

# TURIZMI KA SJELLË KËRKESË TË LARTË PËR TERMINALE POS TË PAGESAVE ME KARTË

**C**redins Bank është përballur këtë sezon veror me sfidën e një fluksi të paprecedentë kërkesash për terminale POS, që mundësojnë pranimin e pagesave me kartë. Almida Asllani, Drejtore e Departamentit të Kartave në Credins Bank, thotë se turizmi përbën një nga faktorët e rëndësishëm në shtrirjen dhe zgjerimin e pagesave me kartë, duke u nisur edhe nga fakti se kërkesat më të larta për t'u pajisur me terminale POS kanë ardhur në fillim, por edhe gjatë sezonit veror. Sipas saj, kostot nuk përbëjnë faktorin kryesor të frenimit për zgjerimin e formave të pagesave nëpërmjet terminaleve POS, por megjithatë, banka përpiqet të tregojë elasticitet dhe të ofrojë komisione më të ulëta për volume më të larta transaksionesh.

**Statistikat tregojnë rritje të lartë të pagesave me kartë në терминаlet POS vitin e kaluar dhe në gjysmën e parë të këtij viti. Cilat janë arsyet që po ndikojnë në rritjen me ritme të larta të pagesave me kartë?**

Kryerja e pagesave me kartë në терминаlet POS ka pasur ndër vite një tendencë në rritje, e cila ka njohur kulmin gjatë sezonit turistik të këtij viti. Rritje është shënuar në numrin e terminaleve POS, në kërkesat për POS në monedhën Euro, në shtimin e funksionaliteteve përveç atyre standarde, siç është “përfshirja manuale e të dhënave të kartës” dhe “para - autorizimi”.

Të gjitha janë përkthyer në një shifër rekord në numër dhe volum transaksionesh. Mendoj se arsyet janë disa dhe përfshijnë si klientët kartëmbajtës, ashtu edhe tregtarët. Klientët janë bërë gjithmonë e më kërkuar, duke i vendosur tregtarët përpara përgjegjësive dhe nevojës për ta ofruar si mënyrë pagese. Nga ana tjetër, kjo ka nxitur bankat të përgjigjen me zgjidhje të shpejta, cilësore, të qëndrueshme, duke përdorur teknologji dhe standarde konkurruese. Bankat synojnë të zgjerojnë pjesën e tyre të tregut, duke bërë zhvillime dhe përshtatje në funksion të kërkesave



të tregtarëve. Credins e ofron këtë shërbim në Lek dhe prej më shumë se një viti e ofron edhe në monedhën Euro. Credins është fleksibël në ofrimin e shërbimit, duke iu përgjigjur kërkesave të tregtarëve edhe me optionin e futjes manuale të të dhënave të kartës, “para - autorizim”, etj. Banka ka përshtatur procedurat e saj të brendshme që lidhen me analizën, vendimmarrjen, procesimin, instalimin, etj., në funksion të plotësimit sa më të shpejtë dhe në mënyrë cilësore të kërkesave të tregtarëve. Këtë sezon, banka është përballur me sfidën e një fluksi të paprecedentë kërkesash për terminale POS, të cilat i ka menaxhuar në kohë dhe me standard, duke gjetur forma të përshtatshme në varësi edhe të natyrës së biznesit, vendndodhjes gjeografike, largësisë, etj. Standardi dhe elasticiteti me të cilën e ofron banka shërbimin, e ka bërë më të thjeshtë kuptimin dhe zbatimin e kësaj forme pagese nga tregtarët. Banka ofron trajnimin e tregtarit, ndjek dhe monitoron aktivitetin, suporton në kohë reale duke bërë kështu që shërbimi të pranohet

në mënyrë të natyrshme, si dhe shifrat të arrijnë ato nivele për të cilat ne flasim sot.

**Sa po ndikon turizmi në nxitjen e bizneseve për të pranuar pagesave me kartë?**

Mendoj se turizmi përbën një nga faktorët e rëndësishëm në shtrirjen dhe zgjerimin e pagesave me kartë dhe këtë e vërejmë edhe në faktin që kërkesat më të larta për t'u pajisur me terminale POS kanë qenë në fillim, por edhe gjatë sezonit veror. Vetë numri i lartë i kërkesave nga biznese me fokus turizmin si hoteleri, baret, restorantet, makinat me qira, etj., të bëjnë të mendosh që turizmi ka ndikim të konsiderueshëm në shifrat dhe statistikën e fundit që lidhen me këtë shërbim.

Krahasuar me një vit më parë janë rritur kërkesat për POS-e në Euro, si dhe ato që lidhen me funksionet shtesë “futjen manuale e të dhënave të kartës” dhe “para - autorizim”, nëpërmjet të cilave mundësohen rezervimet pa praninë e kartës fizike (në distancë). Mendoj se ky është një reaksion zinxhir që përfshin klientin, tregtarin dhe bankën. Fluksi i turistëve arriti këtë vit shifra rekord, që u përkthyen edhe në shifra rekord veprimesh me kartë në терминаlet POS, si në numër, edhe në volum. Turistët e huaj vijnë nga vende me kulturë të gjerë ndër vite në fushën e pagesave me kartë dhe tregtarët vendas u përshtatën duke e lidhur suksesin e biznesit të tyre edhe me shtimin e kësaj forme pagese. Pranimi i pagesave me kartë në терминаlet POS është kthyer në domosdoshmëri, ndër të tjera edhe për shkak të fluksit të lartë turistëve.

**Sa janë aktualisht kostot e pranimit të pagesave me POS për bizneset? Vlerësoni se kostot mund të jenë një faktor që frenon potencialet e rritjes së pagesave me kartë bankare dhe cilat mund të jenë rrugët për uljen e kostove për bizneset?**

Ofrimi i shërbimit të pagesave me kartë në терминаlet POS është një



PAGUAJ ME KARTË

*Më lehtë për ty!*

0 KOMISION

• sfidë edhe për bankën, e cila është nën presionin e vazhdueshëm të klientit që kërkon shërbim të shpejtë, cilësor dhe me kosto të ulët. Kjo është njëra anë e medaljes. Nga ana tjetër kemi përballjen e kostove të larta që aplikojnë skemat (Visa/MC, etj.) dhe palët e treta të cilat janë pjesë e domosdoshme e procesit, duke mundësuar realizimin e tij. Komisionet që banka aplikon janë të arsyeshme, mbështeten mbi një analizë komplekse apo edhe gjithëpërfshirëse duke pasur në fokus klientin (tregtarin). Banka bën përpjekje maksimale për uljen e kostove aty ku është objektivi dhe mundur, duke tentuar në komisione bankare të ulëta dhe të përballueshme nga tregtarët. Mbi bazën e analizës së të gjithë elementeve, duke gjykuar këtu faktorë specifikë që lidhen me klientët të veçantë, banka ofron komisione preferenciale me synimin e mbështetjes së biznesit, rritjen e numrit, si dhe volumin e transakcioneve të kryera me kartë. Banka ofron komisione fleksibël që tentojnë të jenë më të ulëta për volume më të larta transakcionesh.

**Përveç kostove, mund të identifikoni faktorë të tjerë që frenojnë një zgjerim më të madh të pagesave me kartë?**

Nuk mendoj se koston përbëjnë faktorin kryesor të frenimit për zgjerimin e formave të pagesave nëpërmjet terminaleve POS. Statistikat dhe rritja

rekord e shifrave në periudhën e fundit tregojnë që për tregtarë seriozë me biznese të qëndrueshme, me numër dhe volum të lartë transakcionesh me kartë, faktori kosto është bërë më pak i ndjeshëm.

Nëse më parë, ngërçin e kemi lidhur, ndër të tjera, edhe me kulturën e biznesit në vend dhe me faktin që Shqipëria është “e re” në aplikimin e formave bashkëkohore të pagesave, mendoj që sot edhe kjo është kapërcyer dhe e ardhmja u takon formave më të zhvilluara të pagesave, të ndikuara, ndër të tjera, edhe nga niveli i klientëve, rritja e turizmit, ndërgjegjësimi i tregtarëve, etj.

**Një segment i veçantë i pagesave me kartë janë ato nëpërmjet POS-eve virtuale/internetit. Vëreni rritje në këtë segment dhe si po ndërthuret ky shërbim me zhvillimin e tregtisë elektronike në Shqipëri?**

Credins Bank është prej vitesh një faktor kyç në tregun bankar edhe për sa i përket ofrimit të shërbimit e-commerce. Edhe në këtë fushë, banka ka investuar që të jetë pranë klientit me zgjidhje të një teknologjie të lartë, nëpërmjet ofrimit të shërbimit me cilësi dhe standarde. Të gjithë klientët e-commerce aktualë të bankës kanë kaluar nga platforma e vjetër nëpërmjet së cilës ofrohej shërbimi, në një platformë të re, më të avancuar që mbështet format e integritit të kërkuara nga klientët. E gjithë kjo

e bën më të thjeshtë vetë procesin e “onboarding”, testimave dhe kalimit në live (production), thënë ndryshe “zbatim”. Banka ka përshtatur procedurat e brendshme, duke synuar të jenë fleksibël, të shpejta dhe më të thjeshta për klientin, i cili mbështetet me profesionalizëm në të gjitha fazat e procesit deri në daljen live.

Një kategori e caktuar biznesesh po e shikon tregtinë online nëpërmjet e-commerce (Virtual POS) si formën kryesore të ofrimit të produkteve dhe shërbimeve. Credins është një nga bankat e pakta në treg që ofron shërbimin e-commerce. Numri i klientëve, si dhe aktiviteti i tyre, janë rritur ndjeshëm, duke e vënë vetë bankën përpara ambicieve të reja në ofrimin e këtij shërbimi.

Zhvillimet dhe sfidat me të cilat u përballëm që prej vitit 2019 e në vazhdim, bënë që shumë biznese ta shikojnë tregtinë online, jo më si alternativë, por si zgjedhjen e parë. I njëjti fenomen u vu re edhe në Shqipëri dhe tendenca vazhdon të jetë me të njëjtin rritëm.

E-commerce ofrohet në dy monedha, Lek dhe Euro. Klienti që aplikon për të marrë këtë shërbim i nënshtrohet analizës dhe kërkesave të bankës për të qenë në nivelin e kërkuar në ofrimin e shërbimit. Banka i kushton rëndësi të veçantë plotësimit të standardeve nga ana e klientëve, veçanërisht ofrimit të shërbimit në mënyrë të sigurt. Aplikimi i teknologjive të përparuara për sigurinë dhe mbrojtjen e të dhënave të kartëmbajtësve, në përputhje të plotë me standardet ndërkombëtare të Visa/MC, është kushti kryesor që banka kërkon për të mundësuar ofrimin e shërbimit.

Komoditeti, shpejtësia, lehtësia e ndërthurrur me elemente të avancuara të sigurisë, i drejtojnë gjithmonë e më tepër konsumatorët dhe tregtarët drejt këtij shërbimi. Kjo është arsyeja që të gjithë treguesit, që lidhen me këtë shërbim, kanë shënuar rritje të ndjeshme vitet e fundit dhe tendenca vazhdon të jetë e njëjtë.

Si për shumë produkte dhe shërbime të tjera, klientët e-commerce kanë gjetur dhe vazhdojnë të gjejnë te Credins Bank një partner biznesi të besueshëm dhe të qëndrueshëm. Credins është në orientim të vazhdueshëm si në politikat e saj, ashtu edhe në zhvillimin e teknologjisë me fokus gjithmonë te klienti. ■

