Janë përpjekur të mbijetojnë duke ndryshuar produktet me të cilët punojnë, por pasojat janë ndier. Ato janë biznese që nuk punojnë me marzhe shumë të mëdha, por kryesisht me volume, ndaj rënia e kërkesës jep ndikim, sidomos kur kanë kredi apo detyrime të tjera financiare.

Ndërtimi është zhvilluar me shumë pak ndikim nga pandemia, së bashku ndoshta me bujqësinë. Një arsye mund të jetë që pasuria e paluajtshme në vend është mes të paktave alternativa investimi për individët.

Shumë individë e shohin blerjen e një prone si investim të mirë, në kushtet kur interesat janë të ulëta. Kërkesa në këtë sektor ka edhe një ndikim pozitiv për bankat, sepse nxit kërkesën për kredi hipotekore. Zhvillimi i tregjeve të kapitalit do të mund të kanalizonte këto investime në një portofol më miks për ekonominë, duke ofruar alternativa investimi për individët përtej real estate, apo kursimeve në sistemin bankar.

Cilat janë pritshmëritë dhe objektivat tuaja kryesore për ecurinë e biznesit në vitin 2021?

Ne kemi disa skenarë, sepse në kushtet e ndikimit të prekshëm të pandemisë, edhe pasiguria mbetet e lartë. Por, në të gjithë skenarët ne parashikojmë rritje. Nisja e vaksinimit është një element që ndikon pozitivisht, qoftë edhe nga ana psikologjike, mbështet pritshmëri më optimiste dhe rritje të investimeve dhe kërkesës për kredi. Sigurisht që ka për të qenë një vit më i mirë se 2020, këtë e them me bindje. Mbetet një shkallë e caktuar pasigurie, por përderisa kemi përgatitur disa skenarë, edhe reagimi do të jetë më i shpejtë. Kemi më shumë informacion nga sa kishim vjet në mars, ku pandemia erdhi papritur, ndaj mendoj se çdo zhvillim do të jetë më i menaxhueshëm. Ka kërkesa në rritje rregullatore, të cilat kërkojnë përmirësim në strukturat e brendshme të bankave, sidomos në departamentet e administrimit të rrezikut dhe të financës. Këto janë procese që e bëjnë më të fortë institucionin. Ne presim një përdorim më të madh të kanaleve dixhitale edhe këtë vit, sepse mendojmë se kemi ngritur një infrastrukturë shumë cilësore në këtë drejtim. Në fushën e kartave po zhvillojmë projekte të reja dhe këtë vit, do të ofrojmë shërbimet tona edhe për kartat VISA, përveç MasterCard që ofrojmë prej vitesh. Duam t'iu shërbejmë në mënyrë të personalizuar segmenteve të ndryshme të klientëve dhe synojmë, sidomos, të nxisim një hyrje të hershme të rinjve në sektorin bankar. Gjithashtu, duam të ofrojmë më shumë paketa, në mënyrë që t'iu shërbejmë klientëve me një spektër sa më të gjerë produktesh dhe shërbimesh dhe të bëjmë një ndryshim cilësor në sektorin bankar. Pas 15 viteve në treg, kemi shumë vlera që ofrojmë, për të cilat jemi krenarë dhe kemi përgjegjësi t'i forcojmë. ■