

RRITJA E QËNDRUESHME E CREDINS BANK DHE TRANSFORMIMI DIGJITAL NË NJË TREG NË EVOLUIM

Sektori bankar do të përballet me sfida në rritje për ruajtjen e marzheve të fitimit. Maltin Korkuti, Drejtor i Përgjithshëm i Credins Bank, thotë për "Monitor" se mjedisi gjithmonë e më konkurrues bankar po bën që presionet për uljen e normave të interesit të jenë të larta. Nga ana tjetër, z. Korkuti nënvizon se zhvillimet teknologjike dhe investimet në kanalet digjitale janë sërish në fokusin e strategjisë së çdo banke, me qëllim zgjerimin dhe rritjen e efikasitetit të shërbimeve përmes digital banking, duke sjellë nevojën e një menaxhimi me kujdes të kostove operative të bankës. Implementimi me sukses i "Instant payment" pritet të shënojë një arritje të sektorit bankar, ashtu si dhe implementimi i transfertave përmes sistemit SEPA, por nga ana tjetër do të shoqërohet me kosto të ndjeshme dhe tkurrje të bazës së të ardhurave nga komisionet.

Si e vlerësoni ecurinë e aktivitetit të bankës gjatë vitit të kaluar dhe cilat ishin, në këndvështrimin tuaj, zhvillimet më të rëndësishme për sektorin bankar në përgjithësi?

Credins Bank mbylli një vit jo thjesht të suksesshëm financiar, por mbi të gjitha duke ju përshtatur edhe risive të tregut, si dhe duke qenë pararojë me kërkesat dhe dëshirat e klientëve të saj. Me dëshirën dhe ambicien për të qenë gjithmonë zgjedhja e shqiptarëve, ky vit e ka shoqëruar Credins edhe me shumë arritje të rëndësishme, që forcojnë çdo vit e më shumë pozitën e Credins Bank. Projektet e rëndësishme të bankës kanë qenë të fokusuar kryesisht në rrugën drejt zhvillimit dhe përmirësimit të infrastrukturës digjitale. Implementimi me sukses i skemave të pagesave SEPA dhe përafrimi me standardet europiane të pagesave, ishin një nga përparësitë e Credins për vitin 2025.

Tradicionalisht përmes strategjisë së ndjekur, Credins edhe këtë vit ka një pozicionim të fuqishëm në sektorin bankar, duke vijuar të qëndrojë sërish e para për portofolin e kredive dhe e dyta për totalin e aktiveve, totalin e depozitave, për portofolin e investimeve në tuj, si dhe në tregues të tjerë financiarë. Kreditimi ka vijuar të jetë një nga motorët kryesorë të rritjes. Me mendësinë e një banke që kërkon të japë përvojën më të mirë, Credins vijon të pozicionohet si lider në aktivitetin e kredidhënies duke



MALTIN KORKUTI

Drejtor i Përgjithshëm i Credins Bank

zgjerruar portofolin e saj të kredisë me 8.5% krahasuar me vitin e kaluar. Fokusi ynë ka qenë mbështetja e sektorëve të rëndësishëm për ekonominë shqiptare si: turizmi, bujqësia, energjia etj. Kemi qenë pranë klientëve individë dhe bizneseve të vogla e të mesme, duke i këshilluar me kujdes dhe duke plotësuar nevojat e tyre në kohë tepër të shkurtër dhe me procedura të lehtësuara. Krahas treguesve financiarë pozitivë, banka zgjeroi bazën e klientëve të saj duke shënuar një numër prej 414,099 klientësh, me një rritje prej 4.0% krahasuar me një vit më parë. Credins sot numëron një rrjet shumë të gjerë degësh, aktualisht 52 degë dhe 99 ATM të vendosura në çdo qytet të Shqipërisë duke qenë pranë çdo klienti.

Një element tjetër kyç gjatë vitit 2025 ishte vazhdimi i investimeve në transformimin digjital. Numri i klientëve në platformën Credins Online arriti mbi 78% të totalit të klientëve. Numri i transaksioneve në POS-e u rrit me mbi 31% krahasuar me vitin 2024. Rritje shënoi gjithashtu edhe numri i transaksioneve dhe volumit në ATM, me 11%, krahasuar me vitin 2024.

Credins, si një bankë me rëndësi sistematike në sektor, ka luajtur një rol të

rëndësishëm në zbatimin e strategjisë kombëtare të promovimit dhe zgjerimit të pagesave elektronike në vend, duke përdorur bazën e gjerë të klientëve të saj. Implementimi i skemave të pagesave SEPA pritet të sjellë rritje të efikasitetit në pagesa, dhe volume të rritura të pagesave elektronike.

Në aspektin financiar, përfitueshmëria e bankës mbeti e qëndrueshme, e mbështetur kryesisht nga të ardhurat nga interesat, megjithëse e ndikuar nga luhatjet e kursit të këmbimit apo edhe të forcimit të monedhës Lek, duke kërkuar një menaxhim më aktiv të bilancit.

Me kulturën e një biznesi ambicioz dhe avangardë për shërbimet dhe produktet që ofron, Credins ka punuar jashtëzakonisht në informimin dhe ndërgjegjësimin e audiencës për përdorimin e produkteve bankare, përmes teknologjisë. Fushatat e ndryshme të realizuara në shumë kanale komunikimi kanë qenë jo vetëm informuese, por edhe shumë nxitëse për klientët mbi përdorimin e kartave si instrument pagese, ose kanaleve të tjera digjitale. Ndër vite, Credins ka konsoliduar edhe strategjinë e komunikimit përmes fushatave dhe eventeve dinamike të ndjekura 360 gradë, duke gjetur mekanizma të ndryshme ndërveprimi dhe komunikimi me klientët, koherente edhe me kohët moderne. Në këtë aspekt, dua të theksoj se tashmë fushatat, të cilat janë pasuruar vit pas viti, nuk kanë për qëllim thjesht për të reklamuar një produkt apo shërbim, por mbi të gjitha t'ju vijnë në ndihmë klientëve tanë në tërësinë e stilit të jetesës, të cilët na kanë besuar për 23 vite. Credins gjithashtu vazhdon të ketë vizion të qartë mbi mbështetjen për shumë projekte dhe nisma me ndikim pozitiv duke ndihmuar komunitetin përmes projekteve të ndryshme si arti, arsimit, sporti, teknologjia, turizmi, etj. Jam krenar të shpreh se Credins nuk është vetëm banka që ofron shërbime financiare, por një institucion që ndërton marrëdhënie të qëndrueshme mbi besimin, ndjeshmërinë dhe përgjegjësinë ndaj shoqërisë. Ne besojmë se suksesi nuk matet vetëm me rezultate financiare, por me ndikimin real ndaj komunitetit ku ne operojmë. Përmes një profili empatik të krijuar ndër vite, ne jemi pranë çdo individi duke reflektuar vlerat tona në çdo nismë. Kjo filozofi materializohet përmes angazhimeve tona si në

donacione, ashtu edhe nisma sociale, të udhëhequra nga Fondacioni Credins dhe platforma Smile, të cilat synojnë të krijojnë sa mundësi ndihmuese, po aq edhe integruese për komunitetin.

Ndërkohë që ka një thellim të digjitalizimit të produkteve dhe shërbimeve bankare, paralelisht në dy vitet e fundit po shohim edhe një rritje të numrit të degëve dhe punonjësve të sektorit bankar. Kur prisni të arrijmë në një fazë të reduktimit të pranisë fizike të bankave dhe zhvendosje në shkallë më të gjerë drejt bankë digjital?

Digjitalizimi është padyshim një nga transformimet më të rëndësishme që po kalon sektori bankar, por eksperiencat ndërkombëtare tregojnë se ky proces nuk ndodh menjëherë me reduktimin e pranisë fizike të bankave. Në fazat e para të transformimit shpesh shihet një bashkëjetesë e të dy modeleve: zhvillimin e kanaleve digjitale bashkëkohore dhe njëkohësisht, prani fizike të bankave në treg. Në rastin e kulturës dhe traditës së vendit tonë, prevalojnë disa faktorë që nxisin praninë fizike të degëve të bankave. Ekonomia shqiptare vijon të jetë një ekonomi relativisht e bazuar në cash pavarësisht se përdorimi i tij është reduktuar në vitet e fundit si rezultat edhe i politikave të ndërmarra nga qeveria shqiptare dhe Banka e Shqipërisë. Klientët përgjithësisht ende parapëlqejnë kontaktin fizik me bankën, veçanërisht për produkte më komplekse si kreditë apo këshillimin financiar. Për këtë arsye, ne si Credins, por edhe bankat në përgjithësi, modelin hibrid e shohim si një kombinim pozitiv. Në këtë aspekt, kanalet digjitale po përdoren kryesisht për transaksionet e rritjes, ndërsa degët mbeten sërish shumë të rëndësishme, si për marrëdhënien me klientin, ashtu edhe për shërbimet me vlerë të lartë. Në një perspektivë afatmesme, pritet që struktura e rrjetit bankar të ndryshojë gradualisht. Kjo do të ndodhë për shkak të disa zhvillimeve kryesore:

- Rritja e përdorimit të mobile banking dhe pagesave elektronike, sidomos nga brezat e rinj;
- Investimet në teknologji dhe automatizim, të cilat do të ulin nevojën për kryerjen e operacioneve manuale në degë;
- Integrimi me standardet dhe infrastrukturën europiane të pagesave, që nxisin përdorimin e kanaleve digjitale;

Në këto kushte, në vitet e ardhshme është e mundshme të shohim një transformim të rolit të degëve, nga degë tradicionale të transaksioneve bankare

në qendra këshillimi financiar dhe shërbimi për klientët e tyre. Pra, tranzicioni drejt një bankingu të digjitalizuar do të jetë gradual, duke zhvendosur një pjesë të konsiderueshme të shërbimeve drejt platformave digjitale.

Në vijim të një cikli konsolidimi që zgjati rreth një dekadë, në vitin 2026, numri i bankave tregtare aktive në Shqipëri pritet të rritet për herë të parë pas 20 vjetësh. Besoni se ndodhemi në fillimet e një cikli të ri zgjerimi të bankave në treg apo në afat të gjatë, sistemi bankar do t'i kthehet përqendrimit dhe konsolidimit?

Rritja e numrit të bankave në tregun shqiptar është një zhvillim interesant, që e shton konkurrencën dhe njëherazi edhe ambicien për të ofruar gjithmonë më të mirën për klientët. Hyrja e bankave të reja tregon se industria bankare vazhdon të jetë dominuese për tregun shqiptar dhe një potencial në rritje, i mbështetur kryesisht nga disa faktorë: stabiliteti makroekonomik, rritja e kreditimit dhe nivelet relativisht të mira të kapitalizimit dhe likuiditetit të sistemit bankar. Megjithatë, në një perspektivë afatgjatë, është e mundur që sistemi bankar të kthehet sërish drejt një niveli më të lartë përqendrimi. Kjo për disa arsye strukturore:

- Madhësia relativisht e vogël e tregut shqiptar, që kufizon numrin optimal të institucioneve bankare;
- Rritja e kërkesave rregullatore dhe të kapitalit, veçanërisht në kuadër të përafrimit me standardet europiane si kërkesë për integrimin në BE;
- Kostot e investimeve teknologjike dhe të digjitalizimit të cilat, favorizojnë institucionet me shkallë më të madhe të operimit.

Për këtë arsye, hyrja e bankave të reja mund të interpretohet më shumë si një fazë dinamike e tregut, ku investitorët të rinj shohin mundësi për rritje dhe specializim të asaj që ofrojnë, se sa si një ndryshim strukturor afatgjatë i modelit të tregut.

Vitin e kaluar, Banka e Shqipërisë vendosi për herë të parë disa kufizime direkte në huadhënien për blerjen e pasurive të paluajtshme rezidenciale, por sërish kredia në këtë segment vazhdoi rritjen me ritme të larta. Si i vlerësoni rreziqet e lidhura me ekspozimin në tregun e pasurive të paluajtshme dhe si do t'i përballonte sektori efektet e një krize të mundshme në këtë treg?

Kreditimi për pasuri të paluajtshme mbetet një nga segmentet më dinamike

të kreditimit në vend. Aktualisht, kredia për blerje banesash përbën rreth 70% të kredive për individët, çka tregon peshën e madhe që ky segment ka në portofolin retail të bankave. Masat e ndërmarra nga Banka e Shqipërisë për kufizimin e kreditimit në këtë segment synonin forcimin e standardeve të huadhënies dhe uljen e rrezikut të mbingarkimit të familjeve me kosto të larta financimi. Megjithatë rritja e kreditimit në këtë segment ka vijuar e nxitur nga kërkesa e fortë për banesa dhe zhvillimi i tregut të pasurive të paluajtshme. Pavarësisht që kreditimi i këtij segmenti kërkon monitorim të vazhdueshëm për të siguruar cilësinë në kredidhënie, vlerësoj që rreziku mbetet i menaxhueshëm dhe cilësia e portofolit është e kënaqshme. Nga ana tjetër, është e rëndësishme të theksohet që kapitalizimi i sektorit bankar është i lartë dhe siguron amortizatorë të mjaftueshëm për të përballuar edhe skenarë më të pafavorshëm ekonomikë.

Cilat mendoni se do të jenë çështjet dhe sfidat kryesore për sektorin bankar për vitin 2026?

Sfidat me të cilat sektori bankar pritet të përballet gjatë vitit 2026 janë rritja e marzhit të fitimit në një mjedisi gjithmonë e më konkurrues bankar, ku presionet për uljen e normave të interesit janë të larta. Nga ana tjetër, zhvillimet teknologjike dhe investimet në kanalet digjitale janë sërish në fokusin e strategjisë së çdo banke, me qëllim zgjerimin dhe rritjen e efikasitetit të shërbimeve, përmes digital banking, duke sjellë nevojën e një menaxhimi me kujdes të kostove operative të bankës. Implementimi me sukses i "Instant payment" do të shënojë një arritje të sektorit bankar, ashtu si edhe implementimi i transfertave përmes sistemit SEPA, por sigurisht shoqërohet me kosto të ndjeshme dhe tkurrje të bazës së të ardhurave nga komisionet. Kërkesat rregullatore në rritje dhe përmbushja e limitit të ndërmjetëm të instrumenteve të kapitalit dhe detyrimeve të pranuar, i ka vendosur bankat e mëdha para nevojës për mbajtjen e treguesve të lartë të kapitalit rregullator duke krijuar presion mbi treguesit e përfitueshmërisë së bankave. Një tjetër projekt me rëndësi për sistemin raportues të bankave është implementimi i standardeve IFRS për të harmonizuar rregulloret e Bankës së Shqipërisë me kërkesat e raportimit sipas IFRS. Siguria kibernetike përmes platformave teknologjike më të avancuara, do të jetë sërish edhe për Credins një nga përparësitë më të mëdha të investimeve tona. ■