



БАНКОВИ ИСТОРИИ

33 брой | декември 2016 г.

Разпространява се безплатно | Тираж: 15 000

ЗАЕДНО СЪЗДАДОХМЕ НАЙ-ГОЛЕМИЯ ДИГИТАЛЕН ПЪЗЕЛ



Завършваме тази празнична за нас година с поглед към бъдещето – продължаваме да създаваме множество иновации в продуктите и услугите, гарантиращи удобства и бързина за клиентите ни. На специално изградения ни уеб сайт **25godiniPostbank.bg** всеки можеше да остави своето послание към бъдещето. Заедно с Вас успяхме да направим най-големия дигитален пъзел, съставен от хиляди позитивни послания. На атрактивни събития в някои от търговските центрове в София събрахме желаещите да изпробват новите технологии и да спечелят награди. Дигитални маси, огромни LED екрани, очила за виртуална реалност и иновативни технологии за рисуване във въздуха пренесоха приятелите на Пощенска банка в бъдещето.

„Дестинация: Бъдеще“ е посочката, в която гледаме и се развиваме, амбицията ни е това да се превърне в запазена територия за нашата банка – да прилагаме високи технологии, иновации, комуникации и да създаваме преживяване от нов тип за нашите клиенти.

Продължава на стр. 6



БЪДЕЩЕТО Е ТУК



Започнахме годината с посланието „25 години създаваме бъдещето с теб“, а през предстоящата 2017^а формулираме амбициозните си цели и обещание към Вас – нашите клиенти и колеги – с „Бъдещето е тук“.

Благодарим Ви, че споделихте с нас тази вълнуваща година, през която утвърдихме позициите на Пощенска банка като институция от бъдещето, достъпна в настоящето!

2016^а беше изпълнена с много работа, но и с много положителни емоции. С придобиването на клона на Алфа Банк в България станахме една от най-големите банки в страната. Демонстрирахме изключително добри резултати от прегледа на качеството на активите и стрес теста на българската банкова система. Предложихме множество нови продукти, които да бъдат удобни за Вас. Открихме и първия си център за частно банкиране в България. Бях-

ме активни в подкрепата си за социално значими каузи и събития.

Чувстваме се горди с постигнатото до момента и то ни дава увереност да продължим да Ви предлагаме едни от най-добрите банкови продукти и услуги.

Бъдете заедно с нас и през 2017^а, за да сте сред първите, които ще кажат „Здравей, бъдеще!“ и заедно ще пристъпим в утрешния ден.

ПРИЗ „БАНКОВА СДЕЛКА НА ГОДИНАТА“



Г-жа Петя Димитрова, главен изпълнителен директор и председател на УС на Пощенска банка, получава наградата от г-н Максим Бехар, член на УС на Асоциация Банка на годината

2016 г. е една изключително успешна година за нас в Пощенска банка, през която чествахме своята 25^а годишнина, но и успешно финализирахме сделката по придобиването на клона на Алфа Банк в България. За нея получихме най-високото признание от конкурса на Асоциация Банка на годината в категория „Банкова сделка на годината“. Наградите на асоциацията са символ на успех и доказателство за стабилността на банковите институции, които отличават.

ФИНАНСОВ ФОРУМ: ОБРАЗОВАНИЕ, КАДРИ, РАСТЕЖ



Снимка: Асоциация Банка на годината

Г-жа Петя Димитрова, главен изпълнителен дирек-

тор и председател на УС на Пощенска банка, бе сред

основените говорители на организираната от Асоциация Банка на годината финансов форум на тема „Образование, кадри, растеж“. В дискусиата участваха още зам.-министърът на образованието Диян Стаматов, председателят на Асоциацията на банките в България Петър Андранов, ректорите на УНСС и ВУЗФ Стати Статев и Григорий Вазов, деканът на Стопанския факултет на СУ Теодор Седларски, проф. Николай Витанов от БАН

и други.

„Важно е да ценим и уважаваме кадрите си, но по-важно е да изграждаме наша собствена корпоративна екосистема с нейните ценности и да инвестирате най-вече в ключови „двигатели на успеха“ – формални и неформални лидери, които да движат компанията напред и да мотивират и обучават свои последователи“, сподели пред многобройната аудитория на събитието г-жа Димитрова.

ГОЛЕМИТЕ ТРЕНДОВЕ НА 2017 Г.



Дончо Донеv, началник управление „Капиталови пазари“

За втора година нашата банка подкрепи провеждането на Investor Finance Forum на медийната гру-

па на Investor.bg и телевизия Bloomberg, а наши мениджъри бяха основни говорители в най-ключовите панели на събитието: Дончо Донеv, началник управление „Капиталови пазари“, в дискусиата с Bloomberg, озаглавена 5 Big Trends, и Васил Сланчев, ръководител „Частно банкиране и взаимни фондове“, в панела на тема как се постига устойчива доходност на фондовете.

Като основни пет важни тенденции, на които инвеститорите трябва да обър-

нат внимание през 2017^a, участниците в дискусиите определиха – антиглобализъм, волатилност, джентълментство на петрол-



Васил Сланчев, ръководител „Частно банкиране и взаимни фондове“

ния пазар, инфлация, 2-3 повишения на лихвите в САЩ.

Участието ни във форума затвърди имиджа на нашата банка като активен участник в местния капиталов пазар, дистрибуцията на взаимни фондове, валутната търговия и продажбата на финансови продукти.



ПОДКРЕПА ЗА НАЙ-ДОБРИТЕ МЕНИДЖЪРИ В БЪЛГАРИЯ

Пощенска банка подкрепя бизнеса и мениджърите на малки и големи компании в страната, затова подкрепихме и сп. „Мениджър“ в провеждането на един от най-престижните конкурси в страната – „Мениджър на годината“. За поредна година събитието събра на едно място представителите на водещи компании в България, за да бъдат отличени личностите, които

имат най-голям принос към развитието на българската икономика.

Главният изпълнителен директор и председател на УС на нашата банка, г-жа Петя Димитрова, награди един от десетте финалисти в конкурса – г-н Екехард Нойрайтер, изпълнителен директор на „АББ България“. В речта си г-жа Димитрова подчерта, че



Снимка: Списание „Мениджър“

компанията е световен лидер в технологиите за енергетика, в България има над 2 100 служители, производствени бази в

Петрич, Севлиево и Раковски, а успехите ѝ имат голямо значение за икономическия просперитет на страната ни.

МНОГО ОТ ПРОДУКТИТЕ НА ПОЩЕНСКА БАНКА СА СЪЗДАДЕНИ ОТ КЛИЕНТИ ЗА КЛИЕНТИ

Интервю с Константин Илиев, началник отдел „Стратегическо развитие, продукти и иновации“ в „Индивидуално банкиране и алтернативни канали“

Г-н Илиев, как в Пощенска банка се раждат идеите за нови продукти и решения?

Факторите за създаване на нов продукт в нашата банка са много. Някои от най-важните са стремежът ни да бъдем иновативни и да предлагаме продукти, които са без аналог на пазара, както и желанието ни да предлагаме на клиентите продукти, които са с доказан успех на по-развитите пазари. Друг важен фактор е дигитализацията. Повече от половината ИТ проекти на банката за 2016 г. са свързани с внедряването на нови или подобряването на съществуващи дигитални услуги и продукти, които да улесняват и да пестят време на клиентите. Между тях са електронното и мобилното банкиране на Пощенска банка, безконтактните кредитни карти, приложението за смарт телефони MyCard, както и някои други проекти, които все още са в процес на разработка и мога да загатна, че ще бъдат революционни за пазара.

На първо място обаче, когато разработваме нов продукт, се стремим да отговорим на нуждите на потребителите. При създаването му провеждаме редица анализи и пазарни проучвания, в т.ч. фокус групи с реални клиенти, които оценяват характеристиките и функциите на продукта. По този начин, без да го осъзнават, клиентите фактически участват в създаването на продукта и определянето на неговите параметри. Много от продуктите на Пощенска банка са създаде-



ни от клиенти за клиенти.

Кои са продуктите на Пощенска банка, които предлагат най-голямо улеснение на клиентите?

Освен дигиталните продукти, за които вече споменах, считам че голямо улеснение за клиентите създават пакетните програми. Както става ясно от заглавието, това е пакет от банкови продукти и услуги, които се предлагат заедно срещу една месечна такса. Пощенска банка предлага няколко различни видове пакети от този тип, като всеки от тях е предназначен за клиенти с различен профил. Един много добър пример за такъв пакет е програмата „Моето семейство“. Тя предлага множество екстри не само за нашия клиент, но и за членовете на неговото семейство.

Какви конкретни ползи носи програма „Моето семейство“ на клиентите?

На първо място пестите пари. Ако ползвате всеки от продуктите, включени в програмата, поотделно, общата сума на таксите, които ще заплатите месечно, ще бъде по-висока

от единичната месечна такса, която заплащате за цялата програма. В „Моето семейство“ са включени редица продукти, които почти всеки банков клиент ползва и за които заплаща отделни такси. Например ако ползвате програмата, получавате безплатна разплащателна сметка и то не само Виe, но и Вашият съпруг или партньор. Получавате безплатна дебитна карта с няколко безплатни тегления месечно на банкоматите на Пощенска банка. Получавате и безплатно няколко комунални плащания и дори безплатна застраховка към тях, като това не е изчерпателен списък с всички предимства на пакетната програма.

Друга важна полза от програмата е това, че пестите време. Една от услугите, включени в програмата, която най-вече допринася за това, е услугата „Комунални плащания“.

Застраховките вече са част от бизнеса на банките през последните години. Може ли да ни разкажете повече за застраховката на кому-

нални плащания, която споменахте?

Това е един от примерите за продукт, който Пощенска банка предложи за пръв път на българския пазар заедно с нашите партньори от ЗК „Кардиф“. Продуктът се казва „Застраховка на сметките в домакинството“. С тази застраховка си гарантирате, че ако възникнат непредвидени обстоятелства, поради които спрете да получавате заплатата си (в т.ч. например дългосрочен болничен, трайна нетрудоспособност или дори съкращение) – сметките, които плащате за комунални услуги през банката, ще бъдат платени. Застрахователната компания ще покрие месечните Ви разходи за тези услуги в размер до 250 лв. за период до 12 месеца, който варира в зависимост от вида на застрахователното събитие.

Това е само един от застрахователните продукти, които се предлагат от банката. В последните години застрахователният бизнес има все по-сериозно присъствие в банковите салони и смее да твърдя, че Пощенска банка е един от лидерите в тази насока. В нашите клонове клиентите могат да закупят както класически застрахователни продукти, като например различни вариации на застраховка живот, Каско или гражданска отговорност за техния автомобил, така и специфични продукти, които се предлагат само в пакет с банкови продукти, като например вече споменатата „Застраховка на сметките в домакинството“ или „Застраховка за Защита на плащанията по кредит“ или пък „Застраховка на Дебитна карта“.

СРЕЩА С ЕДНИ ОТ **НАЙ-ДОБРИТЕ НИ СЛУЖИТЕЛИ** В ПРОДАЖБИТЕ НА КРЕДИТНИ КАРТИ

Това са хората от екипа ни, които реализираха най-добрите продажби на кредитни карти MasterCard и VISA, постигнаха чудесни резултати и най-важното – спечелиха много наши клиенти с професионализма и знанията си за предимствата на модерните кредитни карти и приложенията, свързани с ползването им.

Всеки от тях сподели накратко опита си и подхода към клиентите.



Ралица Тотева, ръководител сектор „Индивидуално банкиране“ в клон „МОЛ Цариградско шосе“, София

„Най-важното за мен е доброто познаване на продуктите. Комбинацията от това, подходът към клиента и желанието за работа са ключът към успешната продажба.

Кредитната карта е подходяща за всички клиенти. Тя е практично средство, което предоставя достъп до пари от банката, които могат да бъдат използвани при нужда по всяко време дори и без лихва. Ключова роля при продажбата е компетентното представяне на продукта от експерта.

Да притежаваш кредитна карта е почти задължително в свят, който върви към дигитализация. Кредитната карта има няколко предимства – пари, с които клиентите разполагат

по всяко време на деннонощно, престиж и удобство. В допълнение Пощенска банка предлага на своите картодържатели дълъг gratuitен период и щедра програма за лоялност, с която печелят пари при всяка покупка във всяка една точка на света.

Според мен личният пример винаги е най-голямата мотивация. Старая се в ежедневната си работа да предам на колегите позитивизма, желанието и знанията, с които аз успях да постигна тези резултати.



Ива Флорова, експерт „Индивидуално банкиране“ в клон „Варна Тракия“

„Кредитните карти са продуктът, който харесвам най-много и предлагам на клиентите с удоволствие. Доволна съм, че успях да допринеса за доброто пред-

ставяне на клон „Варна Тракия“. Работя в банката от тази година и все още имам много да уча, но вече смея да кажа, че придобих увереност в предлагането на кредитни карти и отпук нататък само ще подобрявам представянето си.

Опитвам се да предлагам кредитната карта по различен начин на всеки клиент, не с еднакви думи и заучени фрази. Всеки клиент е различен, затова е необходим индивидуален подход. На всеки изтъквам предимствата на кредитната карта, които касаят лично него, давам насоки как да използва картата, така че самият той да печели, не обяснявам как „по принцип“ картите работят.

Аз също ползвам и много харесвам кредитната си карта. Убедила съм се в предимствата, които ми носи и затова зная, че не подвеждам клиентите си – предлагам уверено продукт, който е не само необходим, но и полезен в ежедневието на всеки.“



Гергана Петрова, експерт „Индивидуално банкиране“ в клон „София – Дианабаг“

„Успехът ми се дължи най-вече на познаването на продукта, който предлагам. Принос имат и доброто отношение към клиента, както и позитивното мислене. При аргумен-

тиране – защо е добре да се ползва кредитна карта, често давам конкретни примери от моя личен опит.

Обяснявам на клиентите предимствата, които им дава една карта, а те са госта. Например дългият gratuitен период, който им предлага нашата банка, изгоден заплащане на покупки в магазини и интернет сайтове, резервации в хотели у нас и в чужбина, безплатно заплащане на комунални разходи през интернет банкирането и др. Така те могат да се възползват както от удобството на безкешовите разплащания, така и от допълнителните бонуси, които им предоставя Пощенска банка. За една календарна година могат да спечелят парични награди до 500 лв. за различните типове карти.

Разбира се, добрият екип, какъвто сме с колегите ми в Дианабаг, също е и една от причините за моя успех.“



**Светлана
Николова,**
старши експерт
„Индивидуално
банкиране“ в клон
„Стара Загора –
Театър“

Първото предимство на кредитните карти, което обяснявам подробно, е дългият безлихвен период в зависимост от датите, на

които се ползва картата, и срокът, в който трябва да се погасят ползваните средства за покупки. С удоволствие им разяснявам текущите промоционални условия и възможността да получат 20% обратно от похарчената сума. Предлагам визитната си картичка, в случай че клиентът има нужда от допълнителни разяснения.

Винаги наблюдавам на това, че картата е предимно средство за разплащане, приема се във всички търговски обекти с ПОС терминал. Клиентът може да ползва средствата като оборотни, по всяко време и единственият му ангажимент е да си проследява извлечението и да спазва срока за плащане. Затова, че клиентът ще ползва пари, предоставени от банката, получава и бонус точки по програмата за лоялност „Моите награди“, които след това обменя за парични награди.

Споделям личния си опит, как аз ползвам моите кредитни карти, колко лесно и достъпно е погасяването на вноските през услугата интернет банкиране или мобилното приложение.



**Йоана
Вълвовска,**
експерт „Индивидуално
банкиране“ в клон
„Бизнес
парк – София“

„Кредитната карта е продукт, подходящ за всеки клиент. Клиентите, с които комуникирам всеки ден, са различни, затова при предлагането използвам

индивидуален подход към всеки един от тях.

Аз самата притежавам кредитна карта и тя ми дава сигурност, спокойствие, допълнителни средства по всяко време и престиж. Според мен е добре човек да притежава кредитна карта, защото освен изброените предимства Пощенска банка предлага и щедра програма за лоялност.

С удоволствие и увереност предлагам на клиентите ни и новия застрахователен пакет „Защита на плащанията“, защото той им носи допълнителна защита и сигурност. Удовлетвореността на клиентите и тяхното спокойствие са приоритет за мен.“



**Теодора
Борисова,**
експерт „Индивидуално
банкиране“ в клон
„Бизнес
парк – София“

„Предимствата на кредитните карти на Пощенска банка са едни от най-конкурентните в сравнение

с останалите на пазара. Само с изброяването на няколко от тях успявам да спечеля клиента – без такса за разглеждане на документи, щедрата програма за лоялност „Моите награди“, възможност за покупки на изплащане, както и разсрочване на месечни вноски на по-големи суми, използвани от картата.

Притесненията на клиентите са породени от това, че те не са запознати как да използват кредитна карта в ежедневието си. За да ги преодолеея, давам личен пример и показвам как да се ползва картата.

Безплатната застраховка „Помощ при пътуване в чужбина“ и покритията, които осигурява, дава допълнително сигурност и спокойствие на клиентите и се приема добре от тях. Всеки ден се стремя да научавам нещо ново, което прилагам в работата с нашите клиенти.“

Потребителски кредит



ДО
40 000
ЛЕВА ЗА
ТРИ ЧАСА

Различен потребителски
кредит ти връща 10% от
лихвата
обратно*

☆ Празнично предложение до 30.12.2016 г.

*Предлагането е валидно при кредитиране за кредит в периода от 01.11.2016 г. до 31.12.2016 г., с такса за получаване в размер 11% (за суми до 2 000 лв.) и общата сума на максимално 4000 лв. за такса. Срок на кредит, при максимално използване на банката. Сумата на кредитното попълване се определя от банката. Мин. сума на кредит – 100 лв. При кредит в размер 10 000 лева, срок 12 месеца и преливан кредит клиентът получава 7,99% процент на работна заплата по сметка в банката, отплати по таксата кредитно „Моето състояние“, с максимална такса 4,99 лв. и такса за отплати 1 лв. Така за разсрочване на кредит в размер 400 лв. с ПП в 0,07%, месечна такса 444,85 лв., plus допълнителна такса 704,37 лв. Сумата, която ще бъде изплатена обратно е 1 075,00 лв.

Офертата за изплатено разсрочване не изключва за кредити с отплати в рамките на 3 работни часа и предоставя за клиентите с работи само от първо дообор. Не се прилага при отплати на зарплатите и/или кредитиран с разсрочване. Подробна информация се на www.postbank.bg или във Вашия офис на Пощенска Банка.



Пощенска банка за работно време

ЗАЕДНО СЪЗДАДОХМЕ НАЙ-ГОЛЕМИЯ ДИГИТАЛЕН ПЪЗЕЛ

Продължава от стр. 1

Служители, клиенти и приятели на Пощенска банка споделиха своята позитивна енергия, като всеки персонализира парченце от най-големия дигитален пъзел, създаван в България.

В The Mall, Ring Mall и Paradise Center повече от 1 000 човека посетиха специалните ни дигитални кътове, където имаха възможност да развихрят въображението си с помощта на технологиите. Огромни LED екрани, очила за виртуална реалност и



иновативна технология за рисуване във въздуха пренесоха приятелите на нашата банка в бъдещето.

Чрез демонстрации на очила за виртуална реалност и с приложението Google Tilt Brush обикновеното рису-

ване се превърна в напълно ново изживяване.

Дигиталните маси пък бяха арена за най-запалените почитатели на пъзелите, които подреждаха 5 различни визии и всеки, успял да се справи в определеното време, получи моментна награда.

Трима късметлии, които публикуваха своите пожелания в сайта, спечелиха очила Volcano Blaze 3D, с които да се наслаждават на виртуалната реалност по всяко време. Селфитата в специалната VR зона на място също бяха възнаградени – участниците публикуваха във фейсбук и споделиха своята снимка, като по този начин участваха в жребий за страховатната награда – Fujifilm Instax Mini 8 Blue camera с 10 броя фото хартия.

ONE CLICK КРЕДИТ – МОДЕРНИЯТ НАЧИН НА БАНКИРАНЕ

За нашите клиенти, които имат нужда от финансиране, но нямат време да посетят банков клон, създадохме новия потребителски кредит One Click. За него може да се кандидатства само с

един видео разговор през Skype с експерт на банката с потребителско име: Postbank_OneClick_Credit. Не се дължат такси и няма допълнителни изисквания като превод на работна заплата

в банката или закупуване на допълнителни продукти и услуги.

Клиентите получават бърз отговор в рамките на 2 работни часа и не се съобразяват с работното време на банковите ни клонове. Наш

специалист е на разположение да отговори на всички въпроси, както и да попълни искането за кредит и да го изпрати за потвърждение заедно с цялата необходима информация. След одобрение на искането нашите служители ще уговорят удобен за потребителя ден и час, в които да посети наш банков клон, за да подпише необходимите документи и усвои сумата.

ПЛАТИ С MASTERCARD И СПЕЧЕЛИ

До 11 януари 2017 г. всяка покупка за минимум 20 лв. в бензиностанции ЕКО с дебитна или кредитна карта Mastercard на ПОС терминал на Пощенска банка може да Ви донесе награда.

Ако заплащате с Вашата Mastercard или Maestro, можете да спечелите една от 1 000 предплатени карти за гориво на стойност 20 лв. и/или 10 предплатени карти за гориво на стойност 1 000 лв. всяка.

След покупката е необходимо да изтеглите талон

и изтриете полето, за да разберете дали печелите предплатена карта за гориво на стойност 20 лв. Запазете печелившия талон и бележката от плащането на ПОС терминала и се регистрирайте на уеб страницата на промоцията **PostbankEkoPromo.com**, за да получите наградата си. Всеки талон (печеливш или непечеливш), който регистрирате онлайн, участва в лотария за една от големите награди в края на промоцията – 10 предплатени карти за гориво на стойност 1 000 лв. всяка.

ПЛАТИ С КАРТА И СПЕЧЕЛИ

**1000 X 20 ЛВ.
10 X 1000 ЛВ.**

В карти за гориво

С всяка покупка за минимум 20 лв. с Mastercard или Maestro на ПОС на Пощенска банка имаш шанс за награда!*

*Промоцията е валидна за всички банки клиенти, използващи услуги на терминал за минимум 20 лв. Всяка покупка на терминал ЕКО в бензиностанции ЕКО с кредитна или дебитна карта Mastercard или Maestro на ПОС терминал на Пощенска банка. Клиентите, които има талон на терминал, използват талона си само за закупуване на гориво. Всяка покупка на терминал ЕКО за минимум 20 лв. в бензиностанции ЕКО, в които се използва дебитна или кредитна карта за минимум 20 лв. за покупка на гориво, която е да се участва в промоцията на края на 11 януари 2017 г. Всяка покупка на терминал ЕКО за минимум 20 лв. на www.PostbankEkoPromo.com. В случаи на грешки и съмнения, това списък ще бъде публикуван на уебсайта в специален раздел. Талоните на промоцията са валидни до 11.01.2017 г. или до изчерпване на наградите.

Научи повече на: www.postbank.bg | ☎ 7224

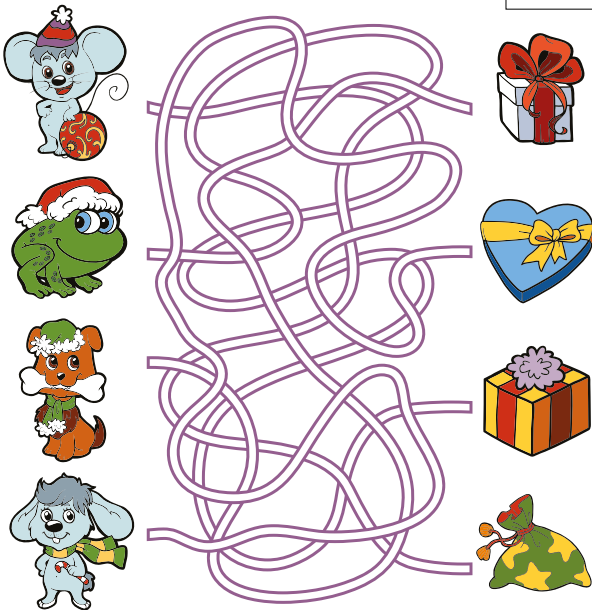
Между двете картинки има 10 разлики. Открийте ги!

КОЛЕДА ЗА НАЙ-МАЛКИТЕ

За най-малките ни читатели сме приготвили интересни игри, с които да се потопят в магическата атмосфера на коледните празници. Занимателните задачи ще им помогнат да се насладят на своя чуден коледен свят, като откриват разлики, разгадават лабиринти и довършват рисунки. Празникът е в малките мигове на любопитство и очакване. Забавлявайте се заедно с Вашите деца, докато чакате Дядо Коледа!



Открий кой ще успее да стигне до своя подарък!



Помогнете на децата да си намерят шапките!

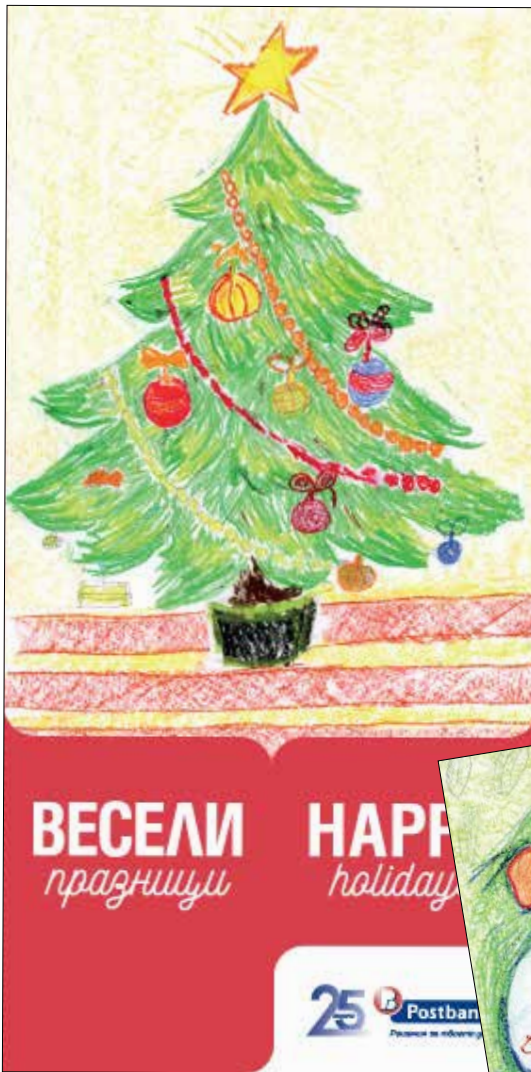


Пишете ни на PR@postbank.bg, за да ни задавате въпроси по темите, които Ви вълнуват, или отправяте препоръки за съдържанието на вестника.



! Печат !

! Дизайн и прегпечат !



КОЛЕДНИ КАРТИЧКИ

И тази година коледните картички на Пощенска банка са заредени с различни емоции на малките творци от сдружение „Бъдеще за децата“, гр. Казанлък, които традиционно подкрепяме. Своите рисунки децата подготвиха в специални кръжоци по трудотерапия, които имат важна роля за тяхното развитие.

