

“JA PSE ËSHTË KOHA MË E MIRË QË BIZNESET TË SHFRYTËZOJNË POTENCIALET PËR INVESTIME”

Intervistë me Gramos Lipovica, Drejtor i Degës Tiranë në ProCredit Bank

A mendoni se pandemia ka stepur shumë biznese në kryerjen e investimeve të planifikuara që më herët, për këtë periudhë?

Padyshim që pandemia ka pasur efektet e saj duke bërë jo vetëm që të shtyhen planet e investimeve në një moment të dytë nga ana e kompanive, por edhe që këto të fundit të riorganizojnë tërësisht mënyrën sesi operojnë. Nisur nga eksperiencia e klientëve tanë, mund të them me bindje se për t'u përshtatur me kushtet e reja, përdormi i teknologjisë në funksion të vazhdimësisë së biznesit ishte zgjidhja që siguroi edhe tejkalimin e vështirësive të krijuara.

Për të evituar kontaktin fizik, shumë prej kompanive morën vendime që lidheshin me konsiderimin e teknologjisë si mjete me anë të të cilit do kryenin shitjet, ashtu edhe shpërndarjen e produkteve të tyre. U vu re se rritën angazhimin dhe buxhetet për marketingun dhe shitjet përmes internetit. Kjo pandemi, përpos efekteve negative të njohura tashmë nga të gjithë, ka dhe anën tjetër të medaljes. Ajo promovoi natyrshëm edhe në Shqipëri mundësitë që ofron tregu dixhital, gjë që u demonstrua edhe nga rritja eksponenciale që patën shitjet e kryera përmes internetit. Nga një opsion që ishte më parë, u kthye në të vetmen mundësi për të operuar.

Mendoj se periudha që prej fillimit të pandemisë e deri më sot që flasim ka testuar mjaftueshëm qëndrueshmërinë e bizneseve, duke rikonfirmuar bizneset e shëndetshme dhe ato që kane potencialin për t'u zhvilluar në mënyrë të qëndrueshme. Në mbështetje të klientëve tanë, ne si bankë arritëm të identifikonim që në fillim klientët e prekur nga situata e bllokimit dhe adresuam në mënyrë të strukturuar kërkesat në lidhje me shtyrjet e kësteve. Kjo qasje na siguroi që të kishim fokus maksimal në identifikimin, vlerësimin dhe plotësimin e çdo nevojë të menjëhershme për klientët tanë. Tashmë, me zhvillimet e fundit, jemi optimistë se më e keqja kaloi. Megjithatë, ne si bankë kemi qenë dhe jemi të gatshëm të vazhdojmë me të njëjtin intensitet mbështetjen

për klientët tanë, ashtu siç kemi vepruar si para, ashtu edhe gjatë pandemisë. Kjo vlen si për individët ashtu edhe SME-të që na kanë zgjedhur si partnerin e tyre financiar. Shërbimet tona bankare moderne e të përdorshme 24/7, ashtu sikur edhe ekspertiza për këshillim financiar përshtatur me nevojat e biznesit, bën që oferta jonë të jetë shumë konkurruese në treg.



GRAMOS LIPOVICA,

Drejtor i Degës Tiranë në ProCredit Bank

Ju njiheni si një bankë me përfaqje të theksuar dixhitale. Si i favorizon kjo bizneset?

Përdorimi i shërbimeve bankare përmes platformave elektronike është alternativa e vetme e të punuarit me bankën tonë prej vitesh. Kjo është një përfaqje unike, e cila ofron shërbim të shpejtë, cilësor dhe sigurisht shumë herë më të favorshëm për sa i përket komisioneve që klientët paguajnë. Përtej kanaleve dixhitale të ofrimit të shërbimit, si e-banking dhe m-banking, ne ofrojmë edhe zgjidhje për menaxhimin e cash-it 24/7. Përveç shërbimeve të tjera dëshiroj të veçoj se në çdo Zone 24/7 të bankës sonë, klientët mund të depozitojnë në çdo moment çdo shumë parash që kanë nevojë, në ATM apo dhe në pajisjen e dedikuar për biznese Drop Box. Shërbimi Drop Box ndihmon të gjithë ato biznese të cilët kanë si tipologji të tyre arkëtime dhe qarkullimin e lartë të parasë në formë cash. Në këtë mënyrë, përmes kësaj pajisjeje ata kanë mundësi që në çdo

moment të depozitojnë shuma të mëdha parash, pa pritje dhe humbur kohë si për pritje në radhë, ashtu edhe numërim fizik të parave nga arkëtari, gjë që ndodh në çdo bankë tjetër. Pra ne jemi, e thënë me fjalë të thjeshta, banka e cila është e hapur në çdo moment. Ju merrni shërbim bankar pa asnjë kufizim 24 ore në 7 ditë të javës dhe çdo ditë të vitit, duke arritur të jemi pranë nevojave tuaja pa asnjë limitim.

Bankat janë një ndër aktorët më të rëndësishëm kur bëhet fjalë për orientimin e klientëve drejt reduktimit të



qarkullimit të parasë cash në ekonomi. Çfarë ofroni ju si bankë në këtë kontekst?

Në fakt, një ndër qëllimet që përbushet më së miri nga një bankë që ofron shërbime përmes kanaleve elektronike është pikërisht ky. Ne shkojmë më tej se vetëm ofrimi i infrastrukturës së nevojshme që e mundëson këtë, por ofrojmë edhe lehtësi të tjera.

Më lejoni ta sqaroj pak më në detaje këtë pjesë. Përtej të qenët inovatorë në treg në mënyrë si ofrojmë shërbimet tona, kemi punuar në mënyrë të vazhdueshme që të sigurojmë informim të plotë dhe platforma sa më të thjeshta në përdorim. Në këtë mënyrë ndikojmë në lehtësimin e marrëdhënieve tregtare të klientëve tanë. Konkretisht, çdo klienti që dëshiron të likuidojë një faturë drejt furnitorëve të tij ndërkombëtarë ne i ofrojmë komisioneve fikse për çdo transfertë, pavarësisht shumës që transferohet. Komisioni (Share) është vetëm 15 euro për transfertë dhe klienti mund të likuidojë faturën direkt nga komoditeti i zyrës së tij, pa pritje në radhë apo komisione që mund të variojnë në varësi të shumave si shumë banka në treg e ofrojnë sot.

Investimet janë ato që sjellin zhvillim dhe jetëgjatësi të bizneseve. Çfarë do t'u këshillonit sipërmarrësve që dëshirojnë të rrisin konkurrencën dhe epërsinë e tyre në treg?

Banka ProCredit është e fokusuar pikërisht në ato SME që kanë potencial për të ndikuar në zhvillimin e ekonomisë së vendit dhe kanë vizionin për t'u zhvilluar në mënyrë të qëndrueshme.

Sigurisht që investimet më të qëndrueshme janë investimet të cilat reduktojnë shpenzimet, rrisin cilësinë e produktit dhe kanë impakt pozitiv në mjedis. Këtu do të veçoja dy tipe investimesh nga të cilat bizneset mund të fitojnë epërsi dhe të bëhen më konkurrentë në treg.

Së pari, janë investimet në makineri dhe pajisje eficiente. Nëpërmjet këtyre investimeve bizneset rrisin kapacitetet

prodhuese dhe përmirësojnë cilësinë e produkteve. Nga ana tjetër, falë automatizimit dhe kontrollit të proceseve, këto makineri reduktojnë kostot e energjisë për njësi prodhimi dhe humbjet e lëndës së parë (skarcitetet), duke reduktuar kështu kostot operacionale dhe duke i dhënë mundësi klientit të jetë më konkurrues në treg, si në cilësi ashtu edhe në çmimin e produktit.

Së dyti, ajo që ne si bankë i konsiderojmë si shumë potenciale janë investimet në prodhimin e energjisë elektrike nëpërmjet energjisë së ripërtëritshme, sidomos përmes teknologjisë fotovoltaike, duke marrë parasysh klimën jashtëzakonisht të favorshme për këtë lloj investimi në Shqipëri. Nëpërmjet këtyre investimeve, bizneset kanë mundësi që të reduktojnë faturat e energjisë elektrike deri në 60%. Që nga korriku i vitit 2019, kur ligji për impiantet për vetëkonsum ka hyrë në fuqi dhe deri tani, rreth 30% e bizneseve që kanë zgjedhur të investojnë në këtë teknologji janë mbështetur nga banka jonë. Jam i bindur që biznese të tjera do ta ndjekin këtë rrugë, pasi është një mundësi reale për të reduktuar shpenzimet operacionale.

Është me vlerë që të përmendet fakti se investimet në këtë teknologji kanë një kthim investimi mesatar jo më të lartë se 7 vjet dhe jetëgjatësia e impiantit varion nga 15 në 25 vjet. Për bizneset të cilat konsumojnë një sasi të konsiderueshme energjie elektrike, ajo çfarë nevojitet të kenë është vetëm një sipërfaqe ku mund të instalohen panelet, pasi kompanitë profesioniste për projektimin, furnizimin dhe instalimin e impianteve vetëprodhuese nuk mungojnë sot në vend. Banka ProCredit ka një sërë marrëveshjes me kompani prestigjioze që kryejnë këtë shërbim duke u dhënë mundësi klientëve të pajisen me informacionin dhe studimin e plotë para se të kryejnë këto investime.

Ndërsa për sa i përket procesit të financimit të projekteve nga banka jonë theksoj se bëhet brenda një kohë të shkurtër dhe me kushte preferenciale që dallojnë ndjeshëm nga tregu në shumë aspekte.