

# RAPORTI VJETOR

*Kredo.al*



2022

**KREDO FINANCE  
RAPORT VJETOR**



# PËRMBAJTJA

MIRËSEARDHJE NGA	4
PËRSHKRIMI I KOMPANISË	7
MISIONI	8
VIZIONI	8
REZULTATET KRYESORE PËR VITIN 2022. ARRITJA DHE TEJKALIMI I OBJEKTIVAVE	9
VIZIONI VAZHDON ME PLANE TË REJA	13
RRITJE E QËNDRUESHME E NJË MARKE TË FORTË	14
KONTRIBUTI NË SHOQËRI. INVESTIMI NË KOMUNITETET TONA	16
TRAJNIMI DHE MOTIVIMI VAZHDUESHËM I STAFIT	19
PËRFSHIRJA E KLIENTIT NË PROCES DHE EDUKIMI FINANCIAR I TIJ	21
PROÇESI I REKRUTIMIT DHE AKTIVITET KRYESORE TË BURIMEVE NJERËZORE	22
STRUKTURAT MENAXHERIALE	24
MENAXHIMI I LARTË I KREDO FINANCE	25
STRUKTURA ORGANIZATIVE	28
KONTROLLI I BRENSHËM	29
DEPARTAMENTI I LIGJORIT DHE PËRPUTHSHMËRISË	30
ADMINISTRIMI I TIK	32
MENAXHERI TIK DHE I SIGURISË SË INFORMACIONIT	32
DEPARTAMENTI I SHËRBIMIT NDAJ KLIENTIT	33
DEPARTAMENTI I RISKUT	36
DEPARTAMENTI I MBLEDHJES SË KREDIVE ME VONESË	37
DEPARTAMENTI KOMERCIAL	39
DEPARTAMENTI I ADMINISTRATËS DHE BURIMEVE NJERËZORE	40
DEPARTAMENTI I FINANCËS	41
TË DHËNAT FINANCIARE	42



## MIRËSEARDHJE NGA DREJTORI I PËRGJITHSHËM

Thonë që sukcesi zakonisht u vjen atyre që janë shumë të zënë me punë për ta kërkuar. Mesa duket, kjo shprehje është mëse e vërtetë sot në mbylljen e një viti tjetër të suksesshëm për Kredo Finance.

Jam e lumtur të ndaj me ju sot – progresin tonë të vitit 2022, një përmbledhje të shkurtër të

mjedisit në të cilin ne operojmë dhe strategjinë e cila do të përdoret për të qenë edhe më të suksesshëm në vitet që do të vijmë.

Për mua si drejtuese e kompanisë Kredo Finance, është shumë e rëndësishme të fillojë me arsyen për se jemi në treg – sepse është kjo aryeja e vërtetë që na lejon të jemi të suksesshëm.

Shqipëria ka qenë gjithmonë një vend në nevojë, me shtresa të tëra të pashërbyera financiarisht, ku për arsye të ndryshme, të statusit të tyre social apo ekonomik, këto shtresa janë lënë në harresë. Përpos kesaj, vitet e fundit na kanë përballur me më shumë sfida se mund të parashikonim:

1. Ndikimet afatgjata socio-ekonomike të pandemisë,
2. Ndikimet e luftës në Ukrainë,
3. Frekuenca dhe ashpërsia në rritje e motit ekstrem, dhe Inflacion i rëndë që rezultojnë në norma më të larta interesi si edhe në rritje të konsiderueshme të kostos së jetesës.

Prandaj, dhe misioni ynë: Të dixhitalizojmë, thjeshtojmë dhe përshpejtojmë shërbimin dhe dhënien e kredive për individët, me qëllim rritjen e aksesit, përfshirjes dhe komoditetit financiar, përbën arsyen kryesore që ne jemi sot në treg duke ndihmuar qindra mijëra Shqiptarë të kalojnë vështirësitë e tyre financiare, të realizojnë kërkesat dhe dëshirat e tyre, për të arritur në një të ardhme më pozitive dhe me shpresa.

Ne po lëvizim me shpejtësi dhe fleksibilitet, gjithmonë e më tepër duke ndërtuar standarde të reja çdo vit. Këto arritje, në kohëra shumë të trazuara, na japin optimizëm për të ardhmen. Ky optimizëm është i rrënjësor në tre shtylla të forta të sprovuara këto vite:

Së pari është qasja jonë e matur dhe e disiplinuar. Hyrja në tregun e kompanive mikrofinanciare në Shqipëri në vitin 2018 u mbështet me një strategji të qartë, me objektiva të përcaktuara mirë dhe në sisteme dhe kapacitete njerëzore të larta. Çdo vit, ishte një vit leksionesh dhe vendimesh për përshtatje!

Së dyti, të gjithë punonjësit tanë frymëzohen në kohëra të vështira. Kur përballemi me sfida, të gjithë ne përqendrohemi tek zgjidhja efektive, e cila jo vetëm do të jetë në dobi të kompanisë por dhe më tepër për klientët tanë. Stafit ynë drejtues zotëron kapacitetin për tu përgjigjur me energji dhe fokus absolut ndaj vështirësive.

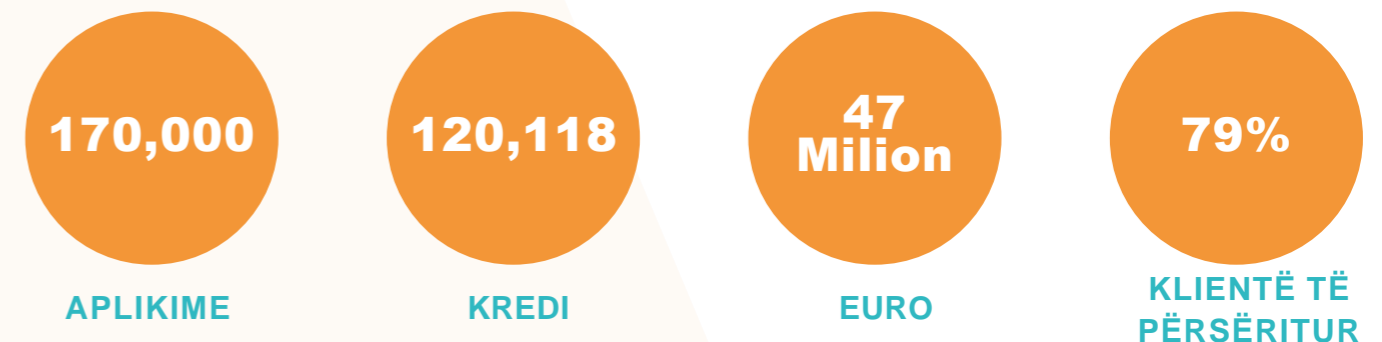
Së treti, në themel të gjithë kësaj, janë Vlerat tona. Ne nuk bëjmë asnjë kompromis mbi vlerat e kompanisë, pasi ato janë më të rëndësishme se rezultatet. Vlerat janë ato që nxisin një eksperiencë ekselente konsumatore dhe një angazhim të lartë të

punonjësve, kombinimi i të cilave sjell dhe avantazhin kryesor konkurrues për Kredo Finance.

Kredo Finance ka një bazë të fortë financiare, një mentalitet për tejkallim performance dhe një qasje të drejtuar nga vlerat e cila na lejon një përshtatshmëri dhe fleksibilitet të cilat janë një formulë e sigurtë fitoreje.

Viti 2022 është një vit plot suksese dhe arritje. Gjatë këtij viti janë procesuar 170 000 Aplikime, dhe janë disbursuar 120,118 kredi. Nga këto kredi, 79% të tyre janë nga klientë të përsëritur, të cilët çdo here zgjedhin Kredo Finance për nevojat e tyre financiare. Të përkthyer në shumë totale të disbursuar këto kredi përbëjnë 47 milion Euro. Këto janë para të besuara individëve në të gjithë Shqipërinë, duke mos harruar që kjo kredi jepet vetëm me një kartë identiteti dhe të gjithë individët i marrin paratë në dorë për 15 minuta. Gjithashtu gjatë vitit 2022, ne arritëm të hidhnim në treg një produkt të ri, të shumë pritur mund të them, revolucionar për tregun e kredive të biznesit. E them këtë me plot bindje se tashmë prej vitit 2022, të gjithë personat fizik mund të marrin një kredi të shpjetë dhe pa shumë dokumenta në Kredo Finance. E për ta mbyllur me sukseset e vitit 2022, doja të përmendja rritjen e shtrirjes fizike të Kredo Finance. Prej vitit 2022 tashmë të gjithë klientët tanë të rinj e të përsëritur mund të marrin të gjitha shërbimet e Kredo Finance në të gjitha pikat Unionnet – Western Union.

Përtej suksesit, Kredo Finance nuk ka harruar kurër që të kthej mbrapsht tek komuniteti këtë sukses që ka arritur ndër vite. Është e rëndësishme për ne dhe punonjësit tanë, që Kredo Finance ka disa pro-



grame paralele për të ndihmuar shtresat në nevojë, së bashku me palë të treta të përfshira në këto ndihma. Nga bashkëpunimi me World Vision gjatë vitit 2022, me 42 kuti dhuruese të vendosura në degët tona, arritëm të ndihmonin 20 adoleshentë për tu integruar përsëri në shoqëri pas sfidave të marra në jetë. Me shoqatën Roots, krijuam një mundesi për moshën e tretë në Shkodër që ata të kenë mundesi për të qëndruar më qetë në një hapësirë rekreative të dedikuar. Me qendrën ACFD të kirjojmë një hapësirë informuese për higjienën orale si dhe me Shoqatën kombëtare Edukim për Jetën, arritëm të krijojmë një qendër teknologjike në bibliotekën e re të krijuar për komunitetin e fshatit Ferraj si dhe i gjithë stafi arriti që të dhuronte 400 libra për moshën e ndryshme për këtë bibliotekë. Dhe tashmë prej 4 vitesh me kontribut të stafit, disa shtëpi për përkujdesjen e moshës së tretë, gjatë periudhës festive të dimrit, u ndihmuam me ushqime dhe pajisje elektronike.

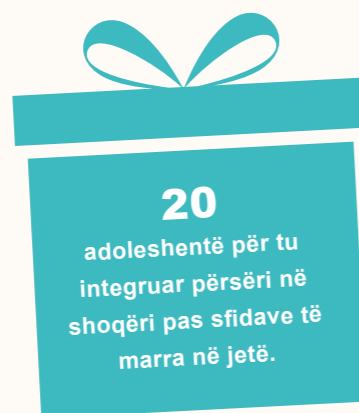
Viti 2023 duket premtues dhe kemi vendosur disa objektiva serioz të cilat do bëjnë që Kredo Finance të jetë kompania lider në tregun e kompanive mikrofinanciare.

Qëllimi i parë është që të ngakatër klientët të na rekomandojnë për shërbimet tona tek miqtë dhe familjarët e tyre.

Qëllimi i dytë është të një angazhim 100% nga punonjësit tanë! Sepse punonjësit janë çelësi i suksesit tonë në përmbushjen e të gjithë qëllimeve tona. Ne synojmë të jemi ndër punëdhënësit më të mirë në tregjet ku operojmë.

Qëllimi i tretë është të sigurojmë që ne jemi një nga kompanitë më të respektuara në treg, e respektuar jo vetëm nga punonjësit dhe komunitetet që ata përfaqësojnë por edhe nga të gjithë klientët, bashkëpunëtorët dhe rregullatorët tanë.

Të gjithë këto nuk do të mund të arrihen pa një përkushtim dhe dedikim të fortë nga të gjithë ne! Kjo është e vetmja mënyrë nëpërmjet së cilës ne do të mund të rrisim përfshirjen financiare për gjithë ata që kanë nevojë!



**2023**

**NJË ANGAZHIM  
100%  
SEPSE PUNONJËSIT  
JANË ÇELËSI I  
SUKSESIT TONË**

## PËRSHKRIMI I KOMPANISË

Shoqëria Kredo Finance shpk filloi biznesin e saj në tregun lokal duke marrë në konsideratë profilin e konsumatorit lokal, zhvillimet e ekonomisë lokale gjatë viteve të fundit, specifikisht në industrinë e kredive konsumatore, si dhe të kërkesës në rritje për këto produkte shërbime afat-shkurtra dhe afat-mesme. Nga një studim i gjerë dhe i kujdeshëm tregu është identifikuar se oferta për produkt/shërbim të tillë është e limituar dhe aktualisht konkurrenca në këtë produkt është e limituar në numër, duke patur konkurrent direkt në treg vetëm 2 kompani.

Eksperiencia jonë në tregje të tjera të ngjashme, në kuadër të stadi të zhvillimit ekonomik në Europën

Veriore dhe Azinë Perëndimore, përbën një garanci shtesë për një vazhdimësi të suksesshme të një biznesi të tillë në tregun shqiptar. Një skuadër e përbërë nga ekspertë të kualifikuar në fusha të ndryshme, është një mbështetje e fortë për skuadrën lokale, në kuadër të transferimit të njohurive dhe shkëmbimit të eksperiencës, në mënyrë që të sigurohet arritja e objektivave të këtij biznesi.

Duke synuar një pozicion udhëheqës në treg, me një bazë klientele të gjerë dhe të qarkullueshme, Kredo Finance prezanton në treg kulturën e një shërbimi klientele shumë të mirë nëpërmjet:

- Ambientit familjar të klientit në Degë
- Proces aplikimi i shpejtë dhe i thjeshtë
- Proces aplikimi plotësisht online
- Seksion edukimi financiar online (blog) për klientin
- Programe trajnimi intensiv për stafin dhe kontroll të cilësisë së shërbimit
- Punonjësit e degës operojnë si një profil i plotë eksperti financiar

Produktet që ofrohen nga Shoqëria Kredo Finance shpk konsistojnë në mikro kredi afat-shkurtra deri në 48 muaj dhe 200,000 mijë lekë, duke mbuluar kryesisht nevojat konsumatore të klientëve individë.

Bazuar në trendin e tregut si dhe të kërkesës konsumatore, Kredo Finance rishikon produktet / ofertat duke zgjeruar gamën e tyre për ta përshtatur me nevojat respektive të klientëve, gjithmonë në përputhje me kuadrin rregullator.

Në 2022 Kredo Finance hodhi dy hapa shumë të mëdhenj në lidhje me zgjerimin e aktivitetit të saj.

Hapi i parë ishte zgjerimi i bashkëpunimit me Unionnet – Western Union duke bërë tashmë të mundur dhe aplikimin për kredi nëpërmjet pikave të këtij institucioni financiar. Hapi i dytë ishte hedhja në treg e një produkti të ri, kredia e biznesit për personat fizik, duke zgjeruar tashmë llojin e klientëve të cilët mund të përfitojnë nga kredidhënia e shpejtë dhe pa dokumenta.

Pjesë e Eleving Finance, Kredo Finance do të çoj më tej misionin dhe vizionin e saj për industrinë e mikrofinancave në Shqipëri.

## MISIONI

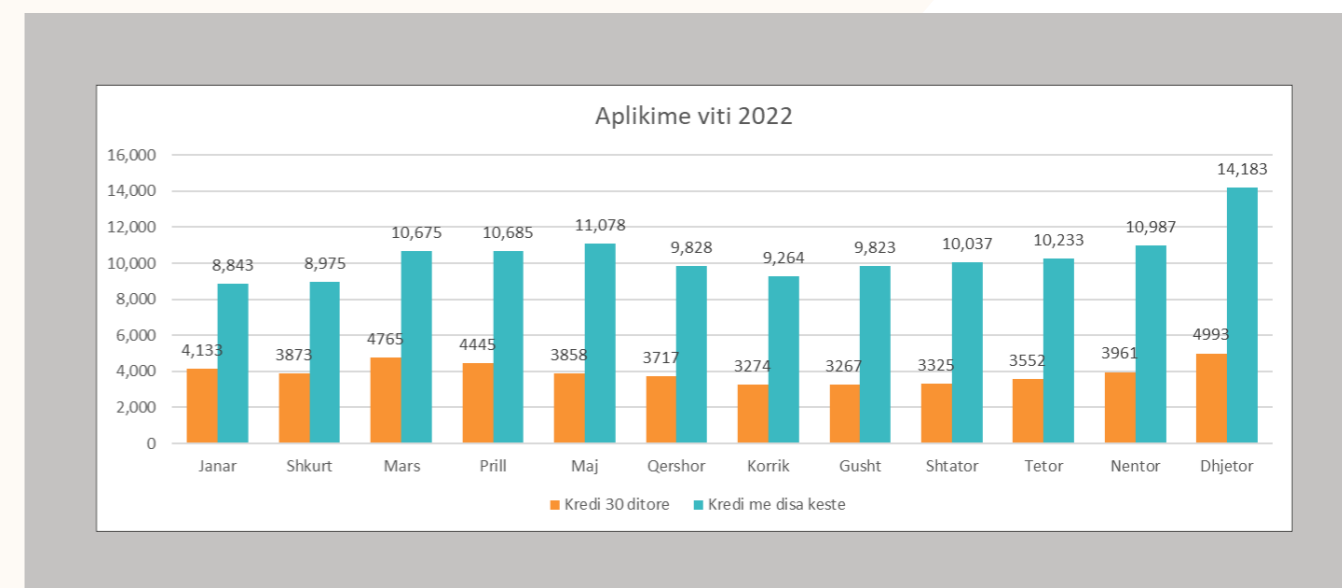
Të dixhitalizojmë, thjeshtojmë dhe përshpejtojmë shërbimin dhe dhënien e kredive për klientët tanë, me qëllim rritjen e aksesit, përfshirjes dhe komoditetit financiar.

## VIZIONI

Të ofrojmë mikrokreditë më të shpejtë dhe më të aksesueshme në treg, duke qënë zgjedhja e parë për çdo individ.

# REZULTATET KRYESORE PËR VITIN 2022

## ARRITJA DHE TEJKALIMI I OBJEKTIVAVE

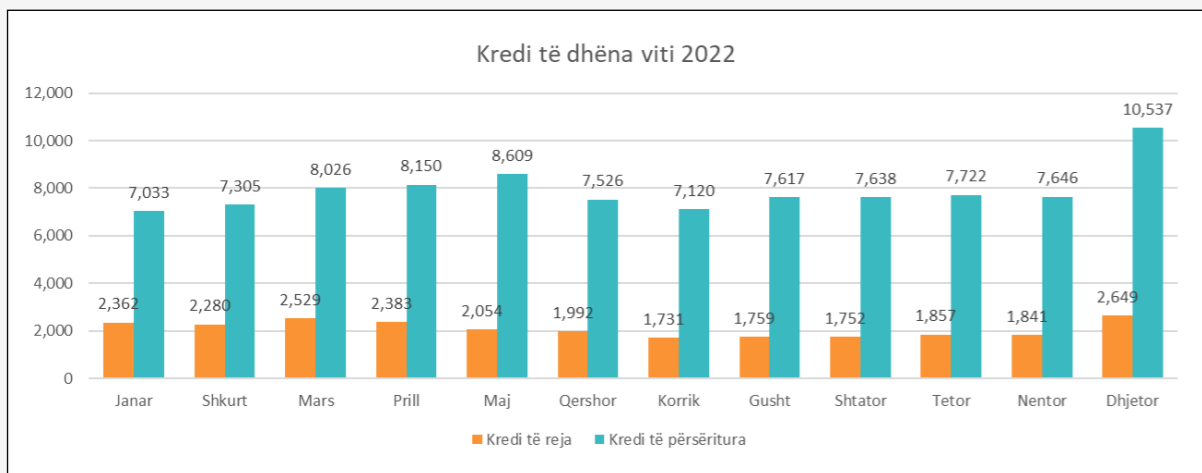


Viti 2022 nisi si një vit premtues, dhe në fakt pavarësisht se fati e vendosi ekonominë globale përsëri në një sprovë, Kredo Finance e mbajti premtimin e saj.

Siç shihet qartë edhe nga grafiku, ky vit solli një trend më të njohur të dinamikës ekonomike. Fillimi i vitit ishte i qendrueshëm dhe në muajt Mars-Maj, kompania përjetoi rritjen e pritur në këtë periudhë. Rritja më e madhe përkon me produktin e Kredisë me Këste, duke na treguar edhe një herë rëndësinë që ka për individin një ndarje e shpenzimeve në kohë. Kërkesa për kredi mbetet gjithmonë me ritme të larta, dhe

mban një balancë deri në muajin Tetor. Muaji Dhjetor dëshmon një rritje marramendëse si në numër aplikimesh ashtu dhe në kredi të disbursuara.

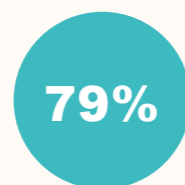
Janë disa faktorë që sollën këtë stabilitet dhe rritje në vitin 2022. Kredo Finance gjatë vitit 2022 ka qëndruar besnike me strategjinë e saj për të ofruar produkte me ulje tek konsumatorët besnik, por gjithashtu këtë vit për të ndihmuar të gjithë klientët e rinj të gjendur përsëri para një krize financiare të ndikuar nga rritja e çmimeve, ka sjellur pothuajse gjatë gjithë vitit kredinë me disa këste me 0% Interes.



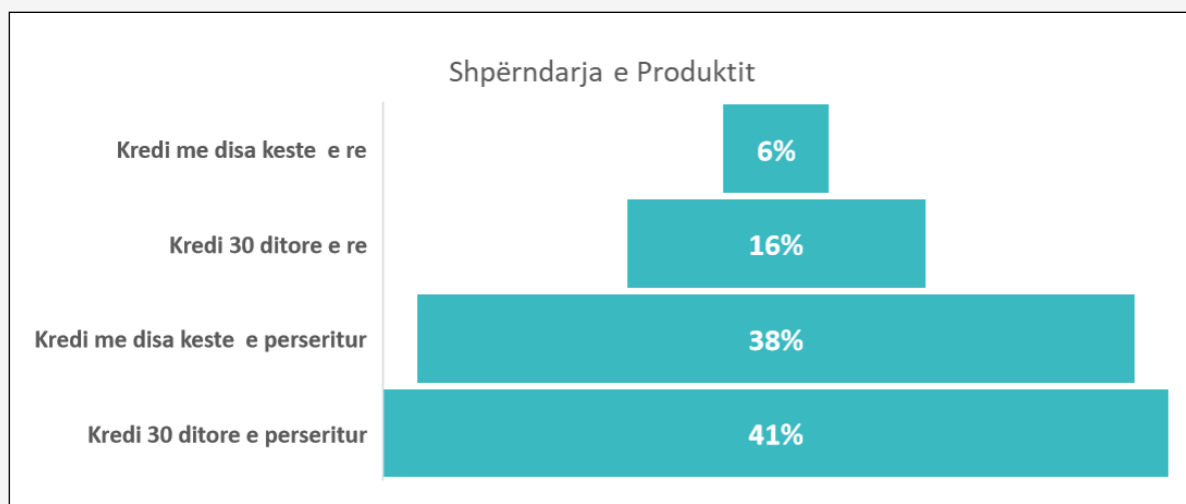
Shëndeti i një kompanie duket qartë nga niveli i klientëve të përsëritur që kjo kompani arrin të mbajë. Ashtu siç duket dhe qartazi nga grafiku më sipër, Kredo Finance mbështetet fortë tek klientët e përsëritur. Në grafikun më sipër shohim se portofoli i Kredo Finance për vitin 2022 përbëhet më së shumti, 79% nga Kredi të përsëritura, dhe vetëm 21% nga kredi të cilat gjenerohen nga klientë të rinj për Kredo Finance.



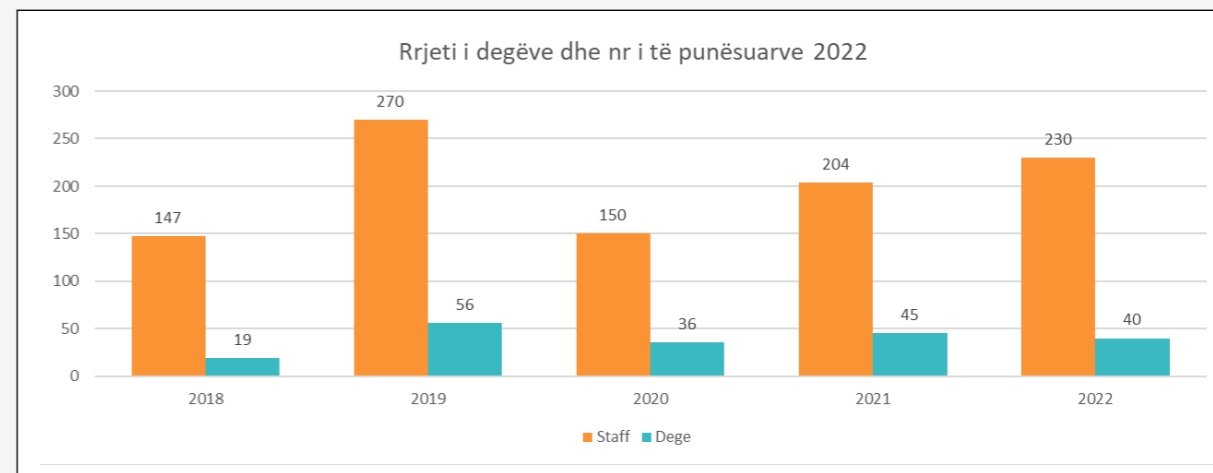
**KLIENTË TË RINJ**



**KREDI TË PËRSËRITURA**



Në krahasim me vitin e kaluar, kemi një balancim midis klientëve të përsëritur të cilët zgjedhin kredinë me një këst dhe kredinë me disa këste, me një fitore të kredisë 30 ditore të përsëritur kryesisht sepse dhe ofertat për klientët besnik kanë qenë të fokusuar në këtë drejtim.



Kredo Finance në mënyrë që të rrisë cilësinë e shërbimit të saj ka investuar tej mase tek automatizimi i proceseve dhe përmirësimi i të gjitha hallkave ndërlidhëse midis punonjësve të saj. Prandaj Departamenti i Burimeve njerëzore në Kredo Finance mbajti premtimin se do të zgjeronte strukturat për të krijuar më shumë mundësi për një shërbim dhe suport më të

mirë ndaj klientit. Në fund të vitit 2022 Kredo Finance shënon 230 punonjës të cilët drejtojnë dhe ndjekin punën për të shërbyer të gjithë klientët e saj në 40 degë. Një rritje prej 13% në numër stafi, ndërkohë që kemi patur një tkurrje të rrjetit e degëve për shkak të inicimit të bashkëpunimit me palë të treta.



**230 PUNONJËS**



**40 DEGË**



Kredo Finance e ka shtyrë edhe më tej premtimin e saj për të qënë 30 minuta larg çdo individ dhe ndërkohë që gjatë vitit 2021 ajo krijoi një partneritet strategjik me Unionnet - Western Union ku klientët e saj mund të kryenin pagesa dhe të marrnin kredinë e tyre. Gjatë vitit 2022 u arrit që në të gjitha pikat e Unionnet – Western Union të krijohej mundësia e kryerjes së aplikimit. Pra tashmë, i gjithë procesi i kredimarrjes dhe shërbimet e tjera të cilat mund të merren në degët e Kredo Finance, mund të kryen edhe në të gjitha pikat e Unionnet – Western Union. Ky partneritet e ka zgjeruar prezencën fizike të Kredo Finace dhe shërbimeve të ofruara prej saj në më shumë se 800 pika, ku klientët e saj mund të aplikojnë, marrin kredinë ose të kryejnë pagesat e kësteve. Gjithashtu, ka rezultuar në tejkalimin e premtimit prej 30 minutash dhe tashmë çdo individ mund të përfitojë shërbimet e Kredo Finance jo më se 5 minuta larg vendit ku ai ndodhet.

**800**

**PIKA KU KLIENTËT MUND TË APLIKOJNË**

**5 MIN**

**LARG VENDIT KU AI NDODHET**



Nuk mund të quhesh Fintech nëse nuk sjell produkte të reja në treg! Gjatë vitit 2022 Kredo Finance solli një tjetër mundësi fantastike për të gjitha bizneset të cilat janë të regjistruara me statusin e Personit Fizik. Kjo do të thotë se të gjithë klientët të cilët kanë një NIPT të regjistruar si Person Fizik dhe e kanë këtë biznes aktiv mund të marrin një kredi pranë të gjitha degëve të Kredo Finance. Kredia për biznesin vjen me kushte më të lehtësuara dhe për më tepër kjo kredi është njësoj e shpejtë ashtu si dhe kredia për individët. Për rreth 20 minuta, biznesi që po kryen aplikimin mund të marrë deri në 500 000 Lekë, vetëm me kartë identiteti dhe NIPT. Këtë kredi klienti mund ta shlyej deri në 48 muaj, dhe gjithashtu gëzon të drejtën për të shtyrë datën e pagesës nëse në një muaj të caktuar nuk e ka të mundur pagesën e kështit. Paratë merren nga klienti në jo më shumë se 20 minuta. Dhe ajo që është më e rëndësishmja, klienti nuk duhet të paraqes asnjë dokument shtesë.

20

MINUTA MERREN PARATË

500,000

LEKË

48

MUAJ

## KUSHTET PËR TË MARRË KREDI BIZNESI

01

### Keni një biznes aktiv

Biznesi juaj duhet të jetë i regjistruar në QKB dhe duhet të ketë qënë aktiv përgjatë vitit të fundit.

### Person Fizik

Ju duhet të keni të regjistruar biznesin tuaj me statusin e personit fizik. Lloje të tjera të bizneseve nuk do të financohen.

02

03

### 23-70 Vjeç

Ju mund të merrni kredi për biznesin tuaj vetëm nëse jeni mbi 23 vjeç!

### Histori Kreditimi Pozitive

Ju duhet të keni një historik kreditimi pozitiv dhe të jeni duke paguar në mënyrë korrekte kështet tuaj.

04

## VIZIONI VAZHDON ME PLANE TË REJA

Viti 2022 ishte një vit forcimi! Marka e Kredo Finance arriti që të njihej nga 71% e të të intervistuarve! Kjo na bën krenarë dhe të sigurtë se dhe viti që na pret do të jete një vit suksesi absolut!

### PLANET TONA JANË AFATGJATA DHE AMBICIOZE.

Kredo Finance planifikon të vazhdojë zhvillimin e saj në shumë fronte dhe kontributin e mëtejshëm në ekonominë e vendit, duke u përqëndruar tek shtresat e shoqërisë që kanë më shumë nevojë për financim. Si rrjedhojë, ne krijojmë mundësi financiare për individë të cilët nuk shërbehen nga institucione të tjera financiare, si edhe një edukim financiar të këtyre shtresave, gjë që përveç zhvillimit individual, sjell një zhvillim të këtij sektori.

### TRANSFORMIMI DIXHITAL ËSHTË NJË NGA PIKAT MË TË FORTA TË KOMPANISË.

Duke pasur statusin Kompani Fintech, është përgjegjësi dhe prioriteti ynë të sjellim inovacion në tregun financiar Shqipëtar. Gjatë vitit 2021, ne arritëm të realizojmë me sukses projektin tonë risi ku 100% e procesit të aplikimit për kredi të realizohet online, pa patur nevojën që klienti të paraqitet në degë. Gjatë vitit 2022 të tjera zhvillime teknologjike janë ndërmarrë nga Kredo Finance. E gjithë shpejtësia e aplikimit, verifikimit dhe dhënies së kredisë do të kalojë në një aplikacion, i shkarkueshëm pë të gjitha sistemet operative. Zhvillime të tilla thjeshtojnë ndërveprimin e klientëve me institucionin tonë dhe e bëjnë eksperiencën e tyre unike. Gjithashtu ky proces vazhdon përpjekjen për rritjen e edukimit finan-

ciar në Shqipëri pasi e rikujton klientin që ai mund të përdorë llogarinë e tij bankare, gjë që mbetet ende në nivele të ulëta përdorimi në Shqipëri.

Kjo është dhe një nga pikat ku Kredo Finance ka një fokus të veçantë dhe planifikon të shtoj investimet, sepse ne besojmë fortë se vetëm nëpërmjet të qënurit i edukuar financiarisht, një individ mund të marrë vendime të informuara dhe të drejta përsa i përket financave të tija si dhe të përmirësojë sjelljen e tij ndaj kredimarrjes.

### TRAJNIME TË VAZHDUESHME PËR RRIJTJEN NDËRPERSONALE DHE PROFESIONALE TË STAFIT

Gjatë vitit 2022 Kredo Finance rriti kapacitetet e punonjësve nëpërmjet trajnimeve, përmirësimeve individuale, si profesionale ashtu dhe ndërpersonale. Një qasje e tillë na ka bërë një nga kompanitë më të preferuara në tregun e punës dhe ka pasur impakt direkt në rezultatet dhe suksesin e kompanisë. Gjatë vitit 2022 janë dhënë gjithsej 69 trajnime të cilat në total kane patur 2176 pjesmarrës, me një mesatare prej 10 trajnimesh për punonjës.

Gjatë vitit 2023 Kredo Finance ka si qëllim të zgjerojë ende me tej prezencën e saj fizike nëpërmjet krijimit të bashkëpunimit me palë të treta. Viti 2022 arriti mbylljen me sukses të këtij qëllimi me Unionnet – Western Union dhe është duke u punuar për të shtuar dhe një tjetër bashkëpunim me institucionin Easy Pay.

71%

NJIHET NË VITIN 2022 NGA POPULLATA

100%

ONLINE, PROCESI APLIKIMIT

10

TRAJNIME PËR PUNONJËS

# RRITJE E QËNDRUESHME E NJË MARKE TË FORTË

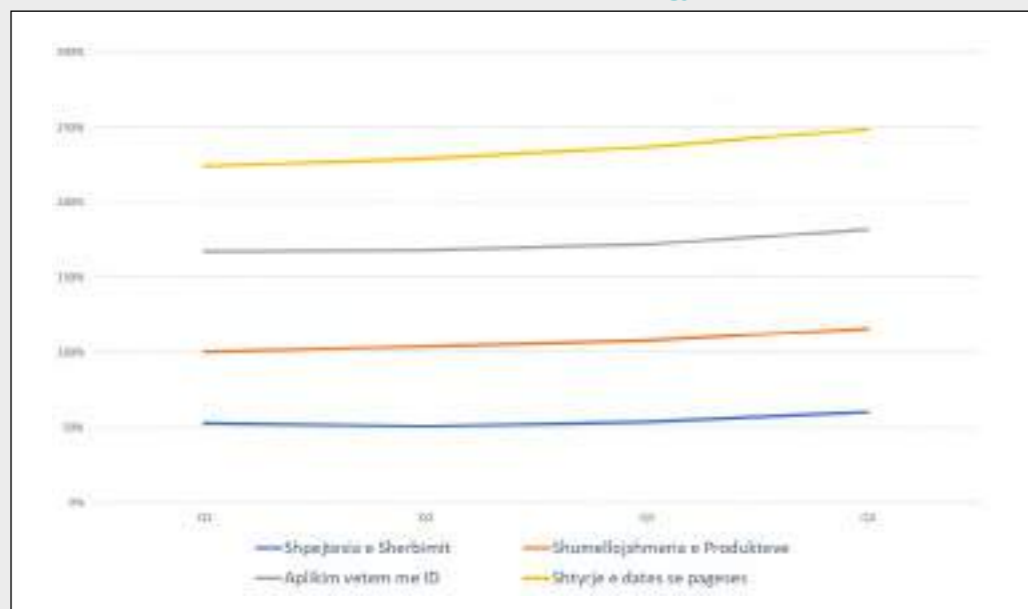
Që prej fillimit të saj Kredo Finance i ka dhënë rëndësi të veçantë imazhit të saj si markë e besueshme dhe që njihet nga të gjithë klientët e saj si institucioni financiar mikrokredidhënës me shërbimin më të mirë dhe më të shpejtë në treg. Pikërisht, për këtë arsye Kredo Finance kryen studime tregu tremujore të cilat e lejojnë atë të monitorojë nivelin e njohshmërisë në treg, nivelin e rekomandimit dhe pikat e saj të forta e të dobëta.

Me kënaqësi, Kredo Finance vënë re se ka arritur që me hapa konstant të rrisë njohshmërinë e saj në treg dhe të mbajë stabil imazhin e saj si shërbyes cilësor dhe transparent. Marka e Kredo Finance arriti që të njihej nga 71% e të të intervistuarve! Kjo na bën krenarë dhe të sigurtë se edhe viti që na pret do të jete një vit suksesi absolut!

Niveli i njohshmërisë gjatë 2022



Pikat e forta të Kredo Finance gjatë 2022



## ZGJERIMI I PARTNERITETIT - WESTERN UNION

Kredo Finance filloi bashkëpunimin me gjigandin e transfertave Unnionnet - Western Union në të gjithë Shqipërinë, për t'i ardhur më pranë klientëve të saj dhe për të krijuar mundësi financimi në të gjithë territorin e vëndit, ku askush mos të ndihet i braktisur. Deri më tani çdo klient mund të disbursohej dhe paguaj këstet e kredisë së tij, në 800 pika Western Union në të gjithë Shqipërinë, në çdo moment dhe në një kohë mjaft të shkurtër. Tashmë, prej tremujorit të katërt të vitit 2022, çdo person i interesuar mund të kryej aplikimin për financim në çdo pikë të Unnionnet – Western Union.

Ky partneritet ka rezultuar mjaft i sukseshëm dhe ka tejkaluar pritshmëritë. Klientët tanë shprehen mjaft të kënaqur me këtë shërbim të ri.

## ZGJERIMI I RRJETIT TË DEGËVE DHE AGJENCIVE

Kredo Finance ka zgjeruar rrjetin e degëve dhe agjencive për t'i ardhur më pranë klientëve dhe për të bërë të mundur aksesin në financim në çdo pjesë të territorit të vëndit.

Degët dhe agjencitë tona janë të pozicionuara në lokacionet kyçe dhe në zonat ku financimi është më i nevojshëm.

Agjencitë janë një nga format më praktike dhe risi të sjellura nga Kredo Finance duke bërë që zgjerimi i rrjetit mos të ulë cilësinë e shërbimit.

Gjatë vitit 2022, Kredo Finance hapi 2 degë të reja në lokacione qendrore të cilat do të ndikojnë pozitivisht në rritjen e shërbimeve të ofruara.

## OFERTAT

Një nga elementët që e bën Kredo Finance kompaninë më të veçantë në tregun e mikro-finances dhe zgjedhjen e parë për pjesën më të madhe të individëve që kanë nevojë për financim, janë ofertat unike për klientët e rinj dhe përsëritës.

Klientët e rinj janë më të favorizuarit me kredinë e parë 30 ditore falas. Kjo është një ofertë e pandryshueshme dhe simbol i kompanisë.

Gjatë vitit 2022, duke parë dhe situatën ekonomike në vënd, Kredo Finance vendosi që të krijonte një mundësi për të gjithë klientët. Për klientët e rinj u shtua oferta për Kredinë me Këste e cila u ofrua pothuajse gjatë gjithë vitit me 0% interes.

Ne e vlersojmë besnikërinë dhe besueshmërinë e klientëve tanë dhe çdo muaj ne i ofrojmë grupeve të caktuara oferta të veçanta si mënyrë për t'i treguar mirënjohje dhe vlerësim për të qënurit pjesë e kësaj familje të madhe.

Për vitin e ri 2022, ne përzgjedhëm klientët tanë më besnikë që qëndruan me ne që nga fillimi i aktivitet tonë e deri më sot, të cilët përgjatë gjithë vitit 2022 do të jenë të mirëpritur në Kredo.al me oferta unike të personalizuara vetëm për ta.

Sigurisht për të gjithë klientët tanë që vendosin të rikthehen në Kredo, ofrohen ulje të ndryshme në produktet e kredisë të cilat ndihmojnë dhe në uljen e vlerave të kësteve për të qënë më të përshtatshme për ta.



# KONTRIBUTI NË SHOQËRI. INVESTIMI NË KOMUNITETET TONA.

*Kontributi në shoqëri dhe komunitet është një mision individual që ka secili nga ne si qytetar.*

*Në Kredo, kemi dashur që ndërkohë që sensibilizojmë veten dhe njëri-tjetrin me këtë frymë, ta tregojmë atë edhe duke dalë përtej vetes dhe duke e ndarë me komunitetin, nëpërmjet disa aktiviteteve:*

## ARTkand 2

Mbas suksesit të vitit të parë, tashmë ky projekt argëtues dhe sensibilizues do të jetë pjesë e rutinës tonë, çdo prag fundviti. Çdo anëtar i Kredos, mund të përfshihet në këtë iniciativë duke krijuar një produkt, ëmbëlsirë, punime me dorë, piktura, çfarë do që ka pasion dhe më pas këto punime shiten në

formën e një Ankandi, ku koleget mund të blejnë atë që dëshirojnë më shumë. Shuma monetare mblihet dhe me të bëhen blerje sipas kërkesës që ka Shtëpia e të Moshuarve në Tiranë, duke përmbushur sado pak disa nga nevojat e tyre.



Këto projekte, na bëjnë të ndihemi më mirë me kontributin që japim në komunitetin tonë, me sado pak mundet secili prej nesh, por me shumë dashuri brënda.

Gjithashtu, mendojmë që kjo frymë e skuadrës, na bashkon më shumë edhe me njëri-tjetrin, duke u njohur edhe më mirë mes nesh.

## PANAIRI GREEN FEST

Slogani 'Shijo produkte lokale' bëri bashkë, në një aktivitet katërditor, nga data 27 Tetor deri më 30 Tetor, biznese dhe fermerë nga Shqipëria, Kosova dhe Maqedonia e Veriut. Panairi u mbajt tek 'Sheshi Skëndërbej', në mënyrë që të gjithë të kishin mundësinë të njiheshin jo vetëm me produktet e ofruara nga bizneset, por edhe me vetë bizneset lokale në tërësi.

Pjesë e këtij aktiviteti katërditor ishte dhe Kredo Finance. Me anë të produkteve që institucioni ynë ofron, u bë e mundur njohja me biznese të cilat mund të kishin nevojë për financim nga ne, mund të bëheshin më së miri pjesë e projektit tonë të Agjentëve, si dhe në katër ditë arritëm të identifikoheshim edhe nga persona të cilët nuk kishin pasur mundësinë të na njihnin më parë.

Festa më e madhe e biznesit, na e bëri më të lehtë për të parë nevojat konsumatore, për çfarë ka vërtet nevojë Biznesi Lokal, dhe çfarë i tërheq më së tepërmi klientët.

Suporti nga të gjithë koleget tanë në degët e Tiranës ishte ajo që e bëri akoma dhe më frytdhënës këtë panair për ne.

Përveç mundësisë që ky aktivitet na dha për tu njohur më shumë me produktet vëndase, ishte dhe momenti më ideal për t'u shkëputur nga përditshmëria, për t'u lidhur më shumë si skuadër, për të kaluar mirë. Fakti që të gjithë na përshëndesnin, provonim produktet e tyre e bëri atë katërditorsh aq të bukur.



## TË PASTROJMË PLAZHET DHE VENDET KU PUSHOJMË

Veshur me doreza dhe me maskë, me një qese mbeturinash në dorë, kapelen dhe bluzën e Kredos veshur, kolegët tanë zgjodhën t'i tregojnë fqinjëve dhe komunitetit përreth që ambienti i pastër nuk duhet të

merret i mirëqenë, por me përkujdesin e secilit, çdo moment investojmë në shëndetin e të gjithëve. Kete vit fokus ishin plazhet dhe vendet e pushimit.



## BASHKËPUNIMI ME PARTNERËT E KREDO FINANCE NË SHQIPËRI

Kredo Finance bëhet pjesë e nismave të cilat zhvillojnë filantropinë në Shqipëri nëpërmjet ankandeve apo projekteve të ndryshme. Këtë herë "Rrathë Dhurues" është një projekt i cili sjell në të njëjtën tavolinë biznese nga industri të ndryshme, të cilat vendosin mënyrën se si do të kontribuojnë në kërkesa specifike të ardhura nga target grupe të ndryshme në nevojë.

Nga bashkëpunimi me World Vision gjatë vitit 2022 me 42 kuti dhuruese të vendosura në degët tona, arritëm të ndihmonin 20 adoleshentë për tu integruar përsëri në shoqëri pas sfidave të marra në jetë. Me shoqatën Roots, krijuam një mundësi për moshën e tretë në Shkodër që ata të kenë mundësi për të qendruar më qetë në një hapësirë rekreative të dedikuar.

1. Kredo dhuron për Qendrën Shqiptare për Zhvillimin e Familjes materiale promocionale, të cilat do të ndihmojnë arritjen e objektivit të nismës së tyre "Fëmijë të shëndetshëm, komunitet i shëndetshëm".
2. Kredo dhuron për Shoqatën Rinore Roots, nisma "Nadja mirë, gjyshërit tanë", shtëpiza prej druri për të vendosur lojrat e shahut etj, që do të ndajnë të moshuarit me njëri – tjetrin.
3. Kredo dhuron për Shoqatën Kombëtare Edukim për Jetën Shkej, nisma "Pop up Books" libra për fëmijët e komunitetit. Rreth 200 libra shkollor dhe jashtë shkollor për grup moshën që përfaqëson shkolla. Gjithashtu, 2 pc desktop janë dhuruar për këtë shkollë dhe përdorimin e brendshëm të stafit të saj.



## TRAJNIMI DHE MOTIVIMI VAZHDUESHËM I STAFIT

Trajnimi është një nga momentet më të mira për të kaluar kohë me njëri tjetrin, por me qëllim që të vendosim emëruesa të përbashkët dhe të arrijmë rezultatet e dëshiruara.

**Arti i Komunikimit** – është një takim i cili bëhet me çdo staf të Kredo-s dhe ka për qëllim të theksojë rëndësinë që ka mendimi dhe fjala dhe mënyrën se si i ndërtojmë marrëdhëniet tona në jetën personale dhe atë profesionale. Ndonjëherë kërkojmë suksesin në gjëra më të mëdha, por ai fshihet me shumë delikatesë në fjalën e madhe "KOMUNIKIM" që do

të thotë si i përdorim fjalët për të shprehur emocionet, suksesin, kërkesat, dëshirat apo nevojat, si mund të bëjmë diferencën në jetën profesionale duke treguar aftësi prej drejtuesi; Por jo vetëm njohuri, por edhe argëtim mes njëri-tjetrit, duke forcuar shpirtin e skuadrës dhe krijuar një ambient social.



**Aftësitë shitëse dhe negociuese:** Takim i cili ndihmon të shpalosësh teknikat e shitjes, duke i përvetësuar ato dhe duke i përdorur në jetesën profesionale por edhe personale të çdo dite. Kush është shitës i talentuar? Kush profil shitësi fiton? Çfare veçorish ka? Si të bëjmë një negociatë të suksesshme dhe si të krijojmë kënaqësi tek klienti, duke siguruar klientë besnik të cilët rikthehen për të blerë produktet tona.



**Klubi i më të mirëve:** Në baze të disa kritereve si: rezultatet, koha në kompani, aftësitë dhe vlerësimi i performancës, u krijua një skuadër "Klubi i Asa-ve", të cilët u trajnuan për tema të ndryshme si: Të ndërtojmë një projekt, Si të krijojmë një procedure, Aftësitë e leadership-it, Zgjidhja e konflikteve. Gjithashtu, secili nga këta persona, kishin një mentor, i cili bën pjesë në menaxhimin e mesëm dhe të lartë, ku sëbash-

ku kanë ndarë eksperiencë konkrete në detyrat e përditshme. Kjo skuadër ndërtohet përveçse për të motivuar punonjësit, duke i dhuruar eksperiencë të cilat perdoren kudo nga ata, por edhe për të patur pasardhës drejtues në kompani dhe në këtë mënyrë, për të siguruar në bashkëpunim me departamentin e Burimeve Njerëzore, staf besnik dhe afatgjatë.



## PËRFSHIRJA E KLIENTIT NË PROCES DHE EDUKIMI FINANCIAR I TIJ

**Pjesa më e rëndësishme e suksesit tonë në të kaluarën, në të tashmen dhe pa dyshim i së ardhmes është familja jonë e madhe prej Pesë Yjesh.**

Të gjithë punonjësit tanë të cilët kanë angazhim maksimal dhe të cilët i kanë bërë klientët tanë të ndihen të respektuar dhe të mirëkuptuar, duke krijuar kështu një angazhim maksimal edhe nga ana e klientëve, të cilët janë gati të japin opinionin e tyre në anketimet tona çdo moment dhe të marrin pjesë së bashku me ne, në përmirësimin e komuniteteve ku ata jetojnë.

Klientët e Kredo Finance, janë shtylla kryesore e kompanisë. Prandaj Kredo Finance gjithmonë kujdeset për t'i përfshirë ata në procesin e përmirësimit të

produkteve dhe shërbimeve tona. Kredo Finance organizon në mënyrë periodike intervista të personalizuara, anketime, sondazhe të hapura apo me grupe të mbyllura, mbledhja periodike e ankës së klientëve, si dhe komunikim direkt me to edhe nga stafi menaxherial.

E gjitha kjo bëhet me përkujdesin dhe vëmendjen më të madhe, pasi vetëm kështu klienti mund të ndjejë përfshirjen e tij në proces dhe të ndihet i vlerësuar.

Kredo Finance i kushton një rëndësi të vecantë edhe edukimit financiar të klientëve të saj, si një pjesë mjaft e rëndësishme e zhvillimit të tregut të mikro-finances.

Çdo muaj në website-in zyrtar postohen artikuj të përgatitur nga specialistë të fushës rreth produkteve dhe proceseve financiare. Informacioni është i strukturuar në një mënyrë që të kuptohet dhe nga lexues jo-ekspertë të fushës dhe mbi të gjitha është pa pagesë.

Ky është një proces ku perfitojnë të gjitha palët dhe ndihmon klientët në vendimarrje të zgjuara dhe për të marrë maksimumin nga instrumentat financiar që Kredo Finance u ka vënë në dispozicion.



### Disa nga artikujt financiarë:

*CCIT Awards: Kompania lider në sektorin e mikrofinancës*

*Aplikimi online dhe Western Union*

*Rrjeti i agjentëve të Kredo.al*

*Produkt i ri: Kredi Biznesi*

*Shtyrja dhe ristrukturimi i kredisë.*

*Përfitimet e kredisë me disa këste!*

*Përfitimet e kredisë me një këst!*

*Çfarë është aftësia financiare dhe përse është e rëndësishme?*

*Edukimi Financiar - Te rregullon shendetin! Kredo.al te tregon se si!*

*Përgatitu për pushime! - kredo të tregon si!*

*Çfarë është kreditimi i përgjegjshëm? Përse është i rëndësishëm?*

*A e dini ndryshimin midis vëllait të vogël dhe vëllait të madh?*

*Realiteti i ri i pushimeve: Mos kini frikë, por nuk duhet tepruar me trimërinë*

# PROÇESI I REKRUTIMIT DHE AKTIVITET KRYESORE TË BURIMEVE NJERËZORE

## Njerëzit janë forca jonë kryesore!

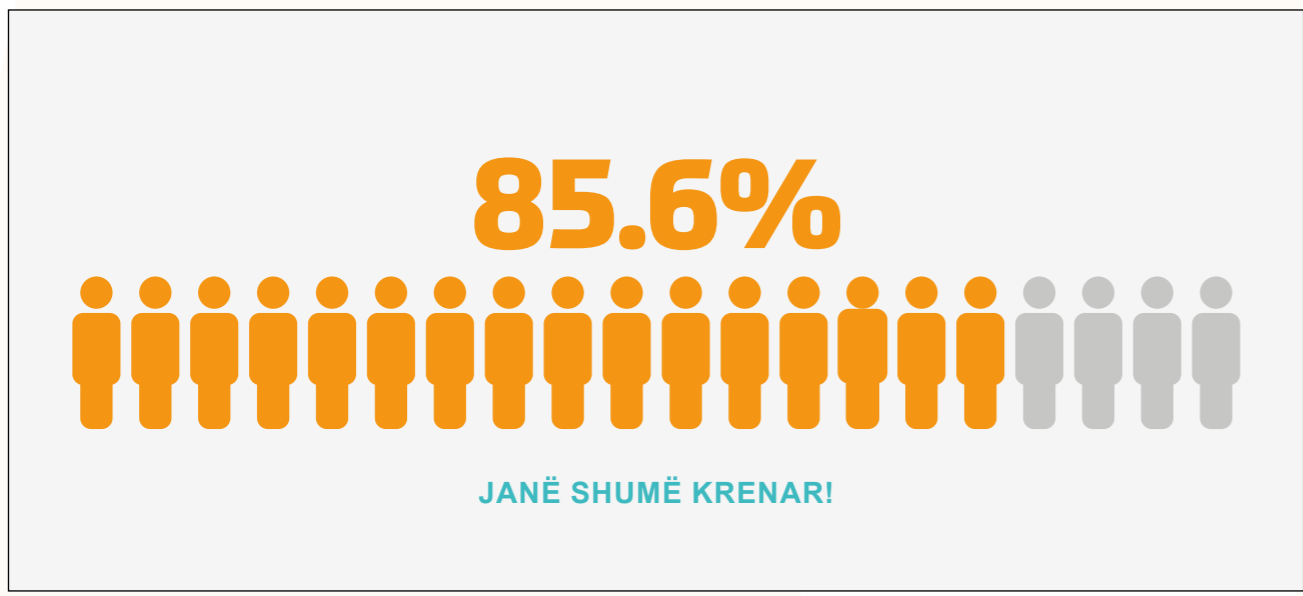
Cilësia e shërbimit, fleksibiliteti dhe shpejtësia janë aftësitë që na dallojnë, duke na lejuar të përballlemi me kontekste që ndryshojnë vazhdimisht dhe të aspirojmë për horizonte të reja. Kredo Finance është gjithmonë në kërkim të njerëzve të guximshëm që mbajnë të njëjtat pasione dhe vlera të kompanisë.

Strategjia kryesore e Burimeve Njerëzore është zhvillimi i punonjësve dhe gjithëpërfshirja. Kjo strategji konsiston në gjetjen e mënyrave të reja të motivimit të punonjësve, mbajtjen e tyre, pasurimin e aftësive profesionale duke investuar vazhdimisht në trajnime. Ne mendojmë se rritja dhe zgjerimi i njohurive dhe aftësive janë vlera shtesë, të cilat ndihmojnë si në rri-

tjen e performances personale, ashtu edhe në arritjen e objektivave të kompanisë.

Kredo Finance zhvillon pyetësorë dhe anketa të ndryshme në mënyrë periodike, për të matur si kënaqësinë dhe angazhimin e punonjësve, ashtu edhe kënaqësinë e klientëve. Dihet se kur punonjësit janë të kënaqur me punën e tyre, ata kanë shumë më shumë gjasa të jenë të lumtur, të angazhuar dhe produktiv në rolin e tyre.

Në pyetësorin e fundit, fjalisë "Une jam krenar që punoj në Kredo", stafi është përgjigjur pozitivisht sipas grafikut të mëposhtëm.



Rezultatet e nxjerra nga këto pyetësorë i përdorim për të përmirësuar proceset e punësimit, në mënyrë që Kredo Finance të jetë zgjedhja e parë e punësimit.

Gjatë vitit 2022 departamenti i Burimeve Njerëzore ka marrë pjesë në aktivitete të ndryshme, me qëllim tërheqjen e talentëve të reja. Aktivitetet kryesore kanë qenë:



## Panairi i Karrierës nga UET - Qershor 2022:

Në ambientet e jashtme të Universitetit Europian të Tiranës, u zhvillua Panairi i Karrierës, ku Kredo Finance ishte prezent me skuadrën e Burimeve Njerëzore, për të takuar studentë, profesionistë të rinj, të cilëve i prezantoi mundësinë e praktikës së punës dhe atë të punësimit.

## Panairi i Karrierës nga

## Albanian University - Qershor 2022:

Në ambientet e Albanian University u zhvillua Panairi i Karrierës, ku Kredo Finance ishte aty për t'u treguar studentëve dhe brezit të ri, për hapësirat e punësimit që ne ofrojmë, si edhe praktikatat mësimore në Kredo Finance.



## Panairi i Karrierës nga UBT - Qershor 2022:

Kredo Finance mori pjesë në Panairin e Karrierës të organizuar nga Universiteti Bujqësor i Tiranës. Ishim aty për t'u treguar studentëve dhe brezit të ri, për hapësirat e punësimit që ne ofrojmë, si edhe praktikatat mësimore në Kredo Finance.



# STRUKTURAT MENAXHERIALE

Stafi menaxherial i Kredo Finance është një staf mjaft i përgatitur dhe suportues. Ato drejtojnë punën në mënyrë të palodhur dhe me sakrificë të mëdha.

Kredo Finance, e shoh të ardhmen me pozitivitet falë një strukturë të mirëorganizuar në bazë të nevojave që biznesi në zhvillim ka.

Ju prezantojmë me personat kyç për mbarëvajtjen e çdo aktiviteti në këtë institucion.

## DREJTOR EKZEKUTIV

### ● Drejtor Operacional

#### ■ Drejtor i Riskut

- Kontrolli i Cilësisë
- Menaxhimi Ankesave
- Menaxhimi i Rrezikut të Kredisë dhe Operacional

#### ■ Menaxher i Teknologjisë së Informacionit dhe Komunikimit

#### ■ Drejtor i Departamentit Ligjor dhe Përputhshmërisë

- Menaxhimi i Përputhshmërisë
- Menaxhimi i Pastrimit të Parave
- Menaxhimi i Cështjeve Ligjore
- Menaxhimi i Të Dhënave Personale dhe Sinjalizimeve

#### ■ Drejtor i Financës

### ■ Drejtor Komercial

- Zhvillimi i Biznesit
- Menaxhimi i markës dhe marketing
- Menaxhimi i marrëdhënies me publikun

### ■ Drejtor i Shërbimit ndaj Klientit

- Menaxhimi Sistemeve të Informacionit
- Rrjeti i Degëve
- Kujdesi ndaj klientit

### ■ Drejtor i Administratës dhe i Burimeve Njerëzore

- Menaxhimi Burimeve Njerëzore
- Menaxhimi i Sigurisë Fizike
- Menaxhimi Aseteve dhe Arkivës

### ■ Departamenti i Mbledhjes së Kredive në Vonese

- Menaxhimi i debitoreve në vonese
- Shitja e portofolit të kredive në vonese
- Dërgimi i debitoreve për procedim në gjykatë
- Ekzekutim i detyrueshëm me ane të përbarimit gjyqësor.

### ■ Drejtor i Auditit të Brendshëm

Kjo skuadër ka përgjegjësinë për të asistuar CEO në:

- Ndërtimin e strategjisë së zhvillimit të biznesit dhe produkteve përkatëse
- Ndërtimin e strukturave dhe principet e proceseve të punës
- Kontribut proaktiv në vendimarrje me impakt të lartë si operacional, reputacional dhe pozicionim tregu
- Përgjegjës për të përçuar njëzëri dhe njëtrajtësisht mesazhet e kompanisë tek stafi, vlerat dhe kulturën korporative
- Përgjegjës për të identifikuar metodat më efektive të kontrollit për të siguruar implementim të rregullt dhe të njëtrajtshëm të të gjithë politikave dhe procedurave të kompanisë.

# MENAXHIMI I LARTË I KREDO FINANCE



**ARLINDA MUJA**  
DREJTOR EKZEKUTIV

U bashkua me Kredo Finance në Prill 2017 si Drejtor i Përgjithshëm Operacional, për të marrë përsipër më pas rolin e Drejtorit Ekzekutiv në 2018. Arlinda e diplomuar me master në Shkencë Kompjuterike, ka një eksperiencë tashmë 20 vjeçare në sektorin e mikrofinancës duke kontribuar si pjesë e menaxhimit të disa institucioneve financiare në vend. Ajo mban një diplomë master në Shkencë. Për më tepër profili i saj i plotë [në linkedin](#)



**IGLI KRUIJA**  
DREJTOR OPERACIONAL

U bashkua me Kredo Finance në Nëntor 2022 si Drejtor i Operacioneve. Igli mban një diplomë Master në Ekonomik Ndërkombëtar në Universitetin e Tiranës, si dhe është i certifikuar nga CFA Institute. Ai ka një eksperiencë e gjatë në Bankën e Shqipërisë në fushën e mbikëqyrjes bankare ku ka mbajtur dhe pozicione menaxheriale. Për më tepër profili i tij i plotë [në linkedin](#)



**EVA VOGLI**  
DREJTOR I SHËRBIMIT TË KLIENTIT

U bashkua me Kredo Finance në Nëntor 2017 si Drejtor i Shërbimit ndaj Klientit. Eva e diplomuar me Master në Kimi industriale dhe standardet ISO, ka një eksperiencë të gjerë në mikrofinancë dhe specifikisht në drejtimin dhe përmisimin e proceseve operacionale dhe menaxhimin e kredive. Për më tepër profili i saj i plotë [në linkedin](#)



**BESA XHUMARI**  
**DREJTOR KOMERCIAL**

U bashkua me Kredo Finance në Shtator 2018 si Menaxher Marketingu dhe Marëdhënies me Publikun për tu pozicionuar më pas në 2019 në rolin e Drejtorit Komercial ku përfshihet përveç tyre dhe zhvillimi i biznesit dhe produkteve. Besa mban një diplomë Master në Administrim Biznesi në Universitetin Marin Barleti dhe ka një eksperiencë të larmishme në ndërtimin dhe drejtimin e marketing dhe marrëdhënies me publikun. Për më tepër profili i saj i plotë [në linkedin](#)



**OLIVERA CURMA**  
**DREJTOR I ADMINISTRATËS DHE BURIMEVE NJERËZORE**

U bashkua me Kredo Finance në Maj 2017 si Menaxher Administrate për tu pozicionuar më pas në 2019 si Drejtor i Administratës dhe Burimeve Njerëzore. Ajo ka mbaruar universitetin për Finance dhe Bankë dhe ka një eksperiencë të gjatë bankare në menaxhimin e produkteve dhe kanalet alternative të shitjes. Për më tepër profili i saj i plotë [në linkedin](#)



**SONILA KAIMI**  
**DREJTOR I FINANCËS**

U bashkua me Kredo Finance në Gusht 2018 si Drejtor i Financës. Ajo ka mbaruar universitetin për Financë dhe Kontabilitet në universitetin e Tiranës dhe ka eksperiencë të gjerë në financë dhe auditim të brendshëm në industrinë e Mikro-Financës. Për më tepër profili i saj i plotë [në linkedin](#)



**REZANA BALLA**  
**DREJTOR LIGJOR DHE I PËRPUTHSHMËRISË**

U bashkua me Kredo Finance si Drejtor Ligjor dhe i Përputhshmërisë në Gusht 2019. Ajo mban gradën Doktor në Universitetin e Tiranës, Fakulteti i Drejtësisë. Rezana ka një eksperiencë të gjatë në fushen bankare. Për më tepër profili i saj i plotë [në linkedin](#)



**EFTALI ZIKAJ**  
**DREJTOR RISKU**

U bashkua me Kredo Finance në Maj 2019 si Specialiste e Lartë për Raportimet Financiare dhe pozicionohet në 2021 si Drejtor Risku. Ajo ka mbaruar për Menaxhim Biznesi në universitetin e Tiranës dhe ka një eksperiencë të gjerë në Kontrollin Financiare dhe raportim në institucione financiare. Për më tepër profili i saj i plotë [në linkedin](#)



**VANGJEL THIMJO**  
**DREJTOR I AUDITIT**

U bashkua me Kredo Finance në Prill 2022 si Drejtor i Auditit të Brendshëm. Ai është diplomuar për Menaxhim biznesi në Universitetin e Tiranës, Fakulteti Ekonomik, si dhe mban gjithashtu diplome master në Finance pranë këtij Fakulteti. Vangjeli i bashkohet Kredo Finance mbas një eksperiencë të gjatë në fushën e auditimit të brendshëm në sektorin bankar. Për më tepër profili i tij i plotë [në linkedin](#)



**ALEN KOÇIAJ**  
**DREJTOR I DEPARTAMENTIT TË MBLEDHJES SË KREDIVE ME VONESË**

U bashkua me Kredo Finance në Prill 2022 si Drejtor i Departamentit të Mbledhjes së Kredive me Vonese. Ai ka një diplomë Bachelor në Administrim Biznesi. Para se të punonte për Kredo, ai ka punuar në disa prej bankave me të mëdha në Shqipëri dhe institucione micro-financiare duke mbajtur pozicione si Analist i Riskut të Kredisë SME & Corp dhe analist kredie për bizneset e mëdha. Për më tepër profili i tij i plotë [në linkedin](#)

# STRUKTURA ORGANIZATIVE

Kredo Financë shpk ushtron aktivitetin e saj si një shoqëri me nje nivel administrimi. Shoqëria drejtohet nga Drejtori Ekzekutiv i saj, i autorizuar si Administrator i shoqërisë, i cili kryen funksionet sipas përkrahimit përkatës të punës dhe të drejtave të deleguara dhe përcaktuara në statut nga Këshilli i Aksionerëve të Shoqërisë.

Drejtori Ekzekutiv (CEO) ushtron dhe mban përgjegjësi për menaxhimin e tërësishëm të shoqërisë me linjë direkte raportimi në Këshillin e Aksionerëve.

CEO është përfaqësues i autorizuar i shoqërisë në të gjithë veprimtarinë dhe përfaqësinë e kësaj shoqërie me palë të treta dhe Rregullatorin. CEO ndërton dhe ekzekuton strategjinë e zhvillimit të biznesit për të siguruar arritjen e Misionit dhe Vizionit të Kredo Financë, për të realizuar objektivat e rëna dakord me Këshillin e Aksionerëve. Më poshtë përshkruhen përgjegjësitë kryesore por të palimituara në to, që CEO ushtron gjatë veprimtarisë së shoqërisë: Më poshtë, përshkruhen Departamentet dhe njësitë me rolet e tyre përkatëse në Kredo Finance.

# KONTROLLI I BRENDSHËM

## AUDITIMI I BRENDSHËM

Departamenti i Auditimit të Brendshëm ka si qëllim të ofrojë shërbime të pavarura, objektive dhe këshilluese në mënyrë që të shtojnë vlerë dhe të përmirësojnë operacionet e Kredo Finance. Misioni i auditimit të Brendshëm është që të përmirësojë dhe mbrojë **vlerën e organizatës** duke ofruar siguri të bazuar në risk dhe objektive, këshillime dhe njohuri.

Drejtori i Auditimit të Brendshëm raporton funksionalisht te Komiteti i Auditimit dhe administrativisht (operacionet e përditshme) tek Drejtori Ekzekutiv. Drejtori i auditimit të brendshëm ka akses të pakufizuar dhe të drejtpërdrejt tek Komiteti i Auditimit.

### Cilat ishin prioritetet tona për 2022

1. Të vijojmë të jemi këshilltarë të besuar të Menaxhimit gjatë sfidave për përmirësimin e objektivave në përputhje me kërkesat ligjore dhe rregullative, gjithmonë në funksion të përmirësimit të cilësisë së shërbimit për klientët tanë dhe për publikun e gjerë.

### Çfarë arritëm të realizojmë gjatë 2022

2. Në fushën e sigurisë së informacionit, gjatë vitit 2022 është kryer një projekt auditimi nga një kompani outsource pasi në departamentin e auditimit nuk ka ekspertizë në fushën e TI. Fokusi i tij ishte për të vlerësuar situatën e sistemeve të teknologjisë dhe informacionit që janë në përdorim në Kredo Financë si dhe në zbatim të rregullores së Bankës së Shqipërisë.
3. Janë raportuar 71 çështje të identifikuar gjatë këtyre projekteve të auditimit me fokus në përmirësimin e efikasitetit dhe efektivitetit të operacioneve të kompanisë për realizimin me sukses të objektivave në përputhje të plotë me kërkesat ligjore dhe rregullatore.

4. Janë plotësuar rreth 68% e çështjeve të raportuara, nga të cilat 70% u përkasin projekteve të Drejtorisë Administrative dhe 92% për projektet e degëve.
5. **Roli këshillimor**, përveç rekomandimeve gjatë angazhimeve të sigurisë për përmirësime në procese, shërbime ose kursime në kosto e shpenzime, është ofruar edhe për dhënien e opinioneve të ndryshme në kuadrin ligjor dhe rregullativ si dhe për procedura të brendshme.

### Cilat janë objektivat dhe sfidat për vitin 2023:

6. Realizimi me sukses i planit vjetor të auditimit të brendshëm
7. Ofrimi i shërbimeve cilësore dhe objektive të sigurisë dhe këshillimit
8. Forcimi i bashkëpunimit me linjën e dytë të kontrollit: risku, përputhshmëria, financa etj
9. Zhvillimi i vazhdueshëm profesional nëpërmjet programeve të trajnimit dhe certifikimeve
10. Promovimi i rolit të auditimit të brendshëm brenda dhe jashtë kompanisë.

# DEPARTAMENTI I LIGJORIT DHE PËRPUTHSHMËRISË

Ky departament ka si qëllim që të sigurojë përputhshmërinë me legjislacionin aktual, të zgjidhë çështjet ligjore që lidhen me aktivitetin financiar të institucionit sipas legjislacionit aktual, të sigurojë këshillim ligjor dhe të sigurojë që interesat e institucionit financiar janë të mbrojtura në mënyrën më të mirë. Të rrisë besimin tek Kredo Finance ose të shmang humbjen e klientëve të saj.

## Qëllimet kryesore të vitit 2022:

### 1. Për sa i përket Çështjeve të Përputhshmërisë

Kredo Finance ka vazhduar të jetë në përputhshmëri me ligjet, rregullat dhe standardet, duke i informuar organet drejtuese të Kredos në vazhdimësi mbi zhvillimet në këtë fushë. Në veçanti kryerjen/përm-bushjen e disa detyrave si: Hartimin e udhëzimeve të brendshme për zbatimin e ligjeve, të rregulloreve dhe të standardeve nëpërmjet politikave dhe procedurave apo dokumenteve të tjera, si manualët e përputhshmërisë, kodet e brendshme të etikës dhe udhëzimet praktike, krijimin e një kulture inkurajuese dhe të përshtatshme për komunikimin/sinjalizimin nga ana e punonjësve të Kredos të mospërputhshmërisë me rregullat, procedurat, operacionet etj., duke siguruar njëkohësisht konfidencialitetin dhe mbrojtjen e këtyre të fundit, si dhe edukimin dhe trajnimin e personelit për çështjet e përputhshmërisë. Zbatimi me rigorozitet i ligjeve dhe akteve nënligjore në fuqi ka bërë që Kredo për vitin 2022, të jetë në përputhshmëri të plotë me kuadrin rregullator në fuqi në lidhje me institucionet financiare.

### 2. Çështjeve të Ligjorit

Ky departament ka siguruar këshillim dhe mbështetje ligjore për përgatitjen e ndryshimeve të dokumenteve

themelorë të Kredo Finance duke siguruar aprovimet e nevojshme dhe regjistrimet e tyre pranë BSH, QKB, dhe autoriteteve të tjera kombëtare si dhe në negocime të tjera në lidhje me aktivitetin financiar të Kredos. Pra departamenti kujdeset që të jap të gjithë asistencën e duhur ligjore për zgjidhjen e çështjeve të qeverisjes së kompanisë.

Gjithashtu, menaxhon dhe ndjek mosmarrëveshjet e ngritura nga çështje të ndryshme ligjore dhe/ose gjyqësore të debitorëve ose palëve të treta.

### 3. Çështjeve të Pastrimit të Parave

Gjatë vitit 2022, departamenti i ka marrë të gjitha masat për të zbatuar në mënyrë të plotë ndryshimet e fundit të cilat kanë ndodhur në ligjin për Parandalimin dhe Pastrimin e Parave, duke përditësuar Politikën e brendshme dhe udhëzimet e mëtejshme. U rishikua gjithashtu pyetësi për Parandalimin dhe Pastrimin e Parave, duke ripërcaktuar pikëzimin në mënyrë që të bëhet një kategorizim i drejtë i klientëve për të vlerësuar nivelin e rrezikut të tyre. Kredo pati një nga inspektimet më të rëndësishme për çështjet e pastrimit të parave të ushtruar nga Banka e Shqipërisë dhe Drejtoria Për Parandalimin e Pastrimit të Parave dhe rezultoi e suksesshme.

### 4. Çështje të Mbrojtjes së të Dhënave Personale.

Në zbatim të Direktivës së Përgjithshme të Bashkimit Evropian "GDPR", departamenti ka marrë të gjitha masat për përmirësimin e politikave të brendshme për mbrojtjen të dhënave personale, Politikës së Privatësisë, Politikave të Cookies, Politikës së Menaxhimit të Burimeve Njerëzore, në lidhje me rekrutimin dhe punësimin.

#### Qëllimet kryesore për vitin 2022:

- Vazhdimi i këshillimit dhe garantimit të kryerjes së veprimtarisë në përputhje të plotë me ligjet dhe

rregullat si dhe standardet më të mira, duke informuar organet drejtuese të Kredo Finance në vazhdimësi.

- Ulja e numrit të ankesave të paraqitura nga klientët e Kredo Finance.

### 5. Çështje të Sinjalizimeve

Gjatë vitit 2022 në zbatim të legjislacionit në fuqi për Sinjalizimin dhe Mbrojtjen e Sinjalizuesve dhe në zbatim të politikave të grupit u ngrit një sistem automatik për sinjalizimin i cili siguron anonimitet të plotë për sinjalizuesit, duke i garantuar mbrojtjen e veçantë që siguron ligji për punonjësit që sinjalizojnë.



## ADMINISTRIMI I TIK

Kjo njësi ofron mbështetje funksionale për të gjithë Shoqërinë në fushat e mëposhtme: mirëmbajtje të infrastrukturës, sigurisë teknologjike dhe pajisjeve informatike, etj për të siguruar funksionim sa më të mirë të Shoqërisë, por edhe administrim të kostove në mënyrë eficiente.

Siguron menaxhimin e gjithë proceseve lidhur me ndërtimin, monitorimin dhe menaxhimin e sistemeve

të sigurisë elektronike dhe fizike; funksionimin e plotë të çdo hardware dhe rrjetit kompjuterik me standartet më të larta. Është autoriteti i parë në administrimin e Infrastrukturës IT, në nivelet e sigurisë së rrjetit kompjuterik dhe shërbimeve të ofruara nga teknologjia e informacionit, duke siguruar qëndrueshmëri, shkëputje minimale dhe siguri në performancën e sistemeve dhe rrjetit të të gjithë degëve.

### Gjatë vitit 2022, kjo njësi arriti:

Ri-Certifikimin ISO 27001:2013 për Politikën dhe Procedurat e Sigurisë së Informacionit.  
Vulnerability dhe Penetration Tests  
Business Continuity Plan (testim i plotë)  
Upgrade i Sistemeve dhe Pajisjeve

## DEPARTAMENTI I SHËRBIMIT NDAJ KLIENTIT

### Ky Departament përbëhet nga:

- Struktura e Rrjetit të Degëve;
- Njësia e Kujdesit të Klientit;
- Njësia e Menaxhimit të Sistemeve të Informacionit.

Fokusi kryesor i këtij Departamenti është ofrimi i shërbimit sa më cilësor të klientët nëpërmjet të gjithë platformave të komunikimit dhe pikave të shërbimit. Misioni ynë është të kthejmë kredihënien në një proces të besueshëm, të sigurtë, të thjeshtë dhe të aksesueshëm nga të gjithë.

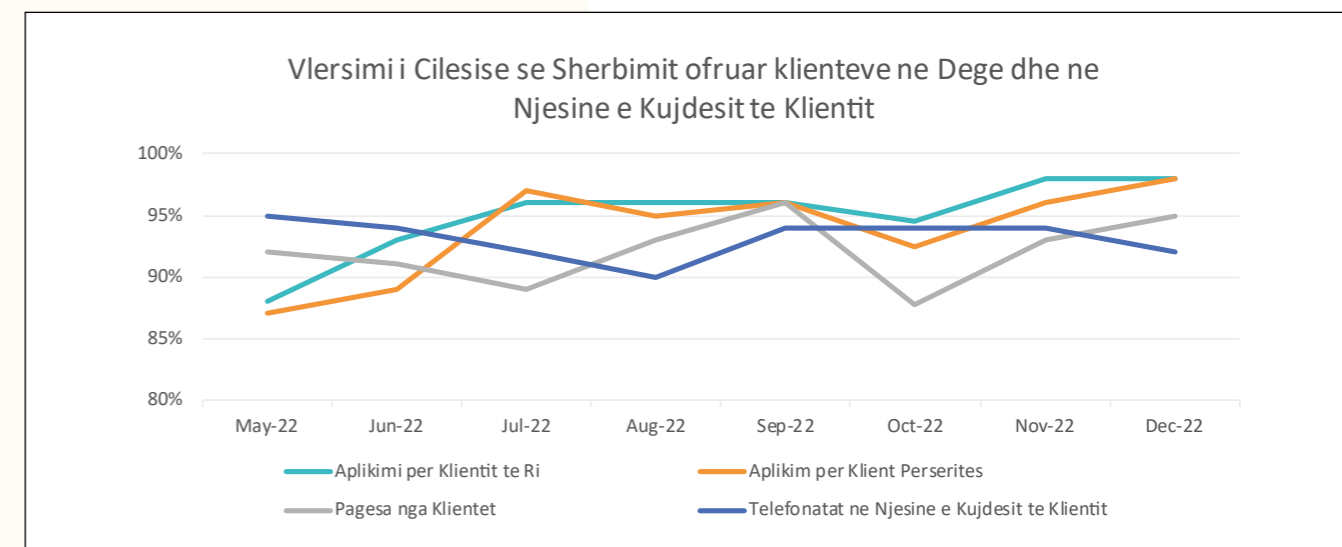
Ky departament siguron që operacionet ditore të KREDO.al, në kuadër të procesit të kredihënies dhe të shërbimit të klientelës, të kryhen në përputh-

je me politikën e kompanisë dhe me efikasitet maksimal duke pasur në fokus klientin, duke siguruar në mënyrë të vazhdueshme përmirësim të proceseve operacionale, për të shmangur çdo rrezik të mundshëm dhe në të njëjtën kohë për të rritur produktivitetin e kompanisë.

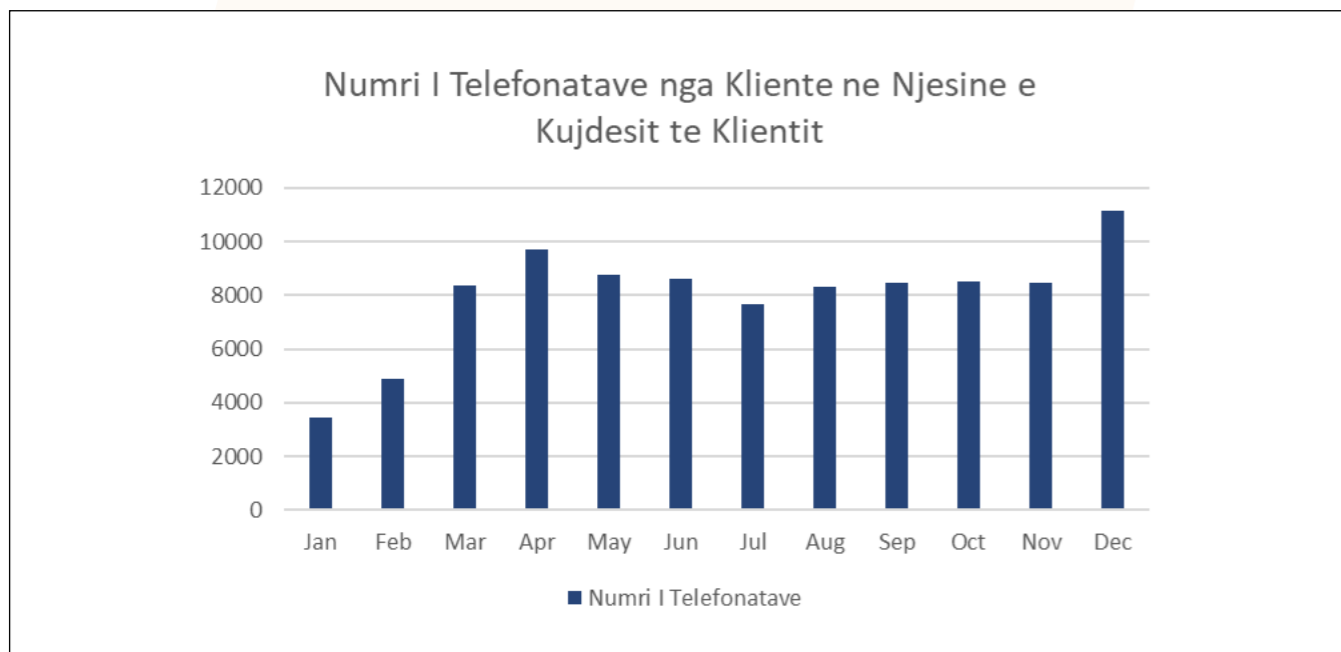
Nëpërmjet shërbimit sa më cilësor do të arrihen jo vetëm objektivat e shitjes, por gjithashtu edhe kënaqësia e klientit.

### Sukseset e vitit 2022:

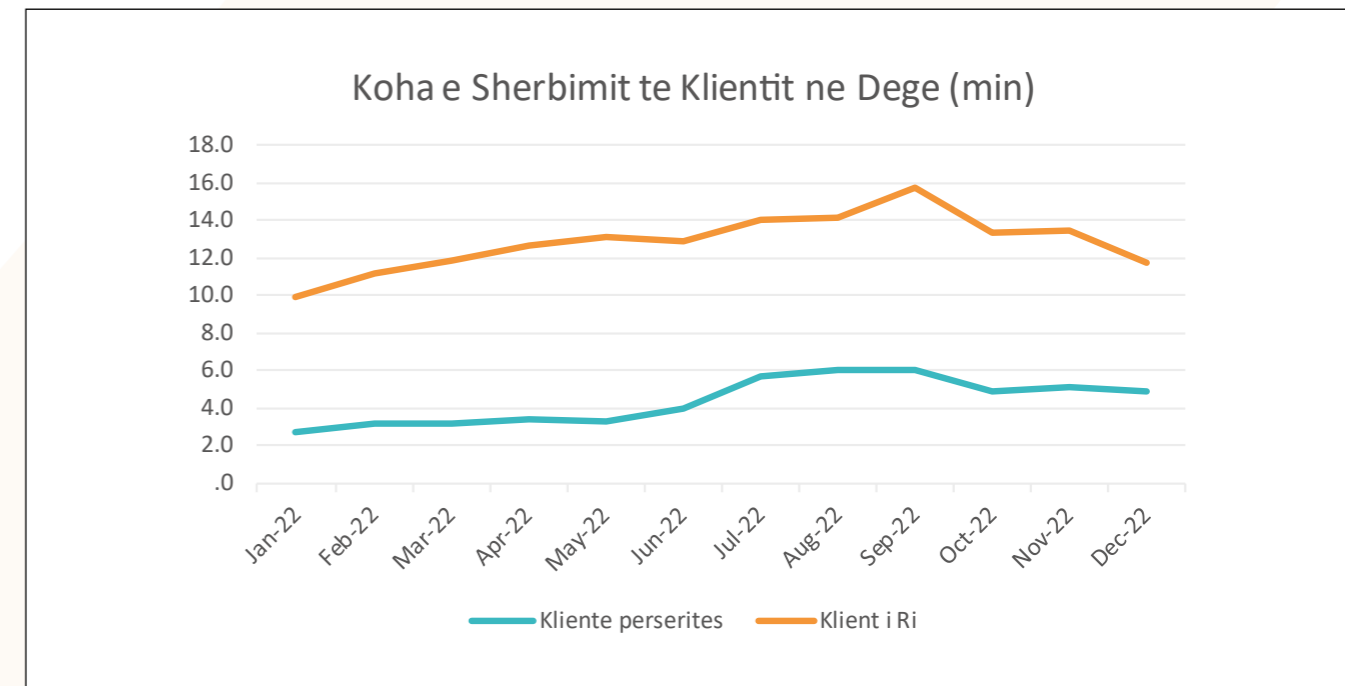
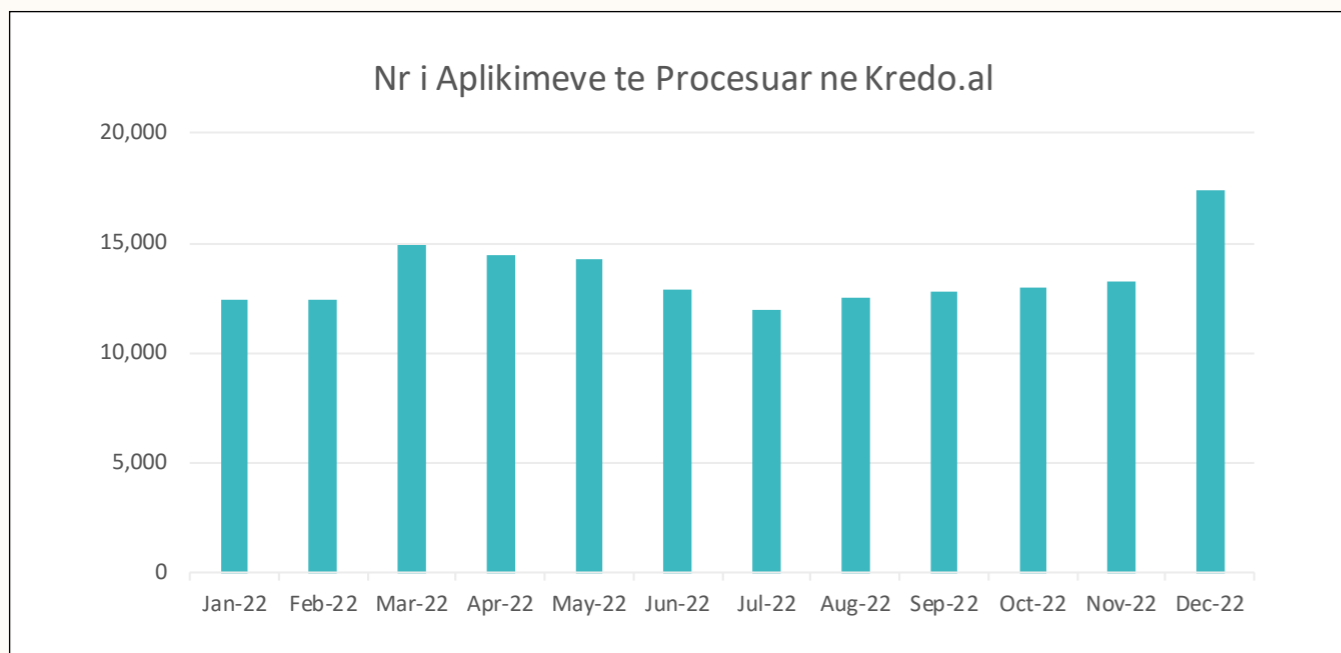
1. Ndërtimi i një matrice të dedikuar për matjen e cilësisë së Shërbimit të ofruar për të gjithë klientët:
  - a. Në të gjithë rrjetin e degëve për proceset kryesore të ofruara në degë
    - i. Cilësia e shërbimit të ofruar gjatë procesit të aplikimit për klientët e rinj vlerësohet mesatarisht 95%
    - ii. Cilësia e shërbimit të ofruar gjatë procesit të aplikimit për klientët përsëritës vlerësohet mesatarisht 94%
    - iii. Cilësia e shërbimit të ofruar gjatë procesit të pagesave vlerësohet mesatarisht 92%
  - b. Cilësia e shërbimit të ofruar në Njësinë e Kujdesit të Klientit vlerësohet 93%.



**2. Implementimi me sukses i të gjithë fushatave për komunikimin me klientët në platformën e komunikimit me klientët në Njësine e Kujdesit të Klientit duke siguruar kështu jo vetëm përgjigjen në kohë reale të gjithë telefonatave të klientëve, por edhe integrimin me sistemin qendror. Mesatarisht kanë pritur 8900 telefonata hyrëse në muaj**



Ringritja dhe zgjerimi i rrjetit të degëve duke hapur 2 degë të reja duke zgjeruar kështu në një rrjet prej 40 degësh. Gjatë vitit 2022 janë shërbyer në total 162,333 klientë me një kohë mesatare shërbimi prej 12.6 minuta klientët e rinj dhe 4.4 minuta klientët përsëritës duke mbajtur kështu premtimin e ofruar tek klientët tanë.



**3. Përmirësimi i vazhdueshëm i produkteve dhe proceseve në mënyrë që jo vetëm të rritet efica dha probabiliteti por gjithashtu të vijojë përmirësimi i indikatorëve të matjes së cilësisë së shërbimit**

**Qëllimet kryesore të vitit 2023:**

- Zgjerimi i rrjetit të degëve për të zgjeruar kështu jo vetëm penetrimin në treg por duke ndihmuar kështu në rritjen e përfshirjes së individëve në shërbimet financiare të ofruara.
- Integrimi i të gjithë kanaleve alternative të komunikimit të klientëve në një platformë të vetme të lidhur në kohë reale me sistemin qendror e cila do të përmirësoj ndjeshëm SLA të komunikimit me klientët nëpërmjet të gjithë platformave.
- Përmirësimi i vazhdueshëm i produkteve dhe shërbimeve bazuar në analizat e tregut dhe indikatorët e përcaktuar.
- Përmirësimi i vazhdueshëm i cilësisë së shërbimit të ofruar për secilin nga klientët tanë.

## DEPARTAMENTI I RISKUT

Departamenti i Riskut kryen funksione thelbësore që përfshijnë identifikimin, vlerësimin dhe zbutjen e rreziqeve me të cilat Kredo Finance mund të përballlet gjatë veprimtarisë së saj duke përfshirë analizimin e mjedisit të brendshëm dhe të jashtëm, identifikimin e burimeve të mundshme të rrezikut dhe vlerësimin e gjasave dhe ndikimit të mundshëm të secilit rrezik.

Përveç funksionit të trajtimit të rreziqeve, Departamenti i Riskut është përgjegjës për Kontrollin e Brendshëm dhe Raportimet e kryera për agjencitë rregullatore (Bankën e Shqipërisë, Drejtorinë e Parandalimit të Pastrimit të Parave etj.)

### Detyrat dhe përgjegjësitë e Departamentit të Riskut janë, por pa u kufizuar në to:

- Të sigurojë që proceset e brendshme të kenë kontrolle adekuate të ngritura në mënyrë që të shmangin mundësinë e ndodhjes ose të minimizojnë ndikimin e ngjarjeve me efekt negativ, humbjeve të mundshme, që mund të pësohen nëse një rrezik materializohet, dhe përcaktimin e gjasave të secilit rrezik që ndodh.
- Të identifikojë dhe përcaktojë rreziqet e mundshme, të vlerësojë ndikimin e tyre të mundshëm dhe të zhvillojë strategji për t'i zbutur ato.
- Të sigurojë që operacionet të mbeten brenda kufijve të pranueshëm të rrezikut.
- Zhvillimin e strategjive për të zbutur llojet e ndryshme të rreziqeve. Këto strategji përfshijnë zhvillimin e politikave dhe procedurave të menaxhimit të rrezikut, zbatimin e mjeteve dhe sistemeve të menaxhimit të rrezikut dhe zhvillimin e planeve të emergjencave për të adresuar ngjarjet e mundshme të rrezikut.
- Monitorimin e ekspozimit të rrezikut në baza të vazhdueshme. Kjo përfshin matjen e ekspozimit të rrezikut kundër kufijve të vendosur të rrezikut, dhe ndërmarrjen e veprimeve korrigjuese nëse ekspozimi i rrezikut i tejkalon këto kufij.
- Raportimin e ekspozimit të rrezikut te Komiteti i Menaxhimit të Riskut. Kjo përfshin sigurimin e raporteve të rregullta mbi ekspozimin e rrezikut, efektivitetin e strategjive të menaxhimit të rrezikut dhe çdo ndryshim në profilin e rrezikut.
- Të sigurojë që praktikatat e menaxhimit të rrezikut të respektojnë kërkesat rregullatore. Kjo përfshin qëndrimin e përditësuar me ndryshimet në kërkesat rregullatore, dhe sigurimin që praktikatat e menaxhimit të rrezikut i plotësojnë ose tejkalojnë këto kërkesa.
- Trajnimit për stafin mbi praktikatat e menaxhimit të rrezikut. Kjo përfshin zhvillimin e programeve dhe materialeve të trajnimit, dhe sigurimin e seancave të rregullta trajnimi për stafin.
- Analizimin, raportimin dhe monitorimin e zbatimit të kuadrit të Rrezikut Operacional dhe zhvillimin e masave të kontrollit dhe monitorimin e përmbushjes së kërkesave.
- Vlerësimi i rrezikut operacional në mënyrë të zgjeruar, të njëtrajtshme dhe të strukturuar sipas kategorive të rrezikut në bazë të proceseve të biznesit dhe llojet e ngjarjeve.
- Analizimin dhe vlerësimin e Rreziqeve të mundshme për çdo produkt apo shërbim të ri.
- Përgatitjen, analizimin dhe shpërndarjen e raporteve të indikatorëve kyç që i ofrojnë drejtuesve informacion në lidhje me performancën.
- Menaxhimi dhe monitorimi i PAR-it dhe NPL- së.
- Përgatitjen dhe dorëzimin e raporteve të kërkuara nga agjencitë rregullatore. Raportet mund të përfshijnë informacion në lidhje me mjaftueshmërinë e kapitalit, likuiditetin dhe kërkesat e tjera rregullatore të bankës. Raportimi në Rregullator (Banka e Shqipërisë, DPPP etj.).
- Menaxhimi dhe kryerja e kontrolleve sipas strukturës të ngritur në lidhje me kontrollet e brendshme dhe raportimin e gjetjeve në Komitetin e Menaxhimit të Riskut.
- Menaxhimi dhe Trajtimi i Kërkesave dhe Ankesave të Klientëve drejtuar institucionit
- Analiza dhe raportimi përkatës për rrezikun e Kredisë tek Komiteti i Menaxhimit të riskut.

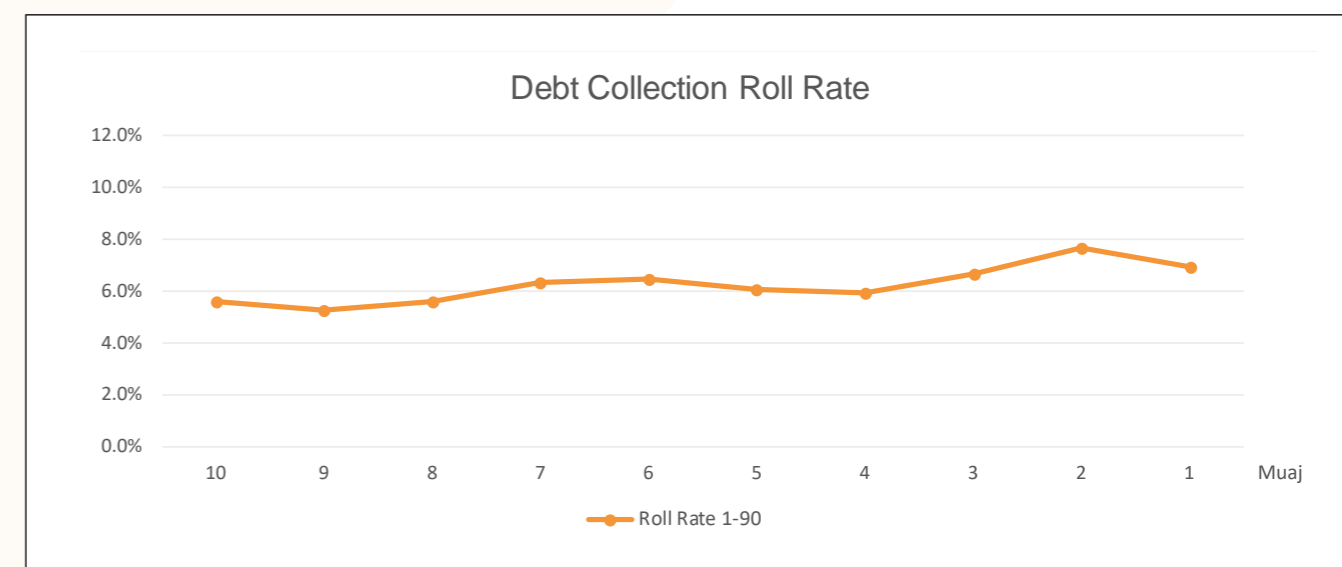
## DEPARTAMENTI I MBLEDHJES SË KREDIVE ME VONESË

Departamenti i Mbledhjes së Kredive në Vonesë ka si qëllim ruajtjen në një nivel të pranueshëm të kredive në vonesë. Kjo njësi sigurohet që kompania të minimizojë humbjen si rrjedhojë e kredive në vonesë duke menaxhuar klientët në vonesë dhe marrëdhënien me kompanitë e treta, që kontraktohen për mbledhjen e kredive në vonesë.

Në vitin 2022 u rishikua dhe u modifikua strategjia për rekuperimin e kredive në vonesë duke bërë të mundur që çdo debitor të trajtohet dhe të kryhet maksimumi për ta rikuperuar.

Përgjatë vitit 2022 është investuar në këtë njësi në rritjen e kontaktimit të klientëve përmes përmirësimit të mënyrës së kontaktimit dhe rritjes së efikasitetit të stafit.

Kjo ka dhënë ndikim në përmirësimin e cilësisë së portofolit si dhe në përmirësimin e parametrit Roll Rate, ku vlen të evidentohet që Roll Rate 1-30DPD arriti vlerën e 8.4% dhe Roll Rate 1-90DPD zbriti në vlerën e 5.3%.



5.3%

ROLL RATE 1-90DPD

### Realizimet kryesore të vitit 2022:

- Rritja e edukimit financiar të klientëve
- Ulja e kostove të menaxhimit të kredive në vonesë dhe rritja e efikasitetit
- Rritja e efikasitetit të kompanive partnere që kemi bashkëpunim në mbledhjen e kredive në vonesë si dhe shtimi i nje partneri te ri.
- Përmirësimi i strategjisë së kontaktimit të klientëve.

### Qëllimet kryesore të vitit 2023:

- Përdorimi me efikasitet të agjentëve të departamentit dhe krijimi i kushteve që u jep mundësi të maksimizojnë rezultatet e tyre.
- Përmirësimi i skemës incentivuese kundrejt agjentëve e cila do të rrisë dhe motivimin e tyre njëkohësisht.
- Rritja e numrit të debitorëve ndaj të cilëve do të procedohet në gjykatë për nxjerrjen e urdhërimit të ekzekutimit dhe rrjedhimisht rritjen e bashkëpunimit me përmbaruesit gjyqsorë.
- Ulja e kostove të menaxhimit të kredive në vonesë

## DEPARTAMENTI KOMERCIAL

### Ky departament përbëhet nga njësitë e Marketing dhe PR, Zhvillimi i Biznesit dhe Riaktivizimi të klientëve pasiv.

#### Nën – Departamenti i Zhvillimit të Biznesit

Zhvillimi I Biznesit identifikon mundësi të reja biznesi, krijon dhe implementon produkte të reja dhe njëkohësisht përmirëson të gjitha proceset dhe programet ekzistuese të kompanisë. Të gjitha përpjekjet e këtij departamenti shkojnë në linjë me qëllimet e vendosura

nga kompania për të arritur nivelin e dëshiruar të shitjeve. Ky departament nxit rritjen e shitjes duke identifikuar tregje të reja ose pjesë të pashfrytëzuara të tregut aktual, duke ndikuar direkt në rritjen e prezencës së kompanisë në treg.

#### Qëllimet kryesore të vitit 2023:

1. Zgjerimi i kanaleve të reja nga të cilët klientët mund të përfitojnë produktin aty ku ata ndodhen
2. Krijimi i partneriteteve të reja për të rritur prezencën fizike nëpërmjet palëve të treta
3. Krijimi i një aplikacioni të ri si mjet për aplikimet duke rritur kështu prezencën online
4. Rritja e nivelit të riaktivizimit të klientëve pasiv

#### Nën – Departamenti Marketing dhe PR

Marketing dhe PR ka si qëllim të rrisë shitjet e kompanisë nëpërmjet fushatave dhe aktiviteteve të tjera Marketing. Ndhmon kompaninë në kuptimin më të mirë të kërkesave të klientëve, të njohshmërisë së kompanisë në treg si dhe në ndërtimin e fushatave marketing në mënyrë periodike. Gjithashtu është departamenti, i cili ka si qëllim mbarëvajtjen e marëdhënieve me institucione të treta me ndikim në këtë industri, për të qenë lider në industrinë e kredive të pasiguruara, jo vetëm në dhënien e shërbimit më të shpejtë, por edhe si aktor i rëndësishëm në rritjen e nivelit të edukimit financiar në Shqipëri për të ndërgjegjësuar klientin për procesin e marrjes së përgjegjeshme të kredisë. Do të ndihmojë dhe influencojë gjithashtu në krijimin e të gjithave eventeve dhe materialeve komunikuese për

të gjitha qëllimet e kompanisë.

Gjatë vitit 2022 Kredo Finance arriti të kishte një rritje në nivel njohshmërie në treg në krahasim me vitin 2021. Në fund të vitit 2022 Kredo Finance kishte një njohshmëri në treg prej 40% në njohshmërinë e pa asistuar dhe 71% në njohshmërinë e asistuar. Ky rezultat u arrit nëpërmjet një pune të madhe për të qënë prezent me oferta unike në treg, me një rritje të theksuar të hapsirave publicitare në televizione dhe radio, prezencë mediatike në emisione kyçe ekonomike Shqiptare me përfaqësues ekspert dhe gjithashtu një punë të palodhur të stafit të degëve duke promovuar produktet dhe shërbimet e Kredo Finance në të gjithë Shqipërinë.

#### Qëllimet kryesore të vitit 2023:

1. Mbajtja në të njëjtin nivel ose më lartë e njohshmërisë së Kredo Finance si kompania e parë në mendjen e klientëve për kreditë e vogla të shpejta dhe një markë e besuar dhe e investuar në komunitet me fokus të veçantë në rritjen e nivelit të Edukimit Financiar.
2. Krijimi i fushatave publicitare gjithpërfshirëse duke rritur ekspozimin e markës në treg si nëpërmjet kanaleve tradicionale ashtu edhe ato online.
3. Rritja e qëndrimit pozitiv ndaj markës duke ndikuar dhe në opinionin që klientët kanë për tregun e mikrofinancave.

## DEPARTAMENTI I ADMINISTRATËS DHE BURIMEVE NJERËZORE

Departamenti i Administratës ka për qëllim që të sigurojë zbatimin rigoroz për sa i përket procedurave të menaxhimit të Burimeve Njerëzore konform dispozitave të Kodit të Punës së Republikës së Shqipërisë si dhe akteve normative të dala për ndjekje dhe zbatim, duke garantuar njëkohësisht transparencën në përzgjedhjen e stafit të punonjësve.

Menaxhim të kapaciteteve njerëzore konform politikës institucionale, me qëllim rritjen e standarteve të kompanisë. Respektim të normave të parashikuara në kontratat e punës në cilësinë e punëdhënësit si dhe menaxhim të aspektit administrativ, në mënyrë që institucioni të këtë të garantuara ruajtjen e aseteve të tij, si dhe plotësimin e nevojave ditore të tij dhe të të gjitha degëve që ka në varësi.

Gjatë vitit 2022, mund të themi me bindje se ishte një vit i suksesshëm për një menaxhim korrekt dhe

absolutisht profesional. Në vitin 2022 kemi patur 62 largime dhe 60 rekrutime.

Viti 2022 pati rezultate të mira dhe përsa i përket vlerësimit të performances së stafit, ku nuk vlerësohen vetëm arritjet teknike por edhe ato ndërpersonale dhe profesionale.

Në këtë vlerësim 174 Punonjës morën pjesë në Vlerësimin Vjetor 2022, ku 75.85 % e stafit janë vlerësuar me notë mbi 4 pra, Performancë Ekselente, 23 % e stafit janë vlerësuar me notën 3.5-4 dhe 1.15 % e stafit janë vlerësuar me performancë të ulët me note nën 3.5.

Për stafin me performancë të ulët është zhvilluar një plan trajnimi dhe zhvillimi i veçantë për të arritur gjatë vitit 2023 një performancë më të lartë të këtyre punonjësve.

### Qëllimet kryesore të vitit 2022:

- Tërheqja e talenteve më të mira në treg nëpërmjet një shërbimi superior profesional të procesit të rekrutimit
- Përdorimi dhe zhvillimi i potencialit, motivimit dhe kënaqësisë së stafit ekzistues
- Kredo Finance të jetë zgjedhja e parë për punësim
- Kredo Finance të jetë rekomandimi primar nga stafi aktual si punëdhënësi
- Kredo Finance ofron një paketë të larmishme benefitesh krahasuar me konkurrentët dhe tregun e punësimit.

## DEPARTAMENTI I FINANCËS

Departamenti i Finances ka si qëllim përgatitjen e raporteve financiare të cilat ndihmojnë drejtuesit e shoqërisë në vendimmarrjen e kompanisë, si dhe grupin ku bëjnë pjesë dhe palët e treta.

Departamenti i Finances administron kontabilitetin e kompanisë në përputhje me standardet lokale dhe ndërkombëtare.

Departamenti i Finances kryen funksionet administrative për punëmarrësit; raportim të deklarimeve, përpunim të pagave dhe shpërblimeve, dhe pagesat përkatëse të kontributeve.

Kredo Finance ka treguar stabilitet në mbajtjen në nivele të qëndrueshme të parametrevë financiarë.

### Qëllimet kryesore të vitit 2023:

- Sigurimi i fondeve më të lira në nivel lokal, që përkthehen në kosto më të ulët për klientët
- Menaxhimi dhe efica e kostove operacionale për të arritur buxhetet e aprovuara

**Kredo Finance sh.p.k**  
**Pasqyra e Pozicionit Financiar më 31 dhjetor 2022**

<i>Në mijë Lekë</i>	<b>Shënimi</b>	<b>31 Dhjetor 2022</b>	<b>31 Dhjetor 2021</b>
<b>AKTIVET</b>			
Mjete monetare dhe ekuivalentet me to	5	78,846	70,773
Hua dhe paradhënie ndaj klientëve	6	3,323,719	2,298,757
Aktive të tjera	7	73,867	119,660
Aktiv tatimor i shtyre		18,930	7,597
Ndërtesa dhe Pajisje	8	97,916	77,223
Aktive të patrupëzuara	9	85,631	90,908
<b>TOTALI I AKTIVEVE</b>		<b>3,678,909</b>	<b>2,664,918</b>
<b>DETYRIMET</b>			
Kredi dhe hua të marra	10	1,798,392	1,513,087
Detyrime të tjera	11	295,506	183,435
<b>TOTALI I DETYRIMEVE</b>		<b>2,093,898</b>	<b>1,696,522</b>
<b>Kapitali</b>			
Kapitali aksionar	12	508,936	508,936
Fitime / (Humbje) të mbartura		1,076,075	459,460
<b>TOTALI I KAPITALIT</b>		<b>1,585,011</b>	<b>968,396</b>
<b>TOTALI DETYRIMEVE DHE KAPITALIT</b>		<b>3,678,909</b>	<b>2,664,918</b>

Pasqyra financiare janë miratuar nga Administratori i Kredo Finance SH.P.K dhe Shefi i Kontabilitetit më \_\_\_\_ Mars 2023 nga:

  
Arlinda Muja  
Drejtor Ekzekutiv



  
Sonila Kaimi  
Shef Kontabiliteti

# *Kredo.al*

## NA KONTAKTONI

---



044 500 600



info@kredo.al



facebook.com/kredofinance/



instagram.com/kredo.al/