

БАНКОВИ ИСТОРИИ

НА ФОКУС

Покупката на дом в момента е най-достъпна за българина от 10 години насам, твърдят експерти



Попитахме две от водещите агенции за недвижими имоти „Явлена“ и АДРЕС за състоянието на пазара на имотите у нас. Целта ни бе да ви представим общата картина на търсенето и предлагането на жилища от гледна точка на цени, достъпност и тенденции.

През 2013 г. и двете агенции отчитат висока активност на купувачите на имоти за живеене - над 80% от сделките са с такава цел, докато едва 10% купуват с цел инвестиция. В ценово отношение има стабилност и благодарение на раздвижването на пазара на ипотечните кредити и понижаването на лихвите все повече хора се решават на такава покупка. Анализаторите на „Явлена“ споделят, че както и досега, купувачите търсят да задоволят конкретни жилищни нужди при максимално оптимизиране на цена, площ, стаи, състояние, размер на банковото финансиране и т.н. „Хората търсят „оптималния дом“ и разчитат много на бързи процедури по одобрение и изповядване на сделките. Над 70% от закупените жилища са с една или две спални, като очакваме тази тенденция да се запази“, сподели Младен Митов, мениджър „Пазари и пазарни проучвания и анализи“ в „Явлена“. От АДРЕС допълват, че най-разпространеното желание на купувачите е за жилище до 50 000 евро в комуникативен район.

Продължава на стр. 4

Европейската банка за възстановяване и развитие отличи Пощенска банка за приноса ѝ към финансирането на проекти за възобновяема енергия. Признанието дойде с приключването на програмата „Кредитна линия за енергийна ефективност и възобновяеми енергийни източници“.



Само за седмица кампанията на Пощенска банка, посветена на борбата с трафик на хора, Play 4 Change, бе отличена с 2 награди. Български форум на бизнес лидерите награди проекта в категория „Инвеститор в обществото“ в престижния конкурс за отговорен бизнес. Кампанията бе избрана и сред финалистите в категория „Награда на публиката“ в конкурса Eventex Awards.



До 31 май тази година е най-удачното време за закупуване на селскостопански машини и оборудване. Производителите ще имат възможност да се възползват от лихва от 3.99% от лизинговото дружество на Пощенска банка „И Ар Би лизинг“. Първоначалното самоучастие на клиента е само от 10%, при максимален срок на изплащане до 60 месеца.

Домакинствата със спестени 40 млрд. лв.

Продължават ли да нарастват спестяванията на гражданите в банките през първите два месеца на 2014 г.?

В началото на годината хората продължиха да бъдат консервативни и предпазливи във финансовите си решения и да се въздържат от неналожителни покупки. Затова и спестяванията им в банките продължиха да нарастват значително. По данни на БНБ към края на януари 2014 г. домакинствата имат спестени 40 млрд. лева в банки, като нарастването спрямо година по-рано е с 10.7 на сто.

Януари е силен месец за спестявания – хората все още получават доплащания, изравнявания, бонуси за изминалата година. Изплащат се и доста пари по различни национални и европейски програми.

Друга причина за продължаващото значително нарастване на спестяванията в банките е, че пазарът на алтернативни спестовно-инвестиционни продукти е слабо развит. Нямаме традиции в инвестирането в структурирани депозити, взаимни и пенсионни фондове, дългосрочни спестовни застраховки.

Традиционно Пощенска банка е в топ 5 на банките по привлечени средства на граждани и естествено депозитите ни нарастват за последната година с подобаващ ръст.

Кой е най-добрият начин за инвестиране на свободни средства в наши дни?

Алтернативите, които можем да предложим, са много и зависят от това дали клиентът иска да разполага свободно със спестяванията си или предпочита по-дългосрочен продукт с атрактивни лихвени усло-

вия. Всеки клиент може да намери в Пощенска банка своята спестовна сметка или срочен депозит в зависимост от нуждите и предпочитанията си. Разполагаме с продукти както за клиенти, които имат възможност да внасят суми всеки месец, така и за тези, които търсят допълнителен доход от спестяванията си и искат да го получат в кратък срок или регулярно. Имаме предложение и за клиенти, които са склонни на „комбинирани“ решения – срочен депозит и инвестиция във взаимен фонд, с възможност за по-висока доходност. Такива са комбинираните ни продукти „СпестИнвест“ и „СпестИнвест Плюс“, при които между 10 и 30% от общата сума се инвестира във взаимен фонд, а останалата част в 6 месечен срочен депозит. Годишната лихва на депозитната част достига до 5.25% за евро за шест месеца.

Клиентите се ориентират към дългосрочни депозити – две или тригодишни, поради две причини: лихвите намаляват, а при фиксирана лихва за дълъг период се гарантира добра доходност (при нас лихвата се изплаща на 6 месеца и може да се ползва). Второ, според сега действащото данъчно законодателство, данъкът върху лихвата е дължим при падежиране на депозита, като данъчната ставка прогресивно намалява по години и през 2017 г. ще е нула процента. Това означава, че тригодишен депозит, открит тази година, ще падежира при нулева данъчна ставка, т.е. няма да се дължи и заплаща данък върху лихвата, която междуременно и ще се ползва от клиента.

Спестовните сметки са подходящи за клиенти, които искат да разполагат с парите си ежедневно, да



Момчил Смъргански
ръководител „Депозити, инвестиционни и застрахователни продукти“ в Пощенска банка

бъдат гъвкави и едновременно с това да имат добър доход от лихва. Повечето ни клиенти познават добре нашите спестовни продукти – например наша запазена марка са „Активни пари“, „Авансова лихва“, „Мега Плюс“ – и идват при нас с готово решение, кой продукт са избрали. Ние също познаваме нашите клиенти и на място в клоновете ги консултираме и предлагаме най-доброто решение за техните индивидуални настоящи нужди и спестявания, като винаги се стремим да предлагаме и нещо ново – такива са депозити „1, 2 или 3“, „2х3“ и спестовна сметка „Лоялен спестител“. Много често точното решение е комбинация от два или повече продукта.

Бихте ли препоръчали на семействата да спестяват и под формата на детски спестовен влог?

В нашата банка доходността по детските влогове е без вътрешна конкуренция, като се има предвид, че не се дължат данъци върху този доход – годишната лихва е в размер на 5.25% за лева, 4.50% за евро и 4.00% за щатски долара. При откриването на такъв влог е необходимо да се представи удостоверение за раждане на детето и ЕГН. Влогът позволява неограничено внасяне на средства, а при тегленето се изисква решение от районен съд. Това звучи малко стряскащо, но не е нищо повече от едно посещение на районния съд,

където се издава разрешението, за което се подава молба и отнема минути. Банката може да издаде към влога и спестовна книжка на името на детето.

Разкажете повече за новия продукт „Лоялен спестител“

Екипът ни разработи специален спестовен продукт за граждани, които желаят да спестяват редовно и активно през годината и в същото време да не блокират средствата си напълно, а да имат достъп до тях, ако им се наложи. „Лоялен спестител“ е спестовна сметка, създадена да възнагражда спестовността чрез изплащане на допълнителна бонус лихва. Този продукт предлага две лихви: основна лихва, съизмерима с тази по обикновените спестовни сметки и платима без допълнителни условия, и бонус лихва, платима, при условие че от сметката се теглят средства не повече от веднъж за всеки 12-месечен период. Няма ограничения за донасянето на средства по сметката.

Общата годишна лихва с включен бонус достига до 3.70% за спестявания в лева и евро и 2.60% за щатски долара. При нас доходността от спестовните сметки в лева и евро е изравнена с цел да стимулираме гражданите да спестяват и в евро.

„Лоялен спестител“ е безсрочна сметка и доходът от лихвата по нея не подлежи на облагане с данък.

„Ние сме не само кредитни консултанти, а и приятели на нашите клиенти“



Експертите „Жилищно кредитиране“ Петя Йотова (вляво) и Незабравка Гутуранска разчитат на личния подход към клиента.

Пощенска банка е сред малкото банки в страната, инвестираща в обучението на специалисти жилищно кредитиране, които са на разположение на клиентите в цялата клонова мрежа. Решихме да ви срещнем с две дами, чието призвание е да намерят най-доброто решение за финансирането на вашия нов дом. Представяме ви Петя Йотова и Незабравка Гутуранска от клон „Плевен – Освобождение“.

От колко време сте специалист по жилищно кредитиране и как приемате работата си?

Н.Г. Работя като експерт „Жилищно кредитиране“ от 2006 г. Намирам работата си за изключително интересна, динамична и отговорна. Изпитвам голямо удовлетворение след успешното финализиране на всеки кредит. Чувството, че си допринесъл за сбъждането на мечтата на хората да се сдобият със собствен дом е невероятно!

Кои са основните съвети, които давате на клиентите при избора на жилищен кредит? Кои са

най-важните неща, които човек трябва да знае когато кандидатства?

П.Й. Най-важното нещо е да спечелим доверието на клиента и още при първата среща да го уверим, че е направил правилен избор на обслужваща банка. Съветите, които даваме, са индивидуални, защото са съобразени с личните нужди на кредитоискателите. Говорим с хората на достъпен език, обясняваме точно и ясно. За да сме полезни, се стараем да внасяме максимална яснота относно продуктите, които предлагаме, както и условията на пазара.

Н.Г. Ако трябва да дам по-конкретен отговор на въпроса, ще допълня, че нашата най-важна роля е да запознаем клиентите подробно с процеса по кандидатстване, одобрение и финализиране на жилищен кредит. На първо място, кредитоискателят трябва да е подготвен, че банката финансира процент от покупката на имота и затова е редно да предвиди разход по самоучастието си в сделката. Самият процент се определя от типа на имота, кредитния про-

дукт, както и от други фактори, които разясняваме подробно на място. Друго важно решение, което всеки клиент трябва да вземе, е за размера на месечната вноската, която може да поеме, като я съобрази с доходите на домакинството. Кредитоискателят трябва да е запознат и с всички допълнителни разходи, които ще направи за усвояването на кредита, за нотариалните такси, такса оценка недвижим имот, разходи за имуществена застраховка и застраховка „Живот“.

Клиентите трябва да са спокойни, че банката проверява подробно историята на имота, предмет на сделката, и в случаите на вписани тежести банката контролира заличаването им.

Покупката на жилище е нещо много лично – хората го свързват със създаване на семейство, спокойствие, лично пространство, сигурност – как успявате да консултирате хора с толкова различни съдби и очаквания?

Н.Г. В нашия екип разчитаме изключително много

на личния подход към хората, които обслужваме. За нас всеки клиент е важен и затова се стремим да дефинираме конкретните му нужди и очаквания, за да предложим правилното решение. Работата ни не се изчерпва с финализирането на жилищния кредит. Клиентите ни приемат не само като кредитни консултанти, а в много от случаите и като близки приятели, на които се доверяват.

Споделете някоя история, свързана с клиент, на когото сте помогнали в избора, който ви се е доверил?

П.Й. С колегите често се шегуваме, че можем да напишем книга с истории и е много вероятно тя да стане бестселър. Помогнали сме на много хора да осъществят мечтата си за собствен дом. С повечето от тях се виждаме редовно и сме в течение на всички важни събития в живота им. Често ни показват снимки на ремонтите, които са направили в имота, както и снимки от лични поводи. Най-много се радваме, когато наши клиенти ни препоръчват на свои близки и познати да кандидатстват за кредит при нас. Доволният клиент е най-голямото признание за работата ни.

Какво бихте казали на хората, които още не са се решили на такава стъпка – как бихте ги консултирали да започнат проучването си?

Н.Г. Хората винаги се консултират първо с приятели, четат в интернет, но истината е, че най-ценен съвет могат да получат от своя банкер. На тези, които все още се колебаят с решението си за покупка, разясняваме, че цените на имотите са на най-ниските си нива спрямо последните години и сега е подходящ момент за такава инвестиция. Принципно, процесът по избор на жилищен кредит е сложен и разговорът със специалист може да се окаже решаващ.

„Жилищата не са били по-достъпни от 10 години насам“

Продължава от стр. 1

„Жилищата не са били по-достъпни от около 10 години насам“ коментира Георги Павлов, изпълнителен директор на АДРЕС. „Вероятно това е и една от причините да отчитаме сериозен ръст в активността на годишна база. Около 9% е ръстът в броя на сключените сделки за жилищни имоти в страната през 2013 г. в сравнение с предходната 2012 г. В София това покачване бе с около 10%, а активността в двата големи морски града Варна и Бургас нарасна с близо 13-14%.

Друга отчетлива тенденция през 2013 г. е покачането на сделки за по-големи имоти. Делът на закупените тристайни жилища през последните 12 месеца се изравни с този на двустайните апартаменти в страната, нараствайки с 50% спрямо 2012 г.

Търсенето на ново и най-вече качествено строителство разкрива сериозен потенциал за инвестиция в строеж на такива имоти. Експертите на „Явлена“ отчитат липса на достатъчно предлагане в това отношение – качествените имоти гържат стабилни цени, но се намират трудно. Това обяснява и нарастващото търсене в средния ценови клас (39% от купувачите) – между 60 000 и 80 000 евро, което те отчитат през изминалите 3 години. По отношение на гругите два ценови сегмента се наблюдава постоянно търсене както на по-евтини жилища, така и на луксозни имоти за над 150 000 евро (11% от клиентите). Това се вижда и при търсенето на жилищни кредити – постоянно нараства делът на теглящите ипотечни кредити до 50 000 евро, стабилно

е търсенето при кредитите над 100 000 евро и през 2013 г. се наблюдава значително раздвижване в средния сегмент.

По отношение на цените през 2013 г. Явлена отчитат следните стойности – София и Варна гържат първенството със средна цена на кв. м между 710 и 740 евро, следвани от Бургас 572 евро на кв. м, Пловдив с 475 евро и Стара Загора, където кв. метър жилищна площ се продава средно за около 445 евро, което съвпада с осреднената стойност и за страната. Разбира се, това зависи от типа строителство, квартала, инфраструктурата и др.

По данни на АДРЕС разликите в цените на имотите в столицата варират между 550 до над 930 евро за квадрат на база териториален принцип.

Бизнесът

По данни на АДРЕС има раздвижване и на пазара на бизнес имоти, благодарение на стабилните цени, което дава увереност на инвеститорите. Наблюдава се възраждане на малките бизнес сгради, а все по-голяма популярност набират магазините за специализирани стоки, продукти, произведени във ферми, биопродукти, здравословни храни, пекарни и други. Раздвижване има и

по отношение на някои магазинни вериги, които търсят позиции в по-крайните квартали на столицата.

Какво да очакваме през 2014 г.

Очакванията на АДРЕС за 2014 година са свързани с покачване на активността на купувачите с допълнителни 10%, като цените на имотите ще останат стабилни и ще варират в зависимост от качествата на имота. Очаква се да се появят и повече купувачи за инвестиция.

Друга очаквана тенденция е свързана с повишаване на броя на сделките с българи, живеещи в чужбина. Банките вече предлагат облекчени условия за тях и те все по-често предпочитат да се възползват от по-високия си доход извън страната в момента, за да купят имот в България.

По-бързото изплащане на кредита е възможно със „Спестовен жилищен кредит“

Пощенска банка добави още една функционалност към „Спестовен жилищен кредит“, която дава възможност за погасяване на кредита с до 6 г. по-рано без увеличаване на месечната вноска или допълнителни плащания.

В допълнение има и промоция по лихвите на „Спестовен жилищен кредит“, валидна до 31.05.2014 г. В зависимост от размера на спестяванията на клиента в банката лихвата по кредита ще намалява автоматично до 5.7%. Сега кредитополучателят сам може да реши как да се възползва от лихвената отстъпка – дали да намали месечната си вноска или да я запази в същия размер, но да из-

плати по-бързо кредита.

Как става това?

Вземаме за пример клиент, който е изтеглил кредит от 60 000 лева при промоционална лихва 6.3% за срок от 30 г. и има баланс по сметки в Пощенска банка над 10 000 лв. С въвеждането на новата функционалност на „Спестовен жилищен кредит“

клиентът автоматично ще получи 0.4% отстъпка от лихвата си. С по-ниската лихва, всеки месец клиентът ще изплаща по-голяма част от главницата по кредита, без да се увеличава размерът на вноската. Това ще доведе до общо намаляване на срока на изплащане с 3 г., а клиентът ще е спестил 13 820 лв. от лихви.



Запознайте се с Нуртен

Нуртен Ахмед е медицинска сестра към Центъра за майчино и детско здраве, подкрепен от УНИЦЕФ. Живее със семейството си в гр. Нови пазар и е майка на 2 деца. Нуртен завършва Полувисш медицински институт в гр. Шумен през 1997 г., след което

продължава следдипломна квалификация в Медицинския университет в гр. Варна. Преминува много специализирани обучения от УНИЦЕФ. Когато се присъединява към екипа на Центъра през 2010 г., тя вече има над 10 години опит като медицинска сестра и в работата с деца.

Нуртен, как решихте да станете медицинска сестра?

Аз от дете исках да стана медицинска сестра и да помагам на хората. Може би, защото на моята майка нямаше кой да помогне. Мечтала съм си да съм го нуждаещите се хора, които са отритнати от обществото. В началото, когато започнах да работя като медицинска сестра, всички гледаха на мен доста резервирано, защото виждаха в мен само това, че съм ромка. А всъщност хората са различни и не бива да ги слагаме под един знаменател, а да ги приемем според възможностите, разбиранията, ценностите им и според това доколко са важни за нас като хора.

Как помагате на майките?

Когато отида в най-бедните квартали или села, виждам, че хората са забравени. Няма достъп нито до лекар, нито до социални услуги. При първите ми срещи с майките те имат много очаквания към мен, защото аз съм единственият човек, който се е сетил, че съществуват от доста време насам. Аз говоря много внимателно с тях, не обещавам. Винаги ги питам как са, как се чувстват, какво правят. Никой не ги пита за това. Доверието е много важно в моята работа. В работата

с рисковите майки имаме две основни задачи – да подобрим социалния и здравния им статус. Гледам да привлека и вниманието на мъжете им, които често са дистанцирани. Говоря и на двамата за това, че детето, макар и да не е родено, обича да слуша музика, да му се говори. Казвам, че ако майката е щастлива и бебето ще е щастливо. Често питам татковците как си представят бебетата. В началото ми се смеят, но се замислят и започват да разказват за мечтите си - децата им да ги надминат и да се спасят от мизерията. Дори когато ходим с майките на видеозон, водим и бащите, за да видят и те бебето. Така създаваме принадлежност и очакване. Аз не съдя хората, не търся отговор на въпроса „защо“.

Как се справяте с бабите, които често „знаят“ повече от Вас?

Много ни е трудно там, където има свежърви заради уважението към родителите. Необходимо е човек да притежава такт, за да промени нагласата или поведението на свежървата. В работата си аз следвам принципа на петте похвали и едната критика. Казвам на бабите, че по тяхното време е било трудно, но са отгледали децата си, не е имало удобства, но са били добри майки, не са имали ток и вода, но децата им изглеждат здрави и сигур-



ни. Казвам още, че сега е друго време – има апаратура, хората са се изучили, лекарите са много важни, а те, като баби, много обичат внучетата си. Споделям на бабите, че за да расте здраво тяхното внуче, трябва да помогнем на майката да изпълнява предписанията на лекарите. И те се съгласяват. Правим

ги партньори, понякога ги питаме. Защото за нас е важно бебето и майката да са добре след нашето заминаване.



Медиен партньор на кампания „Най-добър старт на всяко дете“

Втори Център за майчино и детско здраве ще отвори врати в област Сливен в средата на 2014 г., обявиха на специална среща с медиите на 5 март областният управител Корнелий Желязков, регионалният мениджър за Източна България на Пощенска банка Румен Александров и представители на УНИЦЕФ. Центърът, също като откритият в средата на 2013 г. в област Шумен, ще предоставя домашни посещения от медицински сестри и акушерки на настоящи и бъдещи родители. Центърът

ще ангажира 18 медицински сестри и акушерки, които ще работят на територията на цялата сливенска област и ще се състои от основен офис в гр. Сливен и изнесени работни места в градовете Котел, Твърдица и Нова Загора. Финансирането на двата центъра става възможно благодарение на гаранцията на клиенти, служители и приятели на Пощенска банка в полза на съвместния проект с УНИЦЕФ „Най-добър старт за всяко дете“. Събраната сума до момента е близо 180 000 лева.





Пощенска банка е делово усмихната и човечна

„Казвам се Жюстин Томс и това не е псевдоним, а истинското ми име. Българка от арменски произход, ако се чудите защо се казвам така. Занимавам се с онлайн медии и онлайн маркетинг от края на 90-те. Преподавам, пиша статии и книги по темата. Децата, децата и компютрите, интернет и уеб като цяло, развитието на уеб в България, зелено - това са моите теми. Иначе обичам кафе - с приятели, на открито, и игрите с децата си.“

www.justinetoms.com

Щастливи сме да ви срещнем с лъчезарната Жюстин Томс, дългогодишен клиент на Пощенска банка. Тя е експерт в областта на онлайн маркетинга и комуникациите. Ръководител е на собствена уеб агенция, Ей Би Си Дизайн енд Комюникейшън. Преподавател е в МЗ College и НБУ. През 1999 г. тя създава конкурса за най-добър сайт „БГ Сайт“. Активист е за популяризиране на детското четене, безопасния Интернет и промяната в България за по-добро. Жюстин има три деца, а с тях поводите ѝ за гордост са безкрайни.

От колко години сте клиент на банката и защо ни избрахте?

Вероятно от поне 12 години. Няколко бяха факторите тогава, но най-вече

(колкото и странно да изглежда) близостта на клона Петьофи – Витоша до нашия офис тогава. Започнахме първо като бизнес клиент.

Какви банкови продукти използвате?

Вече освен корпоративен клиент аз и почти всички от екипа сме клиенти и като физически лица. Използваме и ипотечен кредит, кредитни карти, онлайн банкиране.

Как се променяше за Вас образът на банката през годините?

Динамично! Мисля, че в ежедневието лицето на банката са хората, с които най-често общуваме в нея – усмихнатите дами на касите.



Урок по безопасен интернет с третокласниците от 2-ро СОУ, София

Имате ли си любим банков клон и служители, на които разчитате в обслужването?

Да, имам два любими клона и обичам да посещавам изключително и само тях – този на Витоша-Петьофи и този в кв. Хиподрума. Екипите им са симпатични, отгледени и се стремят да обслужват бързо и качествено.

Използвате ли електронното ни банкиране?

Да, ежедневно. Това е изключително удобен метод и го използвам от години. Мисля, че с времето се променя и става все по-добро. Спестява време, средства и не мога да си представя да банкирам по стария начин. Очаквам и мобилното банкиране с нетърпение!

Ако бяхте мениджър поне за ден на Вашата банка, какво бихте направили?

Вероятно бих помислила за

опция за удължено работно време за поне един клон в София.

Ние сме много активни в сферата на корпоративната социална отговорност – чували ли сте за нашите проекти и какво е мнението Ви за тях?

Да, следя проектите с радост и като силно социално ангажиран човек не мога да не съм доволна от това, което правите.

Как бихте описали вашата банка в едно изречение?

Делово усмихната, човечна.

Какво ще си пожелаете като наш клиент за 2014 г.?

Да се стабилизира бизнес средата, за да може и клиентите и банката да сме по-доволни :)



С колеги на посещение в Брюксел

Нарисувай своя дом

В този брой говорим за дома и затова решихме да попитаме как изглежда той през детските очи. Много малки творци, деца на наши служители, се включиха във вътрешния ни конкурс. Представяме ви част от цветните творения, които получихме, и обещаваме да споделим и останалите в следващ брой. Надяваме се да ви заредим с добро настроение, а всички участници ще получат награда.



Радостин Пенев



Габри Ганчина



Кремена Йорданова



Габриела Вълчева



Василена Кръстева



Ема Капо



Борис Велков



Рая Чахарска



Радост Тодраджикска



Кристиан Петров



Никола Неранков



Александра Маркова



Иваница Стоянова



Николай и Стефания



Алекса Тарков



| Печат |

| Дизайн и прегпечат |

Пишете ни на PR@postbank.bg, за да ни задавате въпроси по темите, които Ви вълнуват или отправяте препоръки за съдържанието на вестника.



Елена Будинова
управител на клон Самоков
на Пощенска банка.

Г-жо Будинова, моля, представете себе си и членовете на екипа Ви.

Казвам се Елена Будинова, управител на клон Самоков на Пощенска банка. Екипът ни е от 9 човека: Розелина Вълкова – ръководител сектор, Анета Гирова – експерт „Банкиране малък бизнес“, Силвия Белова – експерт „Жилищно кредитиране“, Даниела Христова – експерт „Персонално банкиране“, Нели Илкова-Ласкина – експерт „Обслужване на клиенти и продажби“, Даниела Симова – експерт „Обслужване на клиенти и продажби“ и “Контрол касова работа”, Борянка Бранкова и Емилия Василева – счетоводители-касиери.

От колко години управлявате клона на Пощенска банка в Самоков?

От 1 юли 1997 г. стартираме заедно с Валутния борд и точно като него се развиваме успешно досега.

Как се промени банката през тези години?

Стартирахме като прилежащ офис към клон „София окръг“ с 4 човека персонал. Беше трудно в началото, точно след голямата криза през 1996 г., когато клиентите бяха доста резервирани в това да доверят спестяванията си на банките. Бяхме много мобилизирани, млади, енергични и

Елена Будинова с приз за „Изключителен принос за развитието на икономическия живот на Самоков“

решени да успеем. В годините на подем на икономиката ни, след одобрението за присъединяване на България към ЕС, поради близостта на курортен комплекс Боровец, регионът ни стана много атрактивен за инвестиции и покупки на недвижими имоти. Ние използвахме този момент и се наложихме на пазара на банковите услуги. От 1 януари 2006 г. бяхме преобразувани в клон с 9 човека персонал, преместихме се в нов офис – слънчев, просторен с удобна за клиентите локация в самото сърце на Самоков. Смело мога да кажа, че досега развитието ни е възходящо.

При условие че в града работят 11 търговски банки, как управлението от Вас клон успява да бъде пазарен лидер и дори един от най-добре представящите се в целия регион?

Тук ще си позволя да цитирам нашето мото, заложено в бизнес плана на клона за 2014 г.: ДЕН ГОДИНА ХРАНИ! Не можем да си позволим лукса да допуснем ден без продажби. Всеки влязъл в офиса клиент е потенциален купувач на поне един от богатата гама продукти, които предлагаме. А ние сме добри продавачи. Всеки си има персонална цел, а ежедневният мониторинг е задължителен. Използваме всички възможни начини за продажби – входящия поток от клиенти, маркетингови кампании, контакти, срещи, копиране на добри практики, използване на предимствата на клона ни – добрата локация, много клиенти, изградените лични контакти. И не на последно място работата в екип – а ние го можем!

Като носител на приза „Изключителен принос



Призът на Елена Будинова бе връчен лично от кмета на Община Самоков, господин Владимир Георгиев.

за развитието на икономическия живот на Самоков”, с който Ви отличихме кмета на града по случай Международния ден на жената, в каква посока виждате бъдещето на града, какви са възможностите за икономически просперитет?

Самоков се радва на едно чудесно разположение – близо до столицата, туристическите курорти Боровец и Мальовица, културно-историческия комплекс Цари Мали град, Белчин бани и язовир Искър – все чудесни предпоставки за устойчиво икономическо развитие. Новият проект „Дестинация Рила“ с инвестиции от над 600 млн. евро на френски инвеститори е одобрен.

Той ще донесе бизнес и на Самоков, и на Дупница. Проектът е грандиозен и обхваща североизточната дъга на Национален парк Рила. Ще свърже Боровец с живописния Мальовишки дял, Седемте Рилски езера и Гейзера в Сапарева баня.

Какво бихте пожелали на клиентите си?

На нашите клиенти, настоящи и бъдещи, от сърце пожелавам да бъдат здрави, борбени и успешни. Да не се огъват пред трудностите на настоящето ни, а да ги приемат като предизвикателство, с което могат да се справят. А на своите колеги пожелавам екип като моя – сплотен, амбициран и успешен.



Елена Будинова и всички наградени дами от Кмета на Община Самоков