

Borxhi nga ana e Klientëve për Mikro kredi në Kosovë

Rezultatet nga një studim gjithëpërfshirës në terren

Justyna Pytkowska, Qendra për Mikrofinansca (MFC)

Sylvia Spannuth, Finance in Motion (Financat në lëvizje)

OBJEKTIVAT E STUDIMIT

Fondi Evropian për Evropën Juglindore (EFSE) ka komisionuar një studim për të vlerësuar nese ka problem me (mbi-) të qenit borxh në mesin e klientëve të mikrokredive në Kosovë. Kosova ka qenë vend i dytë, pas Bosnës dhe Hercegovinës, ku janë kryer hulumtimet për borxhe në nivel të tejkualuar të klientëve. Objektivat e studimit kanë qenë (i) për të fituar një kuptim mbi nivelin e të qenit borxh dhe paterneve të nënshtrira të huazimit për klientët e mikrokredive, (ii) për të identifikuar faktorët në të dyjat: si në kërkesë edhe në furnizim, të cilat kanë drejtuar apo parandaluar mbi-të qenit borxh, dhe (iii) për të ofruar rekomandimet për mënyrën se si të parandalohet mbi-të qenit borxh.

METODOLOGJIA

Shembull. Studimi është kryer në mes të Shtatorit 2010 dhe Korrikut 2011 në një mostër prej 1,200 huazuesve të mikrokredive në katër institucione për mikrofinansca (IMF) dhe tri banka. Shembulli është tërësisht duke reflektuar masën e secilit institucion të tregut për mirkokredi. Klientët e institucioneve pjesëmarrëse janë përzgjedhur rastësisht për të siguruar validitetin dhe përfaqësueshmërinë e të dhënave. Duke marrë parasysh shkallën e arritjes së institucioneve pjesëmarrëse, rezultatet qëndrojnë për 83% të tregut për mikrokredi sa i përket numrit të huazuesve.

Qasja në dy etapa. Në fazën e pare, është kryer një analizë kuantitative bazuar në të dhënat sekondare të 1,200 klientëve nga dy burime: (i) të dhënat mbi huazimet dhe garancitë sikur që janë raportuar në regjistrin e kredive (CRK) administruar nga Banka Qendrore (statusi 31 Tetor 2010), (ii) të dhënat mbi demografinë e ekonomisë familjare dhe të ardhurat nga dosjet e klientëve të ofruesit përkatës të mikrokredive. Analizat kanë rezultuar në një pamje të drejtë të paterneve huazuese dhe të (mbi) të qenit borxh të klientëve brenda mostrës.

Në fazën e dytë të studimit, janë identifikuar faktorët që kanë influencuar nivelet e të qenit borxh. Sa i përket furnizimit, intervistat janë kryer me 18 menaxhues të kredive, menaxherë të degëve, dhe zyrtarë për huadhënie të institucioneve pjesëmarrëse. Sa i përket anës së kërkesës, është kryer një hulumtim në mesin e 778 klientëve të gjashtë institucioneve pjesëmarrëse.¹ Në shkallën prej 80% të përgjigje të pranuar, 619 intervista janë kryer përfundimisht në prill - maj 2011. Pjesa prej 20% e klientëve të mbetur kanë refuzuar të marrin pjesë në hulumtim, kanë emigruar nga vendi apo nuk kane mundur te kontaktohen për arsye të tjera.

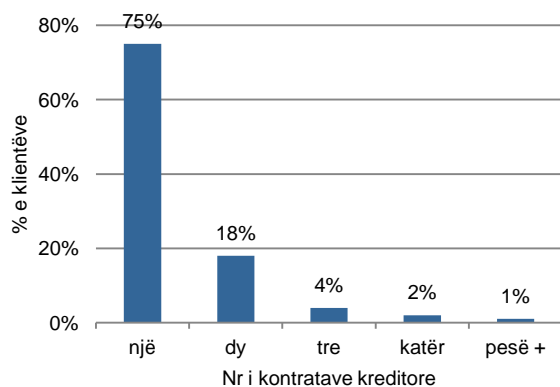
¹ Ne ate pike, nje nstucion ka dalur nga projekti.

Gjetjet kryesore të studimit janë përfaqësuar në atë me sa vijon.

PATERNET E HUAZIMIT

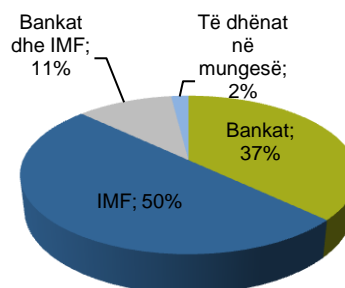
Një çerek i huazuesve kanë hua të shumëfishta. Të dhënat nga regjistri i kredive ka treguar se 75% e klientëve të mikrokredive kanë vetëm një kontratë (Kreu 1). Klientët kanë mesatarisht 1.4 kontrata kreditore me maksimumin prej 8. Huat e rregullta nga IMF-të dhe/ose bankat janë produkti më i zakonshëm. Përdorimi i mbi-drafteve dhe kartelave të kreditit është shumë i ulët, që përbëhet respektivisht 5.9% dhe 1.8% e të gjitha kontratave aktive.

Kreu 1: Huazimet e shumfishta



Ndër-huazimi nga llojet e ndryshme të institucioneve është relativisht i rrallë pasi shumica e huazuesve është duke paguar vetëm një hua. Si rezultat vetëm 11% e të gjithë huazuesve të mikrokredive janë në të njëjtën kohë klient të bankave dhe IMF-ve (Kreu 2). Sidoqoftë, kur shikojmë nën-mostrën e klientëve me hua të shumëfishta, i bie që 44% huazojnë në mënyrë konkurruese nga bankat dhe IMF-të. Kjo tregon një mbishtresë dhe investigim të mikrokredive dhe të sektorëve bankarë.

Kreu 2: Burimi i kredive (% e klientëve)



Ndër-huazimi nga institucionet e ndryshme rritet me numrin e kontratave kreditore aktive.

Mesatarisht, një klient ka përdorur hua nga 1.2 institucione të ndryshme në mënyrë konkurruese; në ekstrem, një klient ka pasur hua me 4 institucione.

PERFORMANCA E RIPAGIMIT

8.4% e klientëve janë vonuar në pagesën e huave të tyre për 30 ditë apo më shumë.

Derisa shumica e klientëve (91.6%) menaxhojnë për të bërë ripagimet mujore me kohë apo brenda 30 ditëve, 4.5% kanë së paku një kontratë në vonesë në periudhe prej 30 dhe 180 ditë, derisa kontratat prej 3.9% të klientëve janë në vonesë për më shumë se 6 muaj (Tabela 1). Vlera totale e portfolios e cila është në vonesë për më shumë se 30 ditë arrinë sasinë prej 7.6%. Në mesin e klientëve me mbipagesë, shumica janë të vonuar në vetëm një kontratë kreditore.

Tabela 1: Performanca e ripagimit

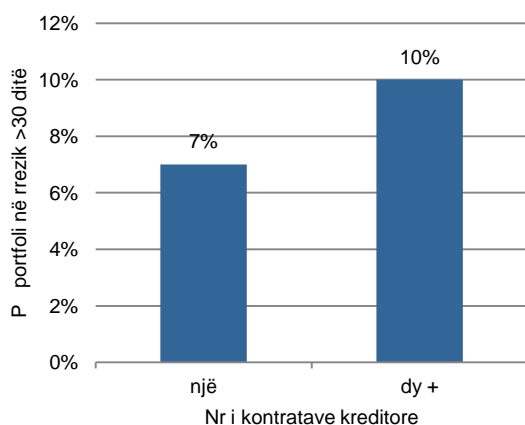
Ripagimi	% clients	% portfolio
Me kohë apo në vonesë < 30 ditë	91.6	92.4
në vonesë 30-60 ditë	1.8	0.9
në vonesë 60-90 ditë	0.9	0.4
në vonesë 90-180 ditë	1.8	1.1
në vonesë >180 ditë dhe të fshira	3.9	5.2
Totali	100	100

Performanca e ripagesave ka filluar te keqësohet më 2009. Pjesëmarrja e ripagesave të vonuara është dyfishuar në krahasim me 2008 pasi është rritur në 3%. Sidoqoftë, rritja më e madhe në numër të vonesave është observuar më 2010. Mesatarisht, 5.8% e ripagimeve të bëra gjatë vitit kanë qenë të vonuara për më shumë se 30 ditë.

Studimi ka identifikuar një numër të faktorëve të cilët e influencojnë performancën e ripagimeve:

Problemet e ripagesave janë më të shpeshta në mesin e klientëve me hua të shumfishta. Thellësia e problemeve rritet me numrin e huave. Derisa janë 7% e klientëve me një hua të vetme të vonuar për më shumë se 30 ditë, shifra rritet deri në 10% në mesin e huamarrësve duke pasur dy apo më shumë hua (Kreu 3).

Kreu 3: Huazimet e shumfishta dhe performansa e ripagesave



Performansa e pagesave në huatë e Institucioneve Mikro Financiare (IMF) është më e keqe se në huatë nga bankat. Dy here më shumë se kontratat e IMF-ve - (10%) kanë qenë në vonese për më shumë se 30 ditë krahasuar me ato të bankave - (4%).

Disiplina e ripagesave dobësohet me afrimin e huave ndaj perfundimit. 8.5% e huave të cilat janë në gjysmën e dytë të pjekurisë së tyre janë paguar së paku me 30 ditë vonesë derisa vetëm 1.6% e kredive që nuk e kanë arritur gjysmën e pjekurisë janë në vonesë.

Kontratat e huave me shuma fillestare më të mëdha janë më shpesh të vonuara. Kontratat e huave të cilat janë të vonuara më shumë se 30 ditë, janë mesatarisht 1/3 herë më të mëdha në shpërndarje (EUR 5,850 përkundër EUR 4,410).

Performansa e pagesës gjithashtu ka qenë më e keqe në mesin e klientëve të qenë në borxh më të lartë. Borxhi i tepërt është asocuar me pagesat e vonuara. Seksioni i ardhshëm na ofron me shumë informata në lidhje me këtë raport.

MBI-TE PASURIT BORXH

Definicioni. Niveli i të qenit borxh është vlerësuar duke përdorur dy masa: (i) masa objektive: pagesat për shërbim të borxheve në raport me të ardhurat neto (Neto indeksi i të qenit borxh) dhe (ii) masa subjektive: perceptimi i ngarkesës së borxhit.

Masa objektive. Neto Indeksi i të qenit borxh është kalkuluar duke përdorur formulën në vijim: *kësti total mujor i borxhit të ekonomisë familjare/ neto të ardhurat² mujore të ekonomisë familjare.* Bazuar në kalkulimet e të qenit borxh klientët janë klasifikuar në katër grupe:

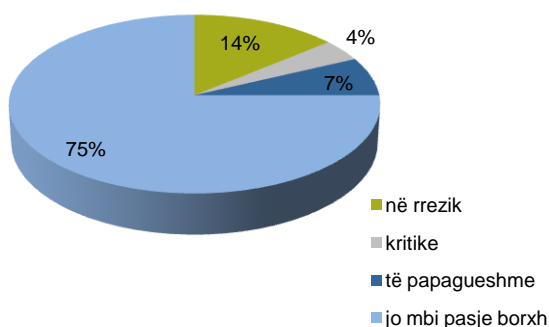
- I papagueshëm – nëse klienti ka shpenzuar të gjitha të ardhurat neto të familjes në shërbim të borxhit – Neto indeksi i barabartë apo që tejkalon 100%
- Kritik – nëse klienti ka shpenzuar në mes të 75% dhe 100% të të ardhurave të familjes

² Të ardhurat neto mujore = të ardhurat totale mujore bruto të familjes – shpenzimet totale mujore të familjes

në të ardhura neto mbi shërbimin e borxhit – Neto Indexi i të qenit borxh në mes të 75% dhe 100%.

- Në rrezik të të qenit me borxh të mbingarkuar – nëse klienti ka shpenzuar në mes të 50% dhe 75% të familjes të të ardhurave neto në shërbim të borxhit – Neto Indexi i të qenit borxh në mes të 50% dhe 75%
- Jo të mbingarkuar me borxh – nëse klienti ka kaluar më pak se 50% të të ardhurave neto në shërbim të borxhit – Neto Indexi i të qenit borxh më poshtë se 50%.

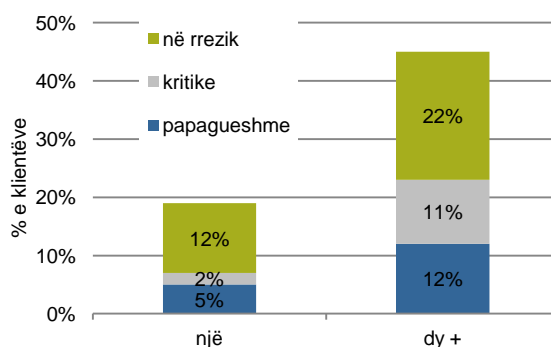
Kreu 4: Niveli i të qenit borxh (Masa objektive)



25% e klientëve të mikrokredive janë në borxhe seriozisht të mbingarkuara apo janë në rrezik. Derisa vetëm 7% e klientëve kanë shpenzuar të gjitha të ardhurat e tyre në dispozicion për ripagesë të borxhit, 4% janë në situatë kritike të shpenzimit të tri çerekëve të çfarëdo paraje që është vendosur në ekonomi familjare pas përmbushjes të të gjitha shpenzimeve të domosdoshme. 14% janë marrë si të qena në rrezik nga mbingarkesa me të qenit borxh, pasi që sasia e shpenzuar në servisim të borxhit tejkalon 50% të të ardhurave neto të familjes së tyre.

Huazimi i shumëfisht dhe mbingarkimi me të qenit borxh shkojnë dorë për dorë. Niveli i të qenit borxh rritet me numrin e kontratave të huave aktive. Në mesin e klientëve me një hua të vetme vetëm 5% janë të papagueshme në krahasim me 12% të atyre të cilët kanë dy apo më shumë hua. Gjithashtu, numri i klientëve që ballafaqohen me një situatë kritike dhe atyre që janë në rrezik, rritet me numrin e huave (Kreu 5).

Kreu 5: Huazimi i shumëfisht dhe mbi - ngarkesa me të qenit borxh (Masa objektive)



Mbingarkesa më shpesh haste në mesin e klientëve me përvojë. Klientët insolvent kanë qenë mesatarisht në ciklin e katërt të huazimeve, derisa klientët e jongarkuar me borxh në ciklin e dytë (Tabela 2).

Tabela 2: Numri mesatar i kontratave të mëparshme kreditore nga klasa e të qenit borxh

Kategoria e të qenit borxh	Numri mesatar i kontratave të kredive të kaluara
Jo të mbingarkuar me borxh	1.9
Të rrezikuar	2.5
Kritike	2.4
Te papagueshme	3.9

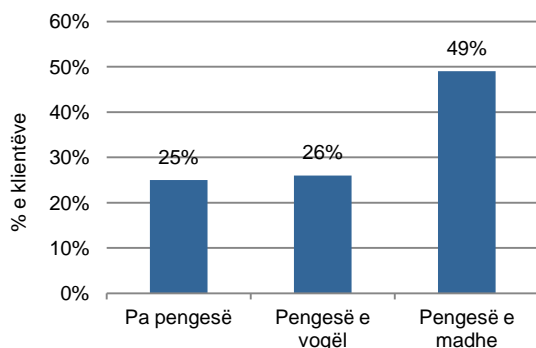
Dallimet të bazuara në gjini në mbi-të qenit borxh janë të përziera. Është gjetur që gratë janë më pak insolvente (3% të grave përkundër

7% të burrave) por kanë qenë më të ekspozuara për tu ballafaquar me situatë kritike apo për të qenë në rrezik për të qenë në borxhe në nivel të tejkaluar.

Masa subjektive. Perceptimi i ngarkesës së borxhit është vlerësuar bazuar në një nën-mostër të respondentëve të hulumtimit të klientëve. Klientët janë pyetur të deklarojnë se deri në cilën masë ka qenë pengesë ripagimi i borxhit në financat e ekonomisë familjare.

Gati se gjysma e respondentëve (49%) ndjejnë se ripagesa e huasë është bërë pengesë kryesore. Në të njëjtën kohë, vetëm një çerek e tyre ndjejnë se nuk kanë pengesë financiare lidhur me kredinë. (Kreu 6). Derisa kjo pengesë ka qenë permanente për 30%, për 34% ka filluar së voni.

Kreu 6: Niveli i te qenit borxh (Masa subjektive)



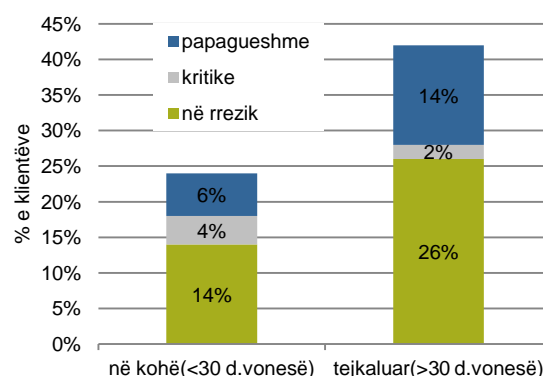
Arsyet për perceptimin e mbingarkesës me borxh janë ndryshimet në të ardhura dhe shpenzime. Klientët kanë atribuar ndjenjën e ngarkesës me borxhe ndaj rritjeve të shpenzimeve të jetesës (82% e klientëve ndjehen të ngarkuar nga borxhet), të ardhurat më të ulëta (72%) dhe shpenzimet e papritura (25%). Ata që nuk kanë ndjerë pengesë nga borxhet kryesisht ia kanë atribuar atë stabilitetit të të ardhurave (42% e respondentëve të cilët nuk kanë ndjerë pengesë nga borxhet) si dhe

aftësive të veta – menaxhimi i mirë i parave (31%) apo huazimi i menqur, ajo do të thotë njohja e kapacitetit vetanak të pagimit (23%). Vetëm 2% i kanë dhënë atribut institucioneve financiare për mos dhënie të një huaje tepër të madhe.

NIVELI I TË QENIT NË BORXH DHE PERFORMANSA E PAGIMIT TË KREDISË

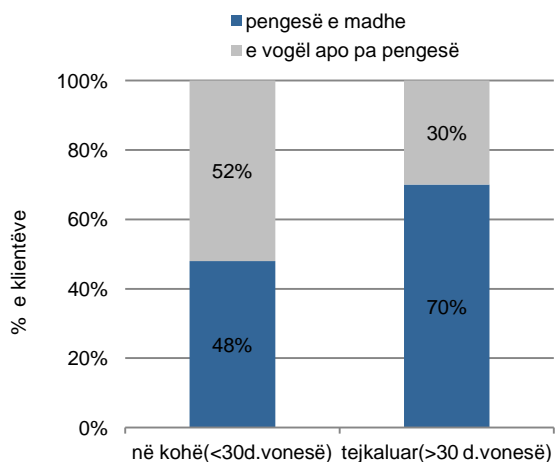
Performanca e pagesës së kredisë është në korrelacion me nivelin e të qenit në borxh të klientit. Klientët me ripagesa të vonuara për më shumë se 30 ditë kanë qenë më shumë se dyfish insolvent dhe gati dy here më shpesh në rrezik të të qenit në mbi borxh (Kreu 7).

Kreu 7: Performanca e pagimit dhe mbi-të qenit borxh (Masa objektive)



Klientët që kanë ndjerë mbingarkesë të madhe të borxhit kanë paguar me vonesë më shpesh. Sidoqoftë, duhet të ceket që shumica e klientëve të mikrokredive (që ndjehen të mbingarkuar me borxh) ia kanë dalur të bëjnë pagesat e kredive brenda 30 ditëve (Kreu 8).

Kreu 8: Performanca e pagesës dhe mbi-të qenit borxh (Masa subjektive)



Punët shtesë apo kursimet janë mekanizmat më të përhapur për t'ia dalur me mungesa të të ardhurave. Kursimet, posaçërisht, duket të jenë efektive në të lehtësuarit e mbingarkesës në borxh. Klientët të cilët i kanë përdorur kursimet për pagesa më rrallë kanë ndjerë një pengesë të madhe të borxhit në krahasim me ata të cilëve u është dashur të huazojnë nga familja apo shokët për të mbajtur orarin e ripagimeve.

Sidoqoftë, ndër-marrëdhënia në mes të mbingarkesës me borxh dhe problemit të pagesës është e dyshimtë. Megjithëse mbingarkesa me borxh është e përcaktuar nga Neto indeksi i të qenit borxh dhe nga ndjenja subjektive e ngarkesës me borxh në relacion me performancën e pagimit, lidhje direkte në mes të këtyre masave të borxhit nuk janë gjetur.

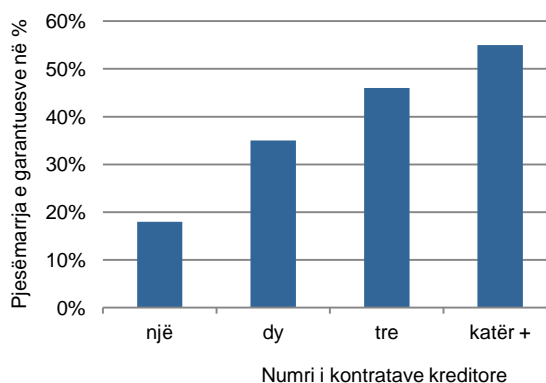
GARANCIONET DHE BASHKË HUAMARRËSIT

Pothuajse një çerek i huazuesve janë garantues për të tjerët. Një masë mjaft e rëndësishme e klientëve (23%) veprojnë si garantues dhe janë të regjistruar si të tillë në bazën e të dhënave në CRK. Në fakt, edhe më shumë njerëz janë të lidhur me kredi të personave të tjerë. Ata të cilët veprojnë si bashkë huamarres (11% e klientëve) janë të përfshirë në

pagimet mujore, megjithëse masa e kësaj përfshirjeje është e panjohur. Në disa raste, bashkëhuamarrësit janë anëtarët tjerë të ekonomive familjare (bashkëshorti-ja) dhe për këtë arsye marrin pjesë në pagimin e kredisë i cili është bërë nga buxheti i përbashkët i ekonomisë familjare. Në raste të tjera, roli i një bashkëhuamarrësi është shumë i ngjashëm me atë të garantuesve – prej tyre kërkohet të kontribuojnë ndaj pagimit vetëm nëse huazuesit kryesor nuk mund të paguajnë.

Marrja e huave të shumfishta është në korelacion me të dhënit e garancës për të tjerët. Sa më shumë hua që marrin njerëzit për vete, aq më shumë garantojnë për të tjerët. Në mesin e klientëve me hua të vetme, vetëm 18% ofrojnë garancion për njerëzit e tjerë (Kreu 9). Masa e garantuesit ngrihet deri në 55% për klientët të cilët kanë marrë katër apo më shumë hua për veten. Mesatarisht, një garantues ofron 1.8 garancione, me maksimumin prej 14 sish.

Kreu 9: Huazimi i shumëfishtë dhe garantimi për të tjerët



Klientët të cilët garantojnë kontratat e vonuara më shpesh kanë probleme të pagimit me huatë e veta. 33% e huazuesve të cilët garantojnë huatë në vonesë janë të vonuar për më shumë se 30 ditë në pagimin e huave të tyre në krahasim me vetëm 5% që garantojnë

kontrata me kohë të saktë. Kjo mund të jetë rezultat i faktit që këta klient kontribuojnë në pagimin e huave të garantuara dhe kështu nuk e kanë të mundshme të plotësojnë obligimet e tyre të borxhit.

Mardhënie e ngjashme është parë në mes të performancës së pagesës së borxheve të përbashkëta (bashkëhuamarrës) dhe të huave personale. 60% e huazuesve bashkëborxhet e të cilëve janë delikuede për më shumë se 30 ditë janë të pakohë sa i përket pagimit të huave të tyre. Sidoqoftë, shkalla e këtij incidenti është shumë e vogël, pasi që shumica e bashkëhuamarrësve kanë regjistrim të shëndetshëm të pagimit.

FAKTORËT TË CILËT INFLUENCOJNË NIVELIN E TË QENIT BORXH

Me sa vijon janë analizuar dy faktorët e jashtëm që kanë ndikim/parandalojnë mbi-të qenit në borxh: (i) efektet e shokut të jashtëm dhe mekanizmat për mbijetesë dhe (ii) roli i regjistrimit të kredive.

Ndikimi relativisht i ulët negativ i krizës financiare ka parandaluar mbi të qenit në borxh në një shkallë më të lartë. Reduktimi ekonomik nuk ka qenë aq i dëmshëm në Kosovë në krahasim me vendet tjera dhe ka filluar më vonë se sa në vendet fqinje.

Dispozicioni i mekanizmave për mbijetesë në rast të goditjes së të ardhurave i ka mundësuar huamarrësve të jenë në orar të rregullt me pagesat e tyre. Megjithëse rreth gjysma e klientëve të intervistuar kanë pasur përvojë të keqësimit të situatës së tyre financiare gjatë krizave, shumica e klientëve ende kanë mundur ti përmbushin obligimet e tyre të pagimit të kredisë. Për shembull, posedimi i kursimeve sinjifikative ka përmirësuar performancën e

pagesës së kredisë dhe ka liruar ndjenjën e pengesës së borxhit.

Operacionet e Regjistrimit të kredive kanë lajuar rol të rëndësishëm në parandalimin e të qenit në borxh. Regjistri i tanishëm i kredive ka qenë operacional që nga 2003 me të gjithë ofruesit e kredive (bankat dhe IMF-të) duke ofruar të dhëna për klient që nga 2006. Intervistat me banka dhe IMF kanë zbuluar që të dhënat e aplikuesve të huave në CRK, duke përfshirë bashkëhuamarrësit, dhe familjen e afërt përdoren gjithmonë në procesin e vendimarrjes për dhënie të kredive. Të dhënat janë gati se gjithmonë në “kohë të vërtetë” në dispozicion, që luan rol të rëndësishëm në parandalimin e klientëve që të marrin hua nga disa institucione në të njëjtën kohë.

Sa i përket anës së furnizimit, dy faktorë kyç janë gjetur të kenë ndikim në ngarkesën me borxh tek klientët e mikrokredive: (i) intensiteti i marketingut dhe (ii) sjellja në huadhënie.

Indikacionet ekzistojnë në atë se ofruesit e mikrokredive nuk janë kyçur në një konkurrencë të padrejtë dhe në huadhënie të tepruar. Megjithëse është observuar rritje e lartë e portofolit gjatë viteve 2007-2008 dhe konkurrenca ka qenë e fortë, ekzistojnë indikacionet që ofruesit e mikrokredive, edhe në periudhën e ngritjes së lartë, nuk janë kyçur në huadhënie të tepruar dhe në konkurrencë të padrejtë. Duket se teknikat e shitjes kanë qenë të balancuara dhe, në princip, klientët nuk kanë qenë të shtyer në marrje të huave. Falë dispozicionit të informatave historike të kualitetit të lartë nga regjistri i kredive, ka qenë i mundshëm një vlerësim i kujdesshëm i kapacitetit të pagimit të kredive nga ana e klientëve me perspektive.

Analizat e karakteristikave të klientëve të cilët ndjejnë veten tepër të penguar me borxhe kanë udhëhequr drejt indentifikimit të faktorëve të ndryshëm nga ana e kërkesës që në mënyrë sinjifikative kanë asocuar me perceptimin e pengesës së borxhit.

Këto kanë përfshirë:

- **Faktorët e jashtëm** – incidenca e ngjarjeve të pazakonshme që ndikojnë në situatën financiare
- **Karakteristikat demografike** – burimet jostabile të të ardhurave, varfëria, shëndeti i varfër
- **Sjellja financiare** – mungesa e kursimeve, pa planifikime financiare, huazimi nga familja
- **Karakteristikat psikologjike** – lokusi i jashtëm i kontrollit, vetëdisiplina e ulët, gabimi nga vetëbesimi i tepruar, mungesa e përgjegjësisë së të qenit borxh
- **Karakteristikat sociologjike** – krahasimi i ulët social, mungesa e socializimit ekonomik

Sasia aktuale e borxhit nuk ka influencuar perceptimin e pengesës nga borxhi. Për më tepër, të ardhurat e ulëta dhe jostabile, mungesa e resurseve të mbështetjes bashkë me disa gabime kongnitive siç janë ndjenja e përgjithshme e mos kontrollit dhe disiplina e vetëbesimit të ulët më së fuqishmi ka ndikuar në perceptimin e tendosjes në lidhje me borxhet, posaçërisht prezenca e ngjarjeve të pazakonta ekonomike.

BASHKËNGJITJA E PJESËVE: MARRËDHËNIA E SHUMËFISHTË DHE NDËRVARËSIA KOMPLEKSE

Marrëdhënia në mes të performances së ripagimit, nivelit të të qenit borxh dhe një numri të faktorëve të tjerë është komplekse. Niveli më i lartë i të qenit borxh bashkuar me

paternet e caktuara të huazimit, faktorët e jashtëm, karakteristikat e huazuesit dhe sjelljet kanë sjellur probleme më të larta të ripagimit. Sidoqoftë, edhe pse huazimi i shumëfishtë është i asocuar me më shumë vonesa në ripagim të huave dhe të indeksit të të qenit borxh më të lartë, ai nuk ndikon perceptimin e pengesës së borxhit, i cili është shumë më pak i influencuar nga paternet për huazim se sa nga qëndrimi financiar i ekonomisë familjare.

Gjendja financiare e ekonomisë familjare si rrjedhojë, shprehur përmes nivelit të varfërisë, stabilitetit të të ardhurave, si dhe disponimit të parasë, ndikon jo vetëm pengesën subjektive të borxhit por gjithashtu edhe kohëzgjatjen aktuale të ripagimeve.

Mbi të gjitha, gjasat për problem të ripagimit janë më të larta në etapat finale të huave jobankare, në mesin e klientëve me më shumë se një kontratë aktive të kredisë, të cilët janë gjithashtu bashkehuamarrës ose garantor dhe të mbingarkuar me borxhe. Në mënyrë indirekte, performansa e ripagimit është e influencuar nga historia e kredisë, si klientë me numër më të madh të kontratave të kaluara të cilat kanë tendencë të kenë indeks më të lartë neto të borxheve.

Si shtesë, predispozitat psikologjike siç janë perspektiva afat-shkurtër dhe fokusi në kohën e tashme, si edhe perceptimi i përgjithshëm i kontrollit të vogël mbi jetën e një njeriu thellojnë ndjenjën e pengesës nga borxhi, e cila ndikon kohëzgjatjen e ripagimit.

REKOMANDIMET

Bazuar në rezultatet e studimit, rekomandimet për grupet kyçe të palëve të interesuara të industrisë janë zhvilluar. Tri fushat kryesore janë identifikuar në të cilat veprimet mund të përmirësojnë situatën e tanishme dhe të

parandalojnë thellimin e të të qenit borxh: (i) transparenca dhe ndarja e informatave rreth aktiviteteve të kredive (ii) praktikat e përgjegjshme të kreditimit, dhe (iii) edukimi financiar i klientëve.

Ofruesit e mikrokredive

1. Freskimi periodik i informatave mbi të ardhurat e klientëve dhe ngarkesa me borxh.

Perceptimi i borxhit duke qenë pengesa kryesore në buxhetin familjar ndikon performansën e ripagimit. Për më shumë, rezultatet kanë treguar se paqëndrueshmëria e lartë e të ardhurave dhe ndryshimet në numrin e huave aktive qojnë në përkeqësimin e afateve kohore të ripageses.

Për këtë arsye, është e këshillueshme që institucionet financiare të freskojnë në mënyrë periodike informatat mbi borxhin dhe të ardhurat mbi klientët e tyre gjatë kushteve të huasë : duke verifikuar nivelin e të ardhurave të tyre, si dhe monitorimin e kyçjes së tyre në borxhe nga institucionet e tjera përmes të të dhënave të vërtetimit në CRK. Kjo do të lejoj që ofruesit e kredive të identifikojnë rrezikun e mosplotësimit dhe të marrin masat preventive.

2. Vazhdimi i huazimit të përgjegjshëm.

Intervistat me ofruesit e kredive kanë treguar që praktikat e padrejta janë shumë të rralla, pavarësisht nga disa dëshmi të konkurrencës së lartë gjatë periudhave të rritjes së forte të sektorit. Është e këshillueshme që ofruesit e mikrokredive të vazhdojnë të aplikojnë praktikat e përgjegjshme dhe të mos kyçen në huadhënie me rrezik.

Asociacioni i institucioneve mikrofinanciare në Kosovë (AMIK) dhe Asociacioni i Bankierëve të Kosovës (KBA)

1. Promovimi i transparencës rreth operacioneve kreditore. Disa ofrues të kredive kanë shprehur nevojën për më shumë informata rreth operacioneve kreditore dhe të IMF-ve në regjione të ndryshme dhe me lloje të ndryshme të klientëve (micro, SME, lloje të ndryshme të bizneseve dhe lloje të huadhënies). Për këtë arsye, është e rekomandueshme që të dy asociacionet të mbledhin dhe të shpërndajnë statistika të detajuara mujore.

2. Promovimi i menaxhimit të mirë të të hollave në mesin e huazuesve. Huazuesit të cilët kanë shprehur të mira financiare (p.sh. planifikimi i buxhetit) janë gjetur të jenë më pak të penguar nga borxhi dhe për të paguar borxhin e tyre me më shumë korrektësi brenda afatit. Asociacionet së bashku me ofruesit e tjerë të mikrokredive dhe me palët tjera relevante nga sektori financiar, mund të promovojnë praktika të mira financiare në mesin e klientëve për mikrokredi përmes: punëtorive për edukim, shërbimeve këshilluese, broshurave, pamfletëve, etj.

Banka Qendrore e Kosovës (BQK)

1. Publikimi i informatave më të detajuara rreth zhvillimit të segmenteve të ndryshme të tregut të kredive. Disa institucione financiare të intervistuar gjatë projektit kanë shprehur nevojën për më shumë informata rreth vëllimit të kredive të shpërndara në mikro, SME dhe segmente të korporatave. Për momentin, Buletini Mujor i Statistikave i BQK-së ofron vetëm informata rreth vëllimit të huave të bankave komerciale për klientët e biznesit por informatat nuk shpërndahen sipas madhësisë së biznesit. Për këtë arsye, vlera aktuale e mikrokredive e shpërndarë nga bankat mbetet e panjohur.

2. Vendosja e një funksioni analitik për analizat e regjistrimit të kredive funksionon në mënyrë specifike për analizim të të dhënave

të regjistrit të kredive. Si shtesë rekomandimit paraprak, BKQja duhet që rregullisht të analizoj dhe publikoj statistikat mbi performansën e pagesës së kredisë mbi llojet e ndryshme të kredive, duke përdorur të dhënat e grumbulluara nga regjistri i kredive. Analizat e kryera gjatë këtij studimi mund të shërbejnë si një shembull për replikim të mëtutjeshëm. Si shtesë, shembujt e raporteve të publikuara nga byrotë kreditore në vendet e tjera mund të përdoren për të disenjuar një komplet të publikimeve të cilat do të prodhohen periodikisht bazuar në të dhënat e regjistrit të kredive. Si shtesë, analizat historike të përdorimit të huasë dhe performances së ripagimit do të mundësojnë të kuptuarit e trendeve dhe përfitimit të sektorit.

3. Promovimi i lexueshmërisë financiare në mesin e huazuesve. BKQ, së bashku me palët tjera të rëndësishme të sektorit financiar, mund të luajnë rol në përmirësimin e lexueshmërisë financiare në mesine popullatës, p.sh., përmes kampanjave të informimit publik, web portaleve edukative, publikimeve, etj.

Regjistri kreditor (RKK)

1. Grumbullimi i informatave rreth madhësisë së kësteve mujore/çerek/gjysmë-vjeçare. Për momentin, institucionet financiare nuk mund të verifikojnë sasinë totale të pagesave të kredive që një klient duke aplikuar për një hua bënë ndaj institucioneve të tjera financiare në të cilat ai është në borxh. Informata të tilla do të mundësonin një vlerësim më të mirë të kapacitetit të pagimit, pasi institucioni financiar duke marrë në konsiderim shpërndarjen e huasë së re do të ketë mundësinë për të ditur koston e shërbimeve të borxhit që për momentin janë duke u paguar nga huazuesi.

2. Përfshirja e informatave rreth kredive të riprogramuara Për momentin, huatë të cilat janë

të riprogramuara nuk janë shënjuar qartazi si të tilla në të dhënat e CRKsë. Një institucion financiar, kur vërtetohet situatë financiare e klienteve perspektivë, nuk është i vetëdijshëm për ndryshimet në kontratën e klientit. Informata të tilla duhet të jenë në dispozicion pasi që do të përmirësoj kualitetin e vlerësimit të klientit.

3. Përforsimi i mëtutjeshëm i të dhënave nga regjistri i kredive. Për të qenë në gjendje që të mbuloj masën e plotë të huazuesve të borxheve, rekomandohet që të gjithë ofruesit financiar të jenë të përfshirë në raportim të CRKse. Për momentin është duke u punuar në Kosovë për të integruar raportimin e ofruesve të sigurimeve dhe, në periudhë afat-mesme, për të vendosur një lidhje/interface me sektorin e shërbimeve publike për të qenë në gjendje t'i qasen më mire obligimeve të pagesave të klientëve.

Investitorët/Donatorët

1. Përkrahja e BKQ-së në zhvillimin e një funksioni analitik raportues.

Investitorët/donatorët mund të kontribuojnë për të përmirësuar kapacitetin e stafit relevant në Bankën Qendrore për të prodhuar në mënyrë të rregullt raportet e kreditimit të tregut. Kjo mund të arrihet përmes kombinimit të asistencës teknike me ekspertë dhe/ose shkëmbimit të bashkëvizitave në byrotë kreditore dhe bankat nacionale në vendet tjera.

2. Përkrahja e IMFve dhe Shoqatës së Bankave në zhvillim të funksioneve të reja.

Investitorët/donatorët mund të kontribuojnë në zhvillim të shërbimeve të reja duke financuar asistencën teknike dhe vizitat shkëmbyese me asociacionet të cilat janë më të avansuara në fushat siç janë raportimet për statistikat e anëtarëve.

3. Përkrahja e iniciativave për promovim të lexueshmërisë financiare.

Investitorët/donatorët mundën gjithashtu të përkrahin ofruesit individual mikrofinanciar në zhvillimin e iniciativave për edukim financiar ndaj klientëve mikrofinanciar.

4. Vazhdimi në promovimin e financave përgjegjëse.

Rezultatet e studimit kanë treguar që, përpos sektorit të rritjes rapide dhe konkurrencës së fortë, institucionet financiare nuk janë kyçur në huazime ekseseve, kështu duke mbrojtur, klientët e tyre nga të qenit të mbi ngarkuar me borxhe. Për këtë arsye është shumë e rëndësishme që institucionet financiare të vazhdojnë me veprime të tilla dhe të pranojnë njohje dhe përkrahje nga investitorët dhe donatorët të cilët ofrojnë fonde për huazime.

Kontakti: EFSE Development Facility,
Sylvia Spannuth në Finance in Motion, Frankfurt,
Gjermani,
s.spannuth@finance-in-motion.com.

Finance in Motion është fond këshillues në Fondin Evropian për Evropën Juglindore (EFSE)