

БАНКОВИ ИСТОРИИ

**Едно чекмедже за
и половин телевизор**

В Пощенска банка вярваме в стремежа към новаторство. Новатори сме в подхода към клиентите и техните нужди, промените в начина им на живот и необходимите модерни средства за посрещане на финансовите предизвикателства, с които се справят всеки ден. Иновациите на банковия пазар са изключителна рядкост, затова сме особено горди, че за пореден път нашата банка е сред първите в разработването на функционалност, която отговаря на изискванията на модерния клиент. Като лидер на пазара на кредитни карти у нас, Пощенска банка има за своя мисия и цел да развива функционалностите на своите кредитни карти, за да предоставят все повече възможности на клиентите за удобно и изгодно финансиране. Именно това стои в основата на решението, което банката предлага на картодържателите си за изплащане на месечни вноски. Целта е да осигурим възможност за клиентите ни да закупят необходимите стоки веднага, дори и да не разполагат с наличната сума и без да се налага да кандидатстват за нов кредит.

Продължава на стр. 4

НОВИНИ



Димитър Шумаров, изпълнителен директор на Пощенска банка, връчи награда на кмета на град Ловеч Минчо Казанджиев в категория „Опазване на околната среда“ в тазгодишното издание на конкурса „Кмет на годината“. На церемонията присъстваха председателят на Народното събрание Цецка Цачева, министри, кметове, експерти от държавни институции, представители на бизнеса и медиите. Същият ден на конференция „Перспективи за растеж на българските общини“ Ангел Матеев, началник управление „Банкиране малък бизнес“ в Пощенска банка, представи партньорските инициативи на банката в подкрепа на общините и бизнеса по региони.

Рекламна кампания на Пощенска банка е сред 28-те най-иновативни в света

Кампанията на „Спестовен жилищен кредит“ представя България на престижен конкурс за иновативни маркетингови практики. Поредното международно признание е от Warc.com — един от водещите издатели на изследвания, проучвания, статистики и добри подходи в маркетинга. Само 28 заявки от целия свят са допуснати до финала, а Пощенска банка е единствената от България. Така се нареждаме сред световните брандове, като Coca-Cola, Unilever, Vodafone, Audi, Mercedes-Benz и Samsung, и продължаваме наравно с тях към финала.

Концепцията и реализацията на кампанията на „Спестовен жилищен кредит“ е на Графити ББДО.

За развитието на бизнеса е необходимо установяването на спокойна, стабилна и предсказуема среда



Основни акценти от интервю на г-жа Петя Димитрова, главен изпълнителен директор на Пощенска банка, за ноемврийския брой на сп. Business Woman Magazine

Г-жо Димитрова, управлявате една от най-големите банки в България, чиито активи са над 6.039 млрд. лв., раздадените кредити са 4.5 млрд. лв., а депозитите са 4.9 млрд. лв. Коя от тези цифри е „най-сладка“?

За мен цифрите са важни по отношение на това, че те са най-видимата част от нашата работа и показват доколко решенията, които взимаме, са правилни и доколко посоката, която сме избрали, е добра за нас и клиентите ни. Затова не смятам, че има „най-сладка“ цифра – всяка една от тях е показателна за конкретно наше решение и съм горда, че Пощенска банка, която е на българския пазар вече 23 години, се развива отлично. Одобренията от нас кредити в размер на 4.5 млрд. лв. свидетелстват за подкрепата, която оказваме на българския бизнес и икономиката като цяло. В това число, отчитаме двуцифрен ръст на жилищното кредитиране за първото деветмесечие на 2014 г., доказателство за подкрепата ни към домакинствата в реализиране на мечтата им за нов дом. Дори с един традиционен и наложен от много

години продукт, като кредит за обединение на задълженията, постигнахме рекорд в резултатите. Размерът на депозитите свидетелства за традиционно високото доверие, което клиентите ни гласуват.

Икономиката и банките са като скачени съдове. Кое според Вас би съдействало отново да настъпи период на икономическо оживление и на кредитна експанзия?

Ръст на кредитирането в една икономика се наблюдава в спокойни и силни за бизнеса години. Тогава, когато компаниите не се борят само да отстояват мястото си на пазара, но търсят начини да разширят кръгозора си, можем да очакваме засилен интерес към фирменото кредитиране. В момента в България виждаме умерено възстановяване на икономическата активност на населението, което ще доведе до търсене на външно финансиране от страна на фирмите. Очакването е за подобряване на нивата на кредитната активност, но според мен за експанзия е все още рано да се говори.

Как подкрепяте малкия и среден бизнес?

Малкият и среден бизнес са основната движеща сила за икономиката. Предприемаческата дейност, както и иновациите в бизнеса, водят страната ни към прогрес. Ние отчитаме тази значимост и разбираме нуждите на българските предприемачи. Затова предоставяме добри финансови инструменти, с помощта на които осигуряваме стабилна основа на фирмите, която да стимулира тяхното развитие и растеж. Като пример мога да дам целенасочените кредитни линии, които ежегодно сключваме с ББР и ЕББР за подпомагане на земеделието и други сектори на икономиката. Лизинговото ни сдружество „И Ар Би Лизинг“ предлага едни от най-конкурентните на пазара условия за закупуване на нова техника от предприятията в страната. Имаме и други продукти, с които можем да подкрепим усилията на бизнеса в България – това е една от основните ни цели като банка-партньор на предприемачите, хората със свободни професии, малките семейни фирми и др.

В момента българинът спестява, харчи или инвестира средствата си?

Според нашите анализи и данните на цялата банкова система, българинът продължава да спестява. Това е тенденция, която наблюдаваме в последните години. Основно влияние оказва политическата и икономическата обстановка в страната. Най-предпочитана форма на спестяване за българите остават банковите депозити. До края на 2014 г. спестяванията на българските домакинства ще продължат да нарастват. Според официалната статистика, пазарът на труда показва признаци на възстановяване – нормализира

се заетостта. Въпреки това, българските домакинства остават предпазливи по отношение на финансовите си средства. За пръв път на пазара в Пощенска банка разработихме банков продукт, който дава възможност на българите да спестяват, като това освен доходност, им дава и опцията да намалят лихвата по жилищния си кредит. Това въведение сред продуктите на банковия пазар в страната бе иновативно за целия сектор и се оценява високо не само в България, но и на международно ниво. С продукта „Спестовен жилищен кредит“ Пощенска банка бе отличена като Национален шампион в European Business Awards в категорията за иновации. Мястото ни като национален шампион е голямо постижение за нас, тъй като се конкурирахме с общо 24 000 европейски компании, сред които едва 15 са българските компании, достигнали финала.

Повечето от нас имат усещането, че през последните 2-3 години бизнесът замря, кризата е голяма и то при положение, че вече не е причината отвън, проблемите са си наши вътрешни. Как, според Вас, може да се излезе от тази загънена улица?

В икономиката винаги е имало и ще продължава да има периоди на възход, стабилност, понижение на активността. За по-стремителен ръст в икономиката е необходимо фирмите да бъдат по-активни, като предлагат иновативни и конкурентни продукти и услуги. За да успеем на времето, бизнесът трябва да бъде готов да се променя и развива. Данните от последните месеци показват, че износът и потреблението отбелязват икономически ръст в национален план. Регистриран е и ръст при кредитите за бизнеса. Същевременно продължава активното създаване на нови предприятия, като всяка 8-ма фирма, действаща на пазара в момента, е нова. За да се развие и растат тези фирми, както и бизнесът в по-общ план, е необходимо установяването на спокойна, стабилна и предсказуема среда.

До Лондон и обратно

По инициатива на American Express през лятото бе организирано състезание за най-добрите експерти и консултанти по техните продукти в България. Като награда в края на септември колегите с най-добри резултати посетиха централата на American Express в Лондон и се запознаха с предстоящите стратегии на луксозния бранд за региона.



На снимката:

Горе от ляво надясно

Стефан Костов, регионален мениджър Северен Централен регион, Татяна Божинова, управител на клон „Плевен-център“, Яница Иванова, координатор „Продажби“, Северен Централен регион, Моника Мечкарска, експерт, клон „Плевен-център“, Ирена Христанова, експерт, клон „Плевен-център“, Виктор Цветков, началник отдел „Картти и картови разплащания“, Любомира Ангелова, експерт „Обслужване на клиенти и продажби“, клон „Плевен“, Венера Михайлова, експерт, клон „Плевен-освобождение“

Долу от ляво надясно

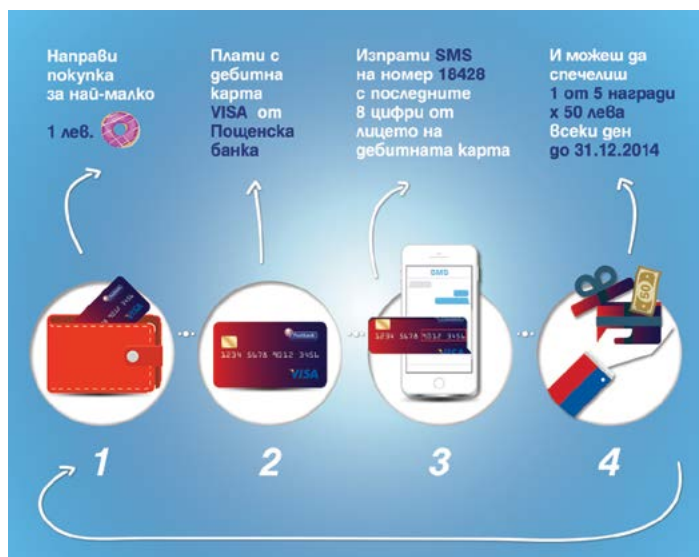
Радослава Василева, координатор „Продажби“, регион София Запад, Ирена Ганева, експерт, клон „Плевен-център“

10% отстъпка за всяка идея от ИКЕА

Знаете ли, че шведските имена на стоките в ИКЕА изобщо не са случайни – например аксесоарите за баня са кръстени на реки и езера, а тези за деца – на бозайници и птици. Но не е необходимо да знаете шведски, за да осъществите своите ИКЕА идеи с 10% отстъпка – независимо как се казват. Всички стоки в магазина, дори и тези, които вече са в промоция, струват с 10% по-малко, ако са заплатени с кредитна карта от Пощенска банка. Промоцията е валидна до 23 ноември, за да даде възможност на

клиентите не само да се възползват от продуктите от новия каталог, а и да се обзаведат от новата колекция с празнични артикули и идейни подаръци, които вече са в магазина. В допълнение, картодържателите на Пощенска банка знаят, че ИКЕА са основен партньор в програмата за лоялност MyRewards и ще получат по 1 допълнителна точка за всеки лев, изхарчен в магазина.

Не забравяйте, че плащането трябва да се осъществи на ПОС-терминал на Пощенска банка.



Плати с Visa и спечели 50 лв.

Да, всяка покупка за поне 1 лв. може да Ви донесе парична награда от 50 лв. Достатъчно е само да заплатите с дебитна карта Visa от Пощенска банка, да регистрирате покупката си с SMS (както е показано в томбола за 1 от 5 награди всеки ден до края на годината. Освен шанса за награда, предимство на плащането с

дебитна карта вместо кеш е, че пестите време и освобождава портфейла ни от монети. Можете да регистрирате участие без притеснения за сигурността на Вашата карта – посочената информация не създава допълнителни рискове. Стойността на изпратените SMS съобщения е 0,25 лв. без ДДС (0,24 лв. без ДДС за абонати на Теленор). Успех!

Инвестираме във Вашето удобство

Продължава от стр. 1

Пощенска банка е сред финансовите институции у нас, които диктуват пазарните тенденции в картовия бизнес. Сред основните цели на банката е да предлага добавена стойност на своите клиенти – затова и сред ключовите функционалности на кредитните карти, издадени от Пощенска банка, е възможността за пазаруване на месечни вноски. Така, картодържателите могат да разсрочат плащанията на по-големи покупки чрез специално разработен ме-

ханизъм. Опцията се въвежда след задълбочено проучване на потребителите и анализ на техните нужди.

„Желанието на Пощенска банка е да дава решения на своите клиенти за удобна и разумна употреба на кредитните карти. Затова обогатихме спектъра от функционалностите им, за да могат картодържателите да си позволяват покупки, за които мечтаят, но чиято пълна стойност не могат да заплатят на момента”, коментира г-н Константинос Товил,

началник управление „Потребителско кредитиране“. „За да предоставим максимално добра услуга на клиентите, екипът на банката проведе множество разговори с търговски вериги в цялата

страна, които станаха наши партньори и вече предлагат на клиентите опцията за разсрочване на плащанията с кредитна карта, издадена от Пощенска банка”, допълни той.

Какво точно представлява услугата

С услугата за „Плащане на равни месечни вноски“ клиентите с кредитни карти на Пощенска банка могат да пазаруват по всяко време и да разсрочат сумата на своите покупки на равни части. По този начин те облекчават бюджета си и упражняват по-добър контрол върху месечните си плащания. Не е необходимо да се подават заявления, за да се възползват от предлаганата опция – необходимо е само да заявят желанието си да направят покупка на равни месечни вноски на касата в търговския обект, в който пазаруват.

Допълнително удобство е, че така клиентите могат да се възползват и от различни ценови промоции на магазините и да си закупят нужната стока тогава, когато им трябва. Услугата е приложима за стоки от различен характер като черна и бяла техника, мебели и др. Клиентът сам определя размера и респективно броя на равните вноски и взема веднага своята покупка.

Въпроси и отговори:



- В:** Какво е необходимо да направя, за да си платя стоката на вноски?
О: Преди да платите покупката, трябва да дадете картата на служителя на касата в търговския обект и да го уведомите, че искате да се възползвате от тази услуга. ПОС терминалът на търговеца трябва задължително да бъде на Пощенска банка.
- В:** С какви карти мога да направя покупка на вноски?
О: С всички кредитни карти от Пощенска банка, включително кредитни карти ИКЕА.
- В:** Мога ли да правя покупки на вноски в чужбина?
О: Не.
- В:** На колко вноски мога да разсроча сумата на покупката?
О: От 6 до 36.
- В:** Каква сума мога да разсроча?
О: Цялата покупка, в рамките на наличния свободен лимит по кредитната карта.
- В:** Защо да предпочета покупка с вноски, вместо стандартна покупка с кредитна карта?
О: Защото така сами определяте размера на месечните вноски и периода на изплащане. Така лесно можете да планирате бюджета си.
- В:** Къде мога да правя покупки на вноски?
О: Списъкът е дълъг и включва търговски вериги като ИКЕА, Технополис, Техномаркет, Зора, мебелинен магазин Явор, Стемо и др.



**ВЗЕМИ СЕГА.
ПЛАТИ НА ЧАСТИ.**

6
вноски

12
вноски

24
вноски

36
вноски

Познаваме ли парите?

Валутата на всяка една държава е отражение на нейната история. В монетите и банкнотите на различните държави през годините се крият безброй факти и символи, за които дори не подозираме. Направихме кратка околосветска обиколка, за да ви срещнем с малка част от тях.

Най-старата валута в обръщение

Не е изненада, че най-старата валута, която още е в обръщение, е британската лира. Тя е позната и под имената лира стерлинг, паунд стърлинг, лира и фунт и има над 1200 години история. Името ѝ идва от латинската дума *libra*, с която се бележи и мярката за тежест от 1 паунд – точно толкова е тежестта и на среброто, което е покривало една лира или 240 сребърни пенита. До 1344 г. валутата е била поч-

ти изцяло от сребро, а първите истински банкноти са отпечатани едва през 1853 г. Любопитен факт е, че преди това банкнотите, които били в обръщение се печатали частично – само със знака “£” и първата цифра. Останалите цифри се добавяли на ръка и банкнотите се подписвали ръчно от банковите касиери. Днес лирата е четвъртата най-търгувана валута в света.

Валутата с най-голям купюр

В средата на януари 2009 г. Зимбабве започна отпечатването на 100 трилиона доларови банкноти. По това време в страната има най-висок процент на инфлация в света и стойността на тази банкнота е едва 300 щатски долара. През юли 2008 г. процентът на инфлация достига

зашеметяващите 231 милиарда процента и цената на хляба става около 300 милиарда зимбабвийски долара (ZWD). В следствие на това, от 12 април 2009 г. валутата е изоставена и в държавата започват да се използват легално редица чуждестранни валути.



Днес тази банкнота може да бъде закупена от сайта на Амазон с колекционерска цел за около един щатски долар.
Сн. източник: Wikipedia

Най-ароматната банкнота

Да, правилно, вече има валута, която е със специфична миризма и това е канадският долар. Излезлите в обръщение през 2013 г. банкноти от 50 и 100 долара, освен че са направени от специален полимер, заместващ хартията, имат аромат на прословутия кленов сироп. Или поне така твърдят много жители на Северноамериканската държава, които заливат

Националната си банка с писма за мириса, който усещат. „Банкнотата ми загуби кленовия си аромат, затова силно препоръчвам банката да го подсили” се казва в едно от тях. От Банката на Канада твърдят, че банкнотите не са ароматизирани, но все трябва да има причина толкова хора да усещат мириса на известния канадски символ – кленовия лист.

Най-красивата валута



Сн. източник: worldbanknotegallery.com

Може би не е случайно, че най-цветните и красиви банкноти се разпространяват в т. нар. райски кътчета по света като Малдивите, Тайланд, Малайзия, Коста Рика, Нова Зеландия, Австралия и гр. И тъй като красотата е субективен фактор, решихме да ви запознаем с една красива и същевременно малко позната валута – френският тихоокеански франк, използван в екзотичната Френска Полинезия. Заг инцициалите CFP, с които бележим валутата и до днес, в на-

чалото стои определението за „Френските колонии в Тихия океан” (Colonies Françaises du Pacifique). Валутата има кратка история – създадена е през 1945 г. заради отслабването на френския франк след Втората световна война. Красивите банкноти се появяват едва в края на 60-те години на миналия век и интересното при тях е, че запазват дизайна си до началото на тази година. Скоро обаче банкнотите от снимката вече няма да са в обръщение.

Обмяна на валути



Обменяйте валута при конкурентни условия

А сега и за CAD, PLN и JPY

Възползвайте се от нашите изгодни условия за обмяна на валута. При нас можете да разчитате на удобство, сигурност и конкурентни курсове. Запознайте се с най-новите ни атрактивни предложения за безкасови сделки в следните валути:

CAD – канадски долари
PLN – полски злоти
JPY – японски йени

За суми над 5 000 валутни единици (CAD, PLN), както и 50 000 (JPY), банката предлага преференциални курсове.

www.postbank.bg | ☎ * 7224

 **Postbank**
Решения за твоето утре

Пътят към растежа

Повече от 80 институционални клиенти, финансови директори, портфолио мениджъри и журналисти се събраха на традиционната среща организирана от управление „Капиталови пазари“ на 15 октомври в София. Събитието се състоя в изискваната обстановка в ресторанта „Студио“ в хотел „Радисън“. Дончо Донеv, началник управление „Капиталови пазари“ на Пощенска банка, който беше и домакин на срещата, представи новите възможности, които банката предлага на своите институционални клиенти. Специални гости на събитието бяха Анастасиос Йоанидис, зам.-генерален директор, Юробанк Ергасиас и Василус



Джубаксиотис, началник управление „Капиталови пазари“, Юробанк Ергасиас. Те запознаха аудиторията с актуалната ситуация на инвестиционните пазари и перспективите за развитие.



Добри партньори

Управление „Жилищно кредитиране“ за пореден път отлични своите най-активни партньори със специален сертификат. Сред отличените са „Артекс инженеринг“, „Кредитланд“, „Кредит навигатор“, „Кредит център“, „Финсити“, агенции за недвижими имоти „Бългериян пропертис“ „Явлена“, „Мирела“ и много



други. Част от отличията в София бяха връчени лично от колегите от екип „Ал-



тернативни канали” – Деян Денеv на снимката вляво с екипа на „Кредитланд“, и

Николина Танчева, която връчи сертификата на „Антови комерс“.



На снимката: Елена Будинова, управител на клон „Самоков“ в Пощенска банка, инж. Петър Георгиев, изпълнителен директор на „Самел 90“ АД, инж. Георги Йончев, заместник-директор на „Самел 90“ АД и Розелина Вълкова, ръководител сектор в клон „Самоков“ в Пощенска банка.

50 години напред и нагоре

50-годишен юбилей отбеляза един от най-големите клиенти на Пощенска банка в гр. Самоков. Основана през 1964 г. с цел задоволяване на потребностите на българската армия от електронно свързочно оборудване, днес „Самел 90“ АД осигурява работа на над 400 работници и спе-

циалисти в областта на телекомуникационното и електронно оборудване. На коктейла беше поканен и нашият екип, който ежедневно отговаря за банкирането на компанията.

Пожелаваме на „Самел 90“ още дълги години на успех!

В първия снежен уикенд тази зима се състоя традиционното състезание Sofia Morning Run, в което се включиха 14 колеги от банката. Алпер Етем от управление „Клонова мрежа“ се класира на 9-то място сред мъжете на 5 км. С най-добро постижение сред жените в банката бе Елена Лазарова, също от „Клонова мрежа“. Състезанието бе организирано от спортен клуб „Бегач“.



През септември в централата на банката се проведе специализирано обучение за експерти „Персонално банкиране“. В него участие взеха 21 колеги от клонове в цялата страна. Продуктовите мениджъри от отделните звена представиха спецификата на предлаганите продукти и услуги. Обучението включваше и модули за развитие на продажбените умения. Новите персонални банкери усвоиха и нови техники за общуване с клиенти, научиха как да управляват по-добре времето си и да организират задачите си по-ефективно.

Легендарният мач Лудогорец – Базел (1:0) в София бе посетен от колегите Красимир Александров, управител на клон „София-Съборна“, и Даниела Ангелова, персонален banker в клон „София – Фрийтоф Нансен“, като награда за добрите им резултати.



Колегите от Северен Централен регион за пореден път доказаха, че освен добър екип, са и истински приятели. Те направиха съвместно посещение на столицата на Сърбия – Белград.



| Печат |

| Дизайн и прегледам |

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



Образованието е най-добрата инвестиция

В Американски университет в България (АУБ) беше открита нова модерна зала, която ще се използва от студентските организации и клубове за творческо пространство и множество извънкласни дейности.

Лентата на Postbank Meeting room прерязаха г-жа Петя Димитрова – главен изпълнителен директор на Пощенска банка и член на Настоятелството на АУБ и президентът на универ-

ситета г-н Кевин Аспегрен. Сред гостите на церемонията бяха представители на университетското Настоятелство, сред които Н. Пр. Елена Поптодорова, посланик на България в САЩ, и Н. Пр. Такаши Коудзуми, посланик на Япония в България. Събитието постави началото на стратегическо партньорство между двете институции в подкрепа на образованието у нас.

„Вярвам, че образованието

е най-добрата инвестиция и това е причината да сме днес тук. Пощенска банка от години инвестира в развитието на младите хора, защото те са основна движеща сила на икономиката ни. Ние ценим техните идеи, искаме да сме част от откритията им и да създаваме поле за техниите успехи. Радвам се, че именно с един от най-добрите университети в страната споделяме общи ценности”, заяви г-жа Петя Димитрова.

American University in Bulgaria

Postbank Meeting Room

Зала “Пощенска банка”



„Postbank Meeting Room ще бъде място за срещи на студенти и преподаватели, където ще се раждат нови идеи. Вярвам, че сътрудничеството между двете институции е от полза за България, тъй като образованието играе основна роля за развитието на страната”, коментира г-н Кевин Аспегрен.

Пощенска банка и УНИЦЕФ откриха нов Център в област Сливен

Събраната сума от гарения на клиенти, служители и партньори е 380 000 лева

Благодарение на стратегическото партньорство „Най-добър старт за всяко дете” между Пощенска банка и УНИЦЕФ, в град Сливен официално отвори врати Център за майчино и детско здраве. Освен офис в града, Центърът разполага и с изнесени работни места в гр. Котел, Нова Загора и Твърдица.

Като част от партньорството Пощенска банка инвестира в изграждане на

платформата за гарения през банкомат, на каса или чрез интернет банкиране. Средствата се изразходват целево за осигуряване на подкрепа на деца и семейства. Медицинските сестри и акушерки в програмата преминават през обучения в Медицинския университет в гр. Варна, който редовно участва в обмяна на опит с медицински сестри от Националната служба по здравеопазване на Великобритания.



В церемонията участваха Румен Александров, регионален мениджър за Източна България на Пощенска банка, Валя Радева, областен управител на Сливен, зам.-кметът Иван Петров, г-жа Тая Радовай, представител на УНИЦЕФ за България, г-р Васислав Петров, изпълнителен директор на МБАЛ „Д-р Иван Селимински”, г-р Георги Георгиев, управител на МЦ „Д-р Г. В. Миркович”

От юли до края на септември 2014 г. медицинските сестри и акушерки на Центъра са посетили над 1150 семейства и са предоставили консултации за здравословен живот по

време на бременност и подготовка за раждане. Психоемоционалната подготовка за родителство и основните грижи за малкото дете също се засягат в консултациите.