

# БАНКОВИ ИСТОРИИ

## 40 лидери под 40 г., за които няма граници



„40 до 40“ е инициатива, която търси млади българи – успели и вдъхновяващи, реализиращи необикновени идеи, които надхвърлят границите на страната и могат да променят българския бизнес и общество. Много са страните по света, реализирали подобен проект – от Шри Ланка до САЩ, от Австралия до Индия. В България това е пилотното му издание, като българите до 40 г. се избират от авторитетно жури, работещо с критерии, утвърдени от Gallup International. Финално избраните 40 млади хора няма да бъдат класирани от 1 до 40.

Пощенска банка е сред институциите, които подкрепят инициативата и правят възможно случването ѝ в България. Част от екипа оценяващи е и Петя Димитрова, главен изпълнителен директор на Пощенска банка: „В България има успели хора, които са останали тук и правят нещо смислено със своите ръце, ум и качества. Това е и една от основните причини нашата банка да подкрепи този проект. През последните години медиите в България показват само политически личности, а хората, от които трябва да се взема пример и вдъхновяват, остават в сянка. Вярваме, че този проект ще покаже на обществото, че има и друг път за развитие, че има хора, които въпреки всичко са направили и правят ценни неща за страната ни.“

Продължава на стр. 8

## Пощенска банка най-динамична в ипотечното кредитиране

1	ЮРОБАНК БЪЛГАРИЯ
2	МКБ ЮНИОНБАНК
3	ПЪРВА ИНВЕСТИЦИОННА БАНКА*
4	УНИКРЕДИТ БУБАНК
5	РАЙФАЙЗЕНБАНК (БЪЛГАРИЯ)
6	АЛИАНЦ БАНК БЪЛГАРИЯ
7	БАНКА ДСК
8	АЛФА БАНКА - КЛОН БЪЛГАРИЯ

Най-динамичната банка по ръст на отпуснатите жилищни кредити за периода 30.06.2012 г. – 30.06.2013 г. е Пощенска банка. Класацията е на една от най-влиятелните бизнес медии – сп. Forbes и се базира на официални данни на БНБ за периода. След пред-

ставянето на изцяло новия за България „Спестовен жилищен кредит“ само за месец Пощенска банка отбеляза 40% ръст в апликациите за жилищни кредити, като исканията се оценяват на няколко милиона лева.

## НА ФОКУС

### Интересът към жилищните кредити нараства, лихвите – рекордно ниски

Пощенска банка отчита нарастване с 35% на кредитоискателите и рекордно ниски лихви по новите жилищни кредити в лева през третото тримесечие на годината. Това разкрива третият обзорен тримесечен доклад на банката за състоянието на жилищния пазар в страната. Въпреки традиционно по-слабата активност през летните месеци, продажбите на имоти са нараснали със 7% на годишна база.

Продължава на стр. 4

### Когато всички са победители



В последната неделя на октомври намерихме отговор на въпроса как банкери, одитори, програмисти и още много хора с най-разнообразен профил могат да се забавляват истински заедно. 70 компании в 120 отбора или общо 480 почитатели на бягането се надпреварваха в Корпоративната щафета на клуб „Бегач“ и Пощенска банка. Събитието бе организирано в рамките на Sofia Evening Run 2013, където участваха още близо 300 индивидуални бегачи на 5, 10 и 21 км.

Продължава на стр. 5

## “Клиентите трябва да се чувстват специални и значими”

Мартин Богданов е директор „Персонално банкиране“ в Пощенска банка. Образованието си е получил в УНСС и редица водещи световни институции, сред които Joint Vienna Institute, Japan Centre for International Finance и Swiss National Bank. Кариерата му стартира в БНБ, а впоследствие работи в Първа инвестиционна банка – Албания, Общинска банка и Alpha Bank.



**Пощенска банка предлага на своите клиенти Персонално банкиране от лятото на 2010 година. Какво представлява то и за кого е предназначено?**

Поглеждайки назад във времето, анализирайки причините и резултатите от започналата криза през 2008 г., в Пощенска банка оценихме, че важно за клиентите е не само качеството на предлаганите продукти и услуги, но и начинът, по който се общува с тях и те биват обслужвани. Така стартира Персоналното банкиране – то е отговор на растящите нужди на заможните клиенти на банката не само от адекватно обслужване, но и от консултация, управление на активите им, съобразени с личните им потребности, желание за развитие и мечтите, заложили в бизнес плановете им. Целта на Персонално банкиране е клиентите да бъдат улеснени в ежедневните си операции, да им се пестят време, да се чувстват специални и значими.

**Разкажете ни повече за клиентско ориентираният модел на обслужване, който е в основата на**

**персоналното банкиране.**

Според изискванията на клиента се предлагат персонализирани решения било то за инвестициите му, било то за удовлетворяване на текущи нужди от заемни средства. Персоналният banker обгрижва клиентите на банката, а поверителността във взаимоотношенията е гарантирана с общуване на четири очи. Именно такъв е моделът на работа, който допълнително повишава добавената стойност за клиентите от услугите на банката – експертът е не само консултант, той е доверено лице, който познавайки добре клиента, може да му предложи тези продукти и услуги, които да му донесат по-голяма възвръщаемост от инвестициите или да му спестят време и усилия в бизнес начинанията му.

**Какви специализирани продукти предлага Пощенска банка за клиентите на Персонално банкиране?**

Клиентите могат да се възползват от продукти, които са разработени специално и единствено за тях и техните нужди – например

пакета за ежедневно банкиране „Интерес плюс“: това е продукт, включващ разплащателна сметка с годишна лихва до 4%, златна или платинена карта без такси за трансакции на банкомат и ПОС терминал, безплатна застраховка при пътуване в чужбина, безплатно откриване на втора разплащателна сметка във валута, безплатно електронно банкиране, безплатно плащане на комунални услуги. При активно ползване на включените в пакета услуги цената, която заплаща клиентът за целия пакет, е по-изгодна, отколкото при заплащане на всяка една услуга поотделно. Ползването на този пакет пък от своя страна дава възможност на нашите клиенти да получат по-добри условия по депозитни продукти като „1, 2 или 3 Интерес“, „2x3 Плюс“ или продукт „СпестИнвест плюс“, който представлява комбинация между високодоходен срочен депозит и избрани взаимни фондове.

Съвсем наскоро Пощенска банка създаде един уникален за българския пазар продукт, който е подходящ за клиентите на Персонално банкиране – Спестовен жилищен кредит. Той се харак-

теризира с това, че колкото повече средства държи клиентът в банката, толкова по-ниска е вноската му по кредита. Този продукт е изключително подходящ и за клиенти, които биха искали да диверсифицират портфейла си, включвайки като алтернативна инвестиция покупка на недвижимо имущество, но същевременно искат да запазят свободата върху средствата си.

**Как е позиционирана Пощенска банка в този разширен пазарен сегмент?**

В България няма официална статистика, която да публикува данни за сегментите на заможните клиенти и която може да отговори еднозначно на въпроса. Все пак има косвени показатели, според които Пощенска банка е сред топ 3 банките на пазара, предлагащи подобна услуга. Съществува обаче и друг начин за измерване позицията на дадена банка и това е преценката на клиентите. От тази гледна точка наскоро проведено проучване на банката показва, че Пощенска банка е лидер сред конкурентите си при цялостно банково обслужване – факт, който няма как да не ни радва!

### Блиц

**Попитахме колеги за очакванията на клиентите и качествата, които персоналният banker трябва да притежава**



Виолета Михалева, гр. Добрич:

Персоналният banker трябва да умее да изслушва клиентите, да открива потребностите им и не на последно място да ги посреща с усмивка. Важно е да имаме близък контакт с клиентите, да им помагаме да си изберат най-подходящия за тях продукт.

Трябва да се държим коректно и открито – премълчаването на факти поражда несигурност и недоверие. Честността и откритостта е най-краткият път към доверието на клиента.



Петрана Борисова, гр. Плевен:

Клиентите търсят най-добрия продукт на пазара. Затова те трябва винаги да са добре информирани за предимствата на нашия продукт. Те очакват от нас честност, грижа, професионализъм, осведоменост и качествено обслужване.

Експертът трябва да е много отговорен, да бъде активен и винаги да спазва поетите ангажименти. Той трябва да успее да установи близка връзка със своите клиенти, да вникне в начина им на живот. Така се създава доверие между експерта и клиента, а обслужването и постигането на добри резултати става много по-лесно.

Доверието на клиентите се печели с качествено клиентско обслужване, с открито представяне на ползите и предимствата на продуктите, когато клиентът усеща, че искаме да му помогнем да вземе най-доброто решение.

## Пощенска банка с нови предложения за малкия и среден бизнес

За първите 8 месеца на 2013 г. Пощенска банка отчита 40% ръст, както на запитванията, така и на отпуснатите кредити за малък и среден бизнес в сравнение със същия период за предходната година.



Въпреки традиционното забавяне през летните месеци и продължаващата политическа несигурност в страната, малкият и среден бизнес все по-активно търси стратегии за изход от стагнацията. Отчитайки тази положителна тенденция, Пощенска банка предлага преференциални условия за отпускане на земеделски кредити и кредити за малкия и среден бизнес, включително одобрени по европейските програми за развитие.

За първите 8 месеца на 2013 г. Пощенска банка отчита 40% ръст, както на запитванията, така и на отпуснатите кредити за малък и среден бизнес в сравнение със същия период за предходната година.

Банката регистрира силен ръст и на исканията за земеделски кредити, които като дял от всички запитвания достигат 20%. В тази връзка европейските финансови схеми се оказват изключително търсени и подходящи за развитието на българското земеделие.

В началото на тази година Пощенска банка подписа с Националния гаранционен фонд споразумение за 36.5 млн. лева за гарантиране на одобрени проекти по Програмата за развитие на селските райони.

Целта на мащабната инициатива, реализираща се в партньорство с Министерството на земеделието и храните, е да подпомогне процеса на усвояване на средствата по Програмата. Гаранционната схема дава отлична възможност за развитие на сектора и чрез нея земеделските производители могат да увеличат производителността и ефективността на стопанствата си.

Гаранциите покриват до 80% от риска по кредити, отпуснати за реализация на одобрени проекти по мерки 121 „Модернизиране на земеделските стопанства“, 122 „Подобряване на икономическата стойност на горите“ и 123 „Добавяне на стойност към земеделски и горски продукти“. Друго предимство е, че кредитите се

отпускат максимално бързо – в рамките до 21 дни след получено искане, при преференциални лихви и не се начислява такса за кандидатстване, отпускане или управление на кредита.

От края на миналата година Пощенска банка предлага и много добри условия за улесняване и оптимизиране на разходите на малките и средни предприятия за ежедневни банкови операции. Депозитните продукти „Динамика“, „е-Динамика“ и „Динамика+“, „Медик“, „Земеделец“ и „Нотариус“ са предназначени за бизнес с годишен оборот до 2 млн. лева и физически лица професии.

С тях клиентите получават разплащателна сметка в лева без такса за откриване и с до 2.5% годишна лихва, безплатна регистрация за интернет банкиране и безплатни левови преводи през него, безплатно издаване на фирмени дебитни карти, както и възможност за необезпечен овърдрафт. Предложенията спестя-

ват до 50% от разходите за банково обслужване.

По отношение на оборотните средства Пощенска банка предлага изключително широко разнообразие от продукти – бизнес кредит и кредитни линии, овърдрафт, земеделски овърдрафт срещу субсидия, кредити за експортно ориентирани фирми „Бизнес лимит“, кредит за работа с Националната здравноосигурителна каса, за закупуването на земеделска земя и др. Кандидатстването става без допълнително усложнени административни процедури.

Пощенска банка предлага цялостни решения за банкиране на фирмите, включващи разплащателни сметки с множество отстъпки, дебитна карта и безплатна електронно банкиране. Всички клиенти могат да подадат заявление за кредит чрез услугата „Онлайн кандидатстване“, достъпна на официалната страница на Пощенска банка [www.postbank.bg](http://www.postbank.bg).

### Блиц



**Даниела Ангелова, гр. София:**

Клиентите търсят продукти и услуги, които позволяват гъвкавост и добра възвръщаемост и не на последно място лично отношение, бързо и качествено обслужване!

Отличното качество на обслужването е предпоставка за създаване на клиентска лоялност. Експертът трябва да бъде откровен и изчерпателен при информиране на клиента – да сме на разположение за техните притеснения и оплаквания, да проявяваме разбиране в общуването си с тях и да се поставяме на тяхно място.

Доверие се печели с първото впечатление, което оставям в клиента! Външният вид и представителното облекло са не само знак на уважение, но и признак на професионално отношение. Така клиентите изразяват своето виждане към нас и институцията, която представляваме.



**Снежинка Георгиева, гр. Пловдив:**

Клиентите на Персонално банкиране искат да спестят време, като в същото време си осигурят висока доходност, свобода на действие и сигурност. Те очакват от нас да им помогнем компетентно да направят правилния избор за услуга или продукт. Не на последно място е и доброто отношение, което ги кара да се чувстват важни и ценени.

Експертът трябва да има отлични комуникативни умения, да е иновативен, креативен, да умее да убеждава, да вдъхва чувство на сигурност и доверие.

Доверие се печели с прилагане на индивидуален подход към всеки, създаване на чувство за съпричастност и честна комуникация. Точността и бързината на обслужване, спазването на поети ангажменти към клиента и позитивното и вежливо отношение са ключът към успешното партньорство.

# Интересът към жилищните кредити нараства, лихвите – рекордно ниски

5.9% от всички усвоени жилищни кредити за третото тримесечие са в Пловдив

7% повече мениджъри са теглили заем за жилище през третото тримесечие спрямо второто

Продължение от стр. 1

Анализът на финансовата институция за третото тримесечие очертава София, Варна, Пловдив, Бургас и другите областни градове като най-активните населени места по отношение на жилищния пазар и жилищното кредитиране. През периода се наблюдава нарастване на броя усвоени кредити за закупуване на имоти в гр. Пловдив, като те достигат 5.9% от всички усвоени кредити в страната. Пловдив измества Варна и Бургас и се нарежда на второ място след столицата по брой усвоени кредити.

Данните на Националната агенция по вписванията потвърждават изводите, като общо за страната агенцията регистрира 7% ръст на продажбите на имоти на годишна база. Според БНБ нивата на лихвените проценти по жилищните кредити са паднали под нивата отпреди кризата, като тенденцията за постепенен спад на годишния процент на разходите (ГПР) по жилищните кредити в левове се запазва.

По отношение на цените на жилищата не се наблюдават сериозни промени през трето тримесечие на годината спрямо предходните. По данни на НСИ средната пазарна цена на жилищата в страната през третото тримесечие на годината достигна 865.04 лева за кв. м. Най-скъпи остават апартаментите в София-град – 1 444.83 лева на кв. м. Следва Варна с 1381.33 лева на кв. м и Бургас с 1113.33 лева на кв. м.

За да отговори на пазарните тенденции за ръст на спестяванията на гражданите и повишения брой сделки с недвижими имоти със собствени средства, през месец септември Пощенска банка представи

ната от потребителите, които са усвоили жилищни кредити от Пощенска банка, предпочитат той да бъде от 20 и повече години.

Кредитите за закупуване на имоти продължават да

- Рекордно ниски лихви по нови жилищни кредити в лева
- Цените на имотите са стабилни, поскъпване има вече в 11 областни града
- 7% е ръстът на продажбите на имоти на годишна база
- Търсенето на кредити расте с 35% на годишна база
- Иновативен продукт на пазара на жилищни кредити в България

на пазара изцяло нов продукт – „Спестовен жилищен кредит“ и регистрира общ ръст в търсенето на жилищни кредити от 35% на годишна база.

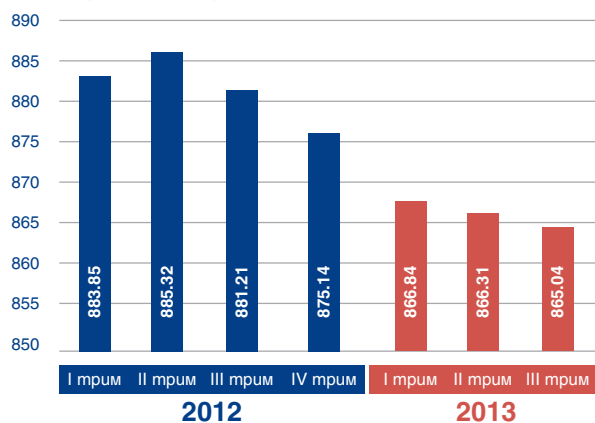
Средният размер на усвоените жилищни кредити за България по данни на банката остава без съществени промени през последните две тримесечия и възлиза над 28 000 евро.

През последното тримесечие във Варна продължава тенденцията за ръст в размера на кредитите, която се наблюдаваше и през предходните месеци. Ръст има и в Бургас, докато в София и другите областни градове не се забелязват значителни промени спрямо второто тримесечие.

Средният срок за изплащане на жилищни кредити е 20 г., като повече от полови-

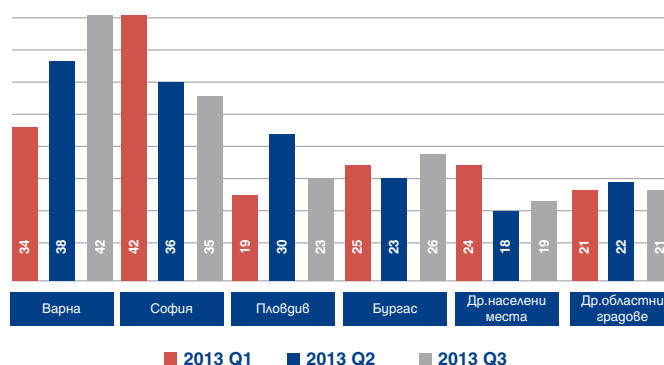
разование теглят жилищни заеми, като нарастването за тримесечието е с 5%. С над 7% повече са управителите и мениджърите, които са изтеглили кредит за жилище от Пощенска банка през юли, август и септември. С най-голям дял в кредитирането обаче остават хората на експертни/служителски позиции. Макар мъжете да са основната група, която усвоява жилищни кредити – тенденция, която се очерта и през първото полугодие, през третото тримесечие се наблюдава спад на интереса им с близо 3.5%. Пълният доклад на Пощенска банка за пазара на жилищно кредитиране за третото тримесечие на 2013 г. можете да прочетете на [www.postbank.bg](http://www.postbank.bg)

Средни пазарни цени на жилищата общо за страната по тримесечия лв./кв.м



Източник: Национален статистически институт – Данни за средни пазарни цени на жилищата общо за страната по тримесечия лв./кв.м

## Среден размер на усвоен кредит през 2013 в хил. евро



Източник: Пощенска банка (сравнителни данни за среден размер на усвоени жилищни кредити в хиляди евро по градове за първо, второ и трето тримесечие на 2013 г.)

# Когато всички са победители

Всички набрани средства от регистрацията на отборите са в подкрепа на каузата на Национална мрежа за децата „Приеми дете. Създай бъдеще.“

Събраната сума надхвърля 7000 лв. след допълнителното дарение от Пощенска банка в размер на 1800 лв.



Продължение от стр. 1

Участниците в щафетата на Пощенска банка и клуб „Бегач“ бяха разделени на отбори от по 4 човека, като всеки трябваше да пробяга по 5 км. Времето бе засечено от професионална компания посредством чипове, а класирането стана на база общото време на отборите.

Най-бързи се оказаха ИТ специалистите – отбор на фирма SAP Labs грабна първата награда, послед-

вани от Musala Soft и Dise Software. Победителите получиха специални купи от Пощенска банка. Отличията връчи Александър Данчев, ръководител „Големи корпоративни клиенти“.

От банката се включиха общо 7 отбора, като най-добро общо време постигнаха колегите в отбора на Емил Димитров, управител клон „София – град“, Величко Димов – експерт Търговия с финансови продукти, Константин Йорданов – експерт Управление

на недвижима собственост и Антон Георгиев – консултант „Недвижими имоти“.

Най-бързите бегачи в банката са Борислав Катков, финансов анализатор, който избяга 5-те километра за 21:39 минути и Алпер Етем, експерт Оперативен риск и контрол с 21:44 минути.

Сред основните цели на организаторите бе да популяризират благотворителността и затова всички набрани средства

от регистрацията на отборите ще отидат за каузата на Национална мрежа за децата „Приеми дете. Създай бъдеще.“

Сумата, събрана за каузата, надхвърля 7000 лв. след допълнителното дарение от Пощенска банка в размер на 1800 лв.

За финал неделята завърши с множество усмихнати лица, което остави усещането, че всички са победители.



## Берлин обвързва търговското споразумение между ЕС и САЩ със защитата на личните данни

Германия ще настоява в предложеното споразумение за свободна търговия между ЕС и САЩ да бъдат включени строги правила за защита на личните данни. Според анализатори това е поредният сигнал за нарастващото възмущение във Федералната република, предизвикано от разкритията за масово подслушване на германски граждани от страна на Вашингтон, както и от опасенията за промишлен шпионаж.

Берлин ще поиска от Европейската комисия (ЕК) да включи въпроса за защитата на личната информация в преговорите по планираното Трансатлантическо инвестиционно партньорство, стартирано по-рано тази година от европейските лидери и американския президент Барак Обама.

Подобна стъпка би довела до сблъсък с администрацията в Брюксел поради опасенията, че включването на проблема в преговорите може да забави и дори да дерайлира сделката.

Дипломати в Брюксел ко-

ментират, че искането на Берлин представлява „голяма изненада“ само седмица след призива на европейския комисар по правосъдието Вивиан Рединг, която поиска въпросът за защитата на личните данни да не бъде засяган в преговорния процес.

Изненадващата инициатива от страна на Берлин илюстрира нарастващото възмущение в Германия от твърденията, че американското разузнаване е подслушвало широк кръг политици и бизнесмени във Федералната република, включително германския канцлер Ангела Меркел.

Стандарти за защита на личните данни не бяха включени в мандата за водене на преговори, договорен от страните-членки на ЕС през юни. Ако това бъде направено сега, преговорите за търговското споразумение със САЩ, които стартираха през юли, ще бъдат прекратени, докато 28-те страни-членки на ЕС не се споразумеят за нов мандат, коментира официален представител на администрацията в Брюксел.

## Бюджетният дефицит достигна 360 млн. лева през септември

В края на септември бюджетният дефицит на правителството е достигнал 360.5 млн. лева спрямо 212.7 млн. лева месец по-рано, съобщава Министерството на финансите. Националният бюджет допринася за дефицита със 216.4 млн. лева, а европейското финансиране - със 144.1 млн. лева. Същевременно от януари до края на септем-

ври България е внесла 747.1 млн. лева в бюджета на ЕС. Фискалният резерв е в размер на 5 млрд. лева.

До края на септември са събрани 21.3 млрд. лева - 70.1% от планираните за годината. Спрямо същия период на миналата година е налице номинално увеличение на приходите от 6.6%.

## Инфлацията в еврозоната достигна 4-годишно дъно



На фона на понижаващите се енергийни цени инфлацията в еврозоната през октомври се сви до 0.7% – най-ниското ниво от февруари 2010 г.

Същевременно по официални данни на ЕС безработицата в страните от валутния съюз отбеляза нови рекордни стойности през септември. Всичко това увеличава натиска върху Европейската централна банка (ЕЦБ) да понижи основните си лихвени проценти допълнително.

Същинската инфлация, която не включва цената на енергията, храните, алкохола и цигарите, също се

е понижала до 1.1% от 1.3% месец по-рано.

Безработицата в 17-те страни от еврозоната остава на нива от 12.2%. Младите европейци на възраст между 15 и 24 години са най-тежко засегнати от кризата, като младежката безработица е най-силно изразена в Испания и Гърция.

За периода безработицата в Германия се е понижала слабо до 5.2%, след като остана без промяна през предходните 3 месеца. Във Франция и Италия обаче тенденцията на покачване на безработицата все още е налице.

## Употребата на кредитни карти расте

Пощенска банка отчете 27% ръст на потреблението с кредитни карти към края на третото тримесечие на 2013 г. в сравнение със същия период година по-рано.

За да насърчи положителната тенденция до края на годината банката предлага кредитни карти VISA Classic и American Express Green с нулева лихва през първите 3 месеца от издаването на картата и без такса за отпускане на кредит.

Оборотите с кредитни карти през ПОС терминални устройства на Пощенска банка са най-високи при потреблението на основни хранителни продукти, следвани

от покупки на горива, стоки за бита и развлекателния сектор (ресторанти, заведения).

Статистиката на банката за направените трансакции през последните шест месеца показва, че средната месечна сума на теглените пари в брой от кредитни карти е 150 лв.

Предимствата на кредитните карти на Пощенска банка включват дълъг безлихвен гратисен период при покупки и щедра програма за лоялност MyRewards.

<http://www.myrewards.bg>

## Идеи срещат пари



Пощенска банка подкрепи втората годишна среща на списание Forbes България „Идеи срещат пари“, на която млади предприемачи обсъждат свои идеи с успели мениджъри, обменят опит и поставят началото на реализацията на нови проекти. Водещата финансова институция избра да се присъедини към инициативата, която е пресечна точка на идеите, иновациите и бизнеса. На церемонията беше предста-

вена класация на най-влиятелните хора в страната за 2013 г. в политиката, държавното управление, бизнеса и неправителствения сектор. ТОП 50 е изготвена по методика, която Forbes от години прилага при подреждането на класацията по света. Средната възраст на най-влиятелните българи е 51 години, като най-младият е на 33 г., а най-възрастният е на 63 г. В списъка влизат и седем

## Промоционални овърдрафти



Пощенска банка предлага на всички свои клиенти до края на годината 10.95% лихва по потребителски овърдрафти за целия срок на заема.

Офертата за клиенти с превод на работна заплата по сметка в Пощенска банка при срок на изпла-

щане до 1 година е за овърдрафт с максимален размер до 6 нетни работни заплати в рамките на 7 000 лв.

В допълнение клиентите ще получат и дебитна карта, освободена от такса за плащания през терминални устройства и банкомати на Пощенска банка.

## Професионалисти в училище

Пощенска банка се присъедини към националната инициатива „Професионалисти в училище“, която се провежда в рамките на „XII-ти Дни на доброволчеството 2013“. От 12 до 25 октомври експерти от банката заедно с мениджъри и специалисти от водещи компании ще обучават ученици от над 30 училища в страната.

Младежи от 7-ми до 12-ти клас от градовете Варна, Бургас и Благоевград имаха възможността да се срещ-

нат лично с Румен Александров, регионален мениджър на Пощенска банка за Източна България, Румяна Петрова, управител на клон „Бургас Изгрев“, и Борис Механджийски, управител на клон „Свети Иван Рилски“ в Благоевград.

Специалистите от банката представиха казуси от своята ежедневна практика в банковото дело и управлението на екипи, а учениците потърсиха въдъновение за бъдещото си професионално развитие.



*Борис Механджийски, управител на клон Благоевград „Свети Иван Рилски“, който гостува в Професионална гимназия по икономика „Иван Илиев“. Колегата бе очарован от интереса на учениците и с радост прие поканата им да ги посети отново.*



Пишете ни на [CorporateCommunications@postbank.bg](mailto:CorporateCommunications@postbank.bg), за да ни задавате въпроси по темите, които Ви вълнуват или отправяте препоръки за съержанието на бестника.

## Годишна конференция за управление на риска



На 30-ти октомври тази година ICAP Bulgaria организира четвъртата поред Конференция за управление на риска в хотел Шератон. Събитието се спонсорира от Пощенска банка за трети път. ICAP България е член на ICAP Group, която е най-голямата бизнес консултантска група в югоизточна Европа.

Поводът отново даде възможност на професионалисти в сферата на риск мениджмънта да се срещнат и да дискутират актуални проблеми, които са значими за установяването на стабилни бизнес отношения. Темата на тазгодишните презентации е свързана с

последниците от икономическата криза, което даде и заглавието на събитието – „Да устоим на бурята“. За целта бяха поканени двама именити експерти на тема кредитен риск – Ричард Хънтър, управляващ директор във Fitch Ratings и Джордж Христовулакис от Manchester Business School.

Освен презентациите на конференцията бяха обсъждани и други актуални проблеми на тема кредитен риск мениджмънт. Две панелни дискусии бяха проведени с топ мениджъри на водещи български и международни компании, както и с икономисти и представители на компании за кредитен риск.

## 40 лидери под 40 г., за които няма граници

*Продължение от стр. 1*

От публичните номинации и предложенията на журито за лидери до 40 г. към момента са селектирани над 150 личности. Близо 82% от номинираните са мъже, а 58% от номинираните са под 30 години – тези резултати показват, че в България има възможности и за най-младите да утвърждават себе си в различни области.

Най-разпространените сектори, в които се изявяват номинираните в „40 до 40“, са предприемачество

(24%); икономика и финанси (14%); изкуства като кино (8%), музика (9%) и дизайн (18%). Сферата на образованието е широко застъпена (12%), както и новите технологии (11%).

Номинирани са също професионалисти в областта на журналистиката и спорта. Има и необичайни номинации като ветеринарен доктор, аграрен експерт, изобретател, велосипедист и други.

В средата на месец ноември ще бъде излъчена селекция Top 100.



На 22 октомври институционални клиенти на Пощенска банка присъстваха на вече традиционната среща, организирана от отдел Капиталови пазари в Residence Exclusive Club.



Гостите бяха запознати с актуалната ситуация на капиталовите пазари и перспективите за развитие пред банката.

## Персонално банкиране



Ние знаем с колко захар пиете кафето си, защото познаваме Вас и Вашите нужди

Ние Ви познаваме лично, защото сте важни за нас. На Ваше разположение в цялата страна са експерти Персонално банкиране, които Ви гарантират бързо индивидуално обслужване и професионални съвети, съобразени с Вашите конкретни финансови нужди и изисквания.

**Персонално банкиране с персонално отношение**

От услугата „Персонално банкиране“ може да се възползват всички български и чуждестранни граждани, които отговарят на съответните критерии.

[www.postbank.bg](http://www.postbank.bg) | 0700 18 555

