

В броя четете

Коледните партита на Изи Кредит

2, 6 и 8 стр.

Украинският филиал се справя успешно в нестабилната политическа обстановка

4 стр.

Кредит Пенсионер ще идва в пакет с любими вестници през февруари и март

5 стр.

Подарък срещу погасителен план – най-новата ни изненада за клиентите

7 стр.

ТЕМА НА БРОЯ

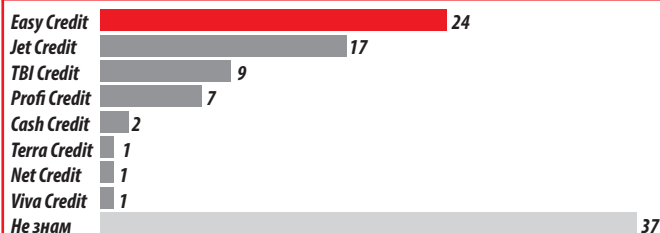
Изпратихме поредната силна година

Изи Кредит стана най-популярната марка в своя бранш

Easy Credit вече е най-популярната марка в сегмента на небанковите парични заеми в България. Данните са от регулярно национално проучване на ТНС ББСС, една от големите маркетингови агенции в България, което се провежда всяко тримесечие сред 1000 пълнолетни българи.

Компанията ни е абсолютен лидер в края на изминалата година, като изпреварва конкурентите си по всички ключови индикатори за разпознаваемост на марката. Easy Credit е и най-бързо развиващата се

Декември 2013: Easy Credit е лидер като „първа спомената марка“.
Всеки 4-ти българин асоциира продукта „бърз заем“ с марката Easy Credit



марка в своя сегмент като всяка изминала година става все по-разпознаваема в съзнанието на потребителите. Ако в началото на 2010 г. 8% от бъл-

гарите са асоциирали спонтанно „бързия заем“ на първо място с Easy Credit, то през декември 2013 г. процентът им вече е 24. стр. 3 »

УСПЕШНИТЕ КРЕДИТНИ КОНСУЛТАНТИ

Димитър Божинов, топ кредитен консултант от офис Добрич

Експертите по кариерно развитие съветват да се избира за професия това, в което се справяме най-добре, а не това, което ни е на сърце. Има обаче хора, които са успешни в работата си и едновременно с това я обожават. Такива хора обикновено са отдадени на това, с което се занимават, смели са и не се спират пред нищо, за да постигнат целите си – с една дума суперпрофесионалисти. Топ кредитният консултант на Изи Кредит от офис Добрич, Димитър Божинов е точно такъв човек. Той работи с внушителните над 260 клиента. Клиентите му са толкова много, че някой би се усъмнил дали не прилага някаква хитрост, за да покаже резултати. С резултатите си обаче той опровергава



съмненията. „Сякаш съм роден за тази работа. Клиентите и кредитите си идват сами при мен“, подхвърля Димитър, но признава, че през първите години е поработил здраво, а и продължава да го прави, за да може тези кредити да „си идват“.

стр. 2 »

Изи Кредит беше отличена за „Най-добра стратегия за интегриране на образованието в бизнеса“

За втора поред година Изи Кредит се нареди сред финалистите в престижния конкурс на Българската асоциация за управление на хора (БАУХ). Асоциацията връчи годишните HR награди за 11-ти път на церемония в София на 20 януари. Финалистите в общо седем категории бяха подбрани от 16-членно жури, съставено от водещи експерти в областта.



стр. 3 »

ЛЮБОПИТНО И ЗАБАВНО

Коледните партита на Изи Кредит

Легендарните коледни партита на Изи Кредит. Кой не е бил на тях и кой не е слушал за тях? Този, който не е, със сигурност е изпуснал много. За осма поредна година служителите на Изи създадоха неповторими коледни спектакли, за които ще се говори още дълго. Конкуренцията между ериите за това кой ще организира най-артистичното, най-забавното и най-людото парти расте с всяка изминала година.

Север-Запад

Близо 250 души празнуваха с танци и песни до зори в ресторанта на хотел „Балкан“ в

Плевен на 21 декември. Коледните сътвориха един от най-чудатите сюжети в историята на коледните партита на Изи

Кредит. Те написаха и прочетоха къс майтапчийски разказ - „Коледна история за любов, пари и още нещо“, в която се разказваше за приключенията на Дядо Коледа в страната на Изи Кредит. В крайна сметка се оказа, че Дядо Коледа е попаднал на група инкасатори и на партидо дойде самотната Снежанка – позакръглена и рошава възрастна дама, в ролята на която влезе кредитният кон-

султант с актьорски заложби Емилиан Петров (виж снимка на стр. 8). Имаше една дузина шури номинации – „Усмивка 24 карата“, „Агент 007“, „Безсрашната лейди“, „Стайлинг“, „Горещ шоколад“, „Искрено и лично“, „О, не“ и т. н. „Много смях, веселие, луди танци, безброй награди“, обобщи атмосферата бизнес треньорът Рени Георгиева.

стр. 6 >

УСПЕШНИТЕ КРЕДИТНИ КОНСУЛТАНТИ

> от стр. 1

Димитър Божинов, топ кредитен консултант от офис Добрич



60-годишният днес Димитър е роден за това да помага на хората, като им съдейства за отпускането на заеми, а това личи и от неговата биография. Още през социализма е кредитен инспектор, първоначално в клона на Българска народна банка в родния Свищов, а след това и в Добрич (тогава Толбухин). След промените Димитър продължава да работи като кредитен инспектор в две български частни банки. В един момент оценява предимството и удобството на небанковите потребителски кредити и започва работа в нашия сектор. Първоначално работи последователно в две конкурентни на Изи Кредит фирми, но бързо разбира, че нашата компания предоставя по-добри условия и вече седем години се развива в търговската ни структура. Още на петия месец в Изи Кредит е награден за постигнатите силни резултати. Става и консултант на месеца. От скоро притежава и личен таблет, отново подарък от компанията за силните резултати. Твърди, че работи с него всеки ден. Димитър Божинов е семеен. Има син и дъщеря, и двама внуци. Скоро очаква и трети внук. Разговораме с него за пътя му на развитие, натрупания опит и методите му на работа, които са го направили топ кредитен консултант.

ва да притежава един успешен кредитен консултант?

Да бъде стриктен и точен, да спазва правилата и да отстоява интересите на компанията. Без последното кредитният консултант ще навреди и на себе си. Успешният кредитен консултант винаги проучва клиентите и не се доверява сяпа. На много кандидати за заем съм отказвал, защото не вдъхват доверие. Дори на такива с трудов договор. Някои от тях са се оказали некоректни платци в миналото или са закъснявали с вноските си. Логиката е, че щом са били некоректни преди, трудно може да се очаква да са коректни и днес.

Как оценяваш развитието на компанията?

Четем, че сме най-успешната компания. Проблемът е, че заради някои конкуренти с лоши практики страда и нашият бизнес, а ние нямаме нищо общо с тях, защото при нас всичко е прозрачно - клиентите са наясно каква сума трябва да погасят от самото начало.

Какви са твоите лични цели с Изи Кредит?

Да продължа да си работя. Март месец би трябвало да се пенсионирам. За мен обаче това ще е само формалност. Нямам никакво намерение да спирам да работя. А и никои и не иска да чуе да се пенсионирам – нито близките, нито шефовете.

Има ли някого, на когото искаш да благодариш специално?

На преките ми ръководители – Даниел Димитров и Димитър Аврамов.

Как попадна в Изи Кредит?

Случайно. Работех в конкурентни фирми, но получих много добро предложение от Изи и реших, че това е моята компания. Част от клиентите ме последваха и това ми помогна да стартирам силно.

Как се справяш с толкова много клиенти?

Моето име се препоръчва от уста на уста. Хората от Добрич и близките села ме търсят постоянно. Понякога пиша по 9 договора на ден! За който и клиент да ме попитат, мога да разкажа подробно. Част от тях са при мен от 5-6 години. Клиенти са ми баба, дъщеря и внучка едновременно, като всички живеят на различни адреси. Имам и клиенти в ромската махала. Около случая в Катунца в махалата възникна напрежение. Полицията не пускаше никои да припари там. Аз обаче си влизаш спойкойно, а местните като ме видеха, ми се радваха и идваха да ме поздравят. Постоянно съм сред клиентите. Работя събота и неделя, а понякога и до къс-

но вечер. Започвам в 9 сутринта и приключвам в 20 ч. вечерта, а лялото и до по-късно. Мои познати ми казват: „Много работиш“. „Много работа, но и знам за какво“, казвам им.

Не ви ли правят забележка въкъщи, че работите толкова много?

В началото жена ми ме питаше: „Не може ли да оставиш тази работа за утре?“ Само този, който не е работил в нашата сфера не знае, че днешната работа не се оставя за утре. Ставал съм от масата за вечеря в осем вечерта, за да отида и да събера някоя вноска, за която съм знаел, че ако не я взема днес, утре тези пари няма да ги има.

Как се предпазваш от лоши кредити?

Никои не е застрахован. Имал съм клиенти, които са били безупречни с 5 последователни кредита и на шестия са рухвали заради загубено работно място или заминаване в чужбина. Когато влизам в контакт с клиент за първи път, събирам информация за него и от

човека, който го е препоръчал. Самите хора, които препоръчват свои близки и познати за клиенти, са отговорни и го правят с убеденост, че препоръчаният от тях е сериозен и коректен. Застраховам се и като предоставям по-малка сума от максимално позволената на клиентите с първи кредит. Винаги им обяснявам колко теглят, колко трябва да върнат и каква е погасителната им вноска, защото някои от тях не са грамотни. Макар последното да не е от решаващо значение. Ще ви призная, че в ромската махала в града имам клиенти от осем семейства, всички регистрирани на един адрес и всички до един са безупречни платци. Когато един от тях плати, плащат и всички останали. Казал съм им: „Един от вас да спре да плаща, няма да отпускам заеми на нито един.“ Така ги дисциплинирам, защото ако видят, че никои не плаща, ще си кажат: „Защо аз да давам, като другите не го правят?“

Какви качества и умения трябва

ТЕМА НА БРОЯ

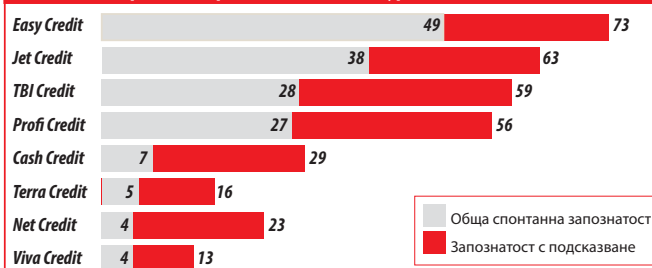
» от стр. 1

Изпратихме поредната силна година

Към края на миналата година почти половината от интервюираните заявяват, че са чували за Easy Credit, което е двойно по-висок резултат в сравнение с февруари 2010 г. (23%). Същевременно 73% от запитаните посочват Easy Credit като най-разпознаваемата марка от списък с конкурентни марки в сегмента на бързите заеми. Превръщането на Easy Credit в най-разпознаваемата марка е огледало и за постигнатите от служителите на компанията резултати и успехи през изминалата година. Изпратихме поредна силна година, спечелвайки много нови клиенти и утвърждавайки пазарните си позиции на компания-лидер. В България компанията ни отпусна рекордните в своята история 203 501 заема – с 14% повече спрямо предходната година, когато те бяха малко над 178 хил. Силно се представиха и филиалите на Изи Кредит в Украйна и Румъния,

които представиха общо 64 374 заема – с над 20 хил. повече спрямо 2012 г. (още за представянето на филиалите по-нататък в броя). Освен с добрите търговски резултати, изминалата година ще се запомни и с големите събития и инициативи в полза на клиентите и служителите – националната спортна програма „Спортувай с Изи Кредит в твоя град“, Софийския маратон, безплатните обучения по „Управление на семейния бюджет“ и издаването на „Наръчник на разумния кредитополучател“, Предприемаческата академия, новите програми за професионално развитие и допълнителните социални придобивки в компанията и други. Клиентите се радваха на десетки атрактивни промоции, а Изи Кредит достигна и до най-отдалечените си клиенти чрез предлагането на заеми в клоновете на „Български пощи“. През новата 2014 г. фокусът

Easy Credit е най-популярната марка при бързите заеми, със значима преднина пред основните конкуренти



ще е удовлетвореността на клиентите и служителите на Изи Кредит. „Тази на клиентите ще се измерва и с конкретни показатели, които ще бъдат публикувани в медийните канали на компанията“, обясниха колегите от дирекция „Маркетинг“. Компанията ще общува със своите клиенти открито на всички нива, грижейки се за това те да са информирани още преди да ползват конкретна финансова услуга. В тази връзка допълнително ще

бъде разработена програмата за повишаване на финансовата култура в обществото – отново ще има безплатни обучения за семейния бюджет, за които ще се търси партньорство с регулаторните органи и неправителствените организации. Образователните инициативи на компанията ни вече получиха обществено признание. В края на миналата година Изи Кредит беше избрана сред финалистите на престижен конкурс в категория „Най-добра стратегия за интегриране на образованието в бизнеса“ (виж на стр. 1). И тази година ще подкрепяме масовия спорт и здравословния начин на живот, като обхващат на програмата „Спортувай с Изи Кредит в твоя град“ ще бъде разширен и с нови градове, гласят още плановете на мениджмънта. Помислено е и за служителите на Изи Кредит – ще има нови придобивки, възможности и програми за развитие. Интригуваща година се очертава и за бизнеса на Изи Кредит извън страната. През тази година ще бъде открит третият ни чуждестранен филиал в Полша.



Изи Кредит беше отличена за „Най-добра стратегия за интегриране на образованието в бизнеса“

» от стр. 1

Тази година компанията ни беше сред финалистите в категория „Най-добра стратегия за интегриране на образованието в бизнеса“, наред с още пет водещи компании в своя сектор. Изи Кредит беше оценена за инициативите в сферата на финансовото образование –

създаването на Предприемаческата академия и безплатните обучения по „Управление на семейния бюджет“ в полза на обществото, реализирани в 11 големи града в България. Година по-рано Изи Кредит беше сред финалистите в категорията „Най-предпочитан

работодател с над 500 служители“. Тогава компанията впечатли журито с мотивационната си стратегия и програмите за развитие на хората в организацията, с уменията да задържа талантливите си служители, с ниското текучество на персонала и със своите

успешни резултати и мащабно разрастване. БАУХ е най-голямата организация на експерти и мениджъри „Човешки ресурси“ в България. Тя представлява интересите на 20 000 служители в областта. Само физическите лица-членове на организацията са над 750.

ИЗИ КРЕДИТ ПО СВЕТА

Украинският филиал се справя успешно в нестабилната политическа обстановка



Рекордна събираемост в месеците на протестите е постигнал украинският филиал на Изи Кредит – iCredit. Добрата новина съобщи Валентин Гетов, директор „Международно развитие“ на компанията ни. Валентин беше на двуседмично работно посещение при колегите във филиала през месец декември. През октомври-декември iCredit Украйна е постигнала най-големия си оборот за този период на годината. За изминалата 2013 украинското ни поделение е отпуснало 46 203 заема при малко над 32 хил. за 2012 г.

Именно през последните три месеца на 2013 г. Украйна изпадна в остра политическа криза, а улиците на Киев бяха изпълнени от протестиращи, искащи оставката на президента Виктор Янукович и подкрепящи европейската интеграция на страната. В столицата бяха организирани и контрапротести в подкрепа на президента и неговата партия. Допълнително напрежение създаде и опасността от икономическа криза в страната, заради невъзможността на ук-

раинското правителство да обслужва задълженията си, което обезцени и местната валута – гривната. „На фона на политическата нестабилност през тези три месеца, украинският ни филиал се справи много успешно, още повече след тежките за бизнеса ни летни месеци“, коментира Валентин. Очакванията му са обстановката и курсът на местната валута да се стабилизират през следващите месеци. Опасността от икономическа криза също намалая, след като Русия купи

украински облигации за 3 милиарда долара, като част от спасителен план за общо 15 млрд. долара.

iCredit Румъния също се представя много добре. За 2013 г. кредитните ни консултанти там са отпуснали над 18 хил. кредита при 11 564 за 2012 г. От 1 септември филиалът ни в Букурещ беше оглавен от нов мениджърски екип под ръководството на изпълнителния директор Горан Арсов и търговския директор – Стефан Колев.

СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ

Колегите от Централен офис направиха коледно дарение в най-стария дом за деца на Балканите

Служителите на Изи Кредит освен големи професионалисти, са и хора с добри сърца. Поредното доказателство за това дойде от колегите от Централен офис в София. Малко преди Коледа те събраха лични средства и закупиха голям брой продукти от първа необходимост за 70-те деца, лишени от родителски грижи, в най-стария дом на Балканите – ДДЛРГ „П. Р. Славейков“. Закупените продукти бяха предварително съгласувани с ръководството на дома. Дарението беше прието с бла-

годарност и топли коледни пожелания от директорката на дома. Компанията ни зарадва децата в него и с много вкусни лакомства. „В навечерието на едни от най-хубавите празници, колегите за пореден път доказаха, че са благородни и щедри личности, които не забравят да помагат и на децата в неравносечно социално положение“, коментираха от отдел Маркетинг.

Коледното дарение с лични средства се превръща в традиция за колегите от Централен



офис. За предходната Коледа на импровизиран коледен базар в офиса, те закупили творбите и произведенията на децата в неравносечно положение от ателие „Прегърни ме“. Така зарадваха своите близки с красиви и ръчно изработени подаръци за празниците, като същевременно подпомогнаха дейността на ателието и таланта на децата. За Коледата на 2011 г. пък колегите дариха играчки и книжки на децата от дома в софийския квартал Драгалевци.

МАРКЕТИНГ

Кредит Пенсионер ще идва в пакет с любими вестници през февруари и март

Повече от приятна изненада очаква клиентите на Изи Кредит, които изтеглят Кредит Пенсионер през февруари и март. През двата месеца компанията ни ще им подарява безплатен тримесечен абонамент за един от най-тиражните, четени и обичани от тях вестници – „Трета възраст“. Към абонамента ще има и забавно издание със sudoku. „Клиентите ни в пенсионна възраст ще оценят този наш жест, сигурни сме, че ще ги зарадваме истински. Това е ценен за тях вестник, в който те намират полезна и интересна информация по важни за тях теми. „Трета възраст“ е с над 240 000 тираж, по-голямата част от който се разпространява с абонамент“, обясниха колегите от дирекция „Маркетинг“.

За кредитните консултанти пък промоцията е шанс да увеличат продажбите си. Клиентите на този продукт са много коректни и надеждни платци, а делът на просрочените заеми в този сегмент е изключително малък. Промоцията ще продължи до 31 март включително и ще важи и за продукта „14-та пенсия“, предлаган в пощенските клонове. Тя ще бъде популяризирана с листовки и плакати чрез търговската структура и в клоновете на „Български пощи“, с рекламна кампания в националните радиа и с промоционални карети и ПР публикации в специализираната за хора в пенсионна възраст преса. От продукта могат да се възползват всички пенсионери.



Изи Кредит вече има над 10 000 фейсбук фена

Изи Кредит става все по-популярна сред фейсбук потребителите, благодарение на организирани от компанията ни забавни игри с атрактивни подаръци. Феновете ни в социалната мрежа се увеличават с всеки изминал ден и вече са над 10 600.

В последната игра през декември, участниците трябваше да отгатнат новото послание на Изи Кредит – „Парите идват при теб!“, а 19 от тях посрещнаха коледните и новогодишни празници с големи подаръци – 3 гифт карти на стойност 200 лв., 1 ваучер за 1000 лв. за избрана туристическа дестина-

ция и 15 коледни комплекта с бутилка вино и вкусни лакомства. Печелившите останаха доволни, а някои от тях като Маргарита Първанова от Своге отправиха и благодарствен поздрав на стената във фен страницата ни. „Благодаря за чудесния подарък на Изи Кредит!“ написа Маргарита, като публикува и снимката на подаръка си – една от трите гифт карти за 200 лв.

Компанията ни ще изненада своите клиенти и фенове със забавни игри с много награди и през новата 2014 г., обещаха колегите от дирекция „Маркетинг“.



Маргарита Първанова ни изпрати и снимка на своя подарък в знак на благодарност

www.easycrredit.bg вече е с нов дизайн и още по-богато съдържание

Компанията ни си има нов, модерен уебсайт, с много повече възможности и удобства за посетителите му. Новият сайт е на познатия адрес - www.easycrredit.bg, и се отличава с богато съдържание, лесна навигация, атрактивни дизайн и цветове. С него интернет потребителите ще са много по-информирани за мисията на компанията и ползата от нейните продукти. Потенциалните клиенти пък ще се ориентират много по-бързо за най-подходящата за тях финансова услуга.

Една от новостите в уебсайта е кредитният калкулатор, който се показва още в началната страница и дава информация за седмичните вноски при зададени сума и срок на заема. С калкулатора потенциалните ни клиенти ще научават какъв заем могат да си позволят от Изи Кредит още преди да се свържат с кредитните ни консултанти. В началната страница са показани и актуалните промоции, от които могат да се възползват. Най-пресните новини от компанията пък се показват в лента в горната част под менюто.

На сайта е обособена и секция „Видео“, съдържаща основните послания на компанията и различните ѝ телевизионни клипове. Освен всички тези новости в подсайта „Кариери“, желаещите да работят в компанията ни могат да намерят всички актуални обяви и про-

грами за професионално развитие на служителите.

Както и досега, клиентите и служителите могат да влизат със своето потребителско име и парола, съответно за да проверят текущото състояние на кредита си и за да научават новите неща, които касаят работата им в Изи Кредит.

„Чрез новия ни уебсайт нашите клиенти ще се чувстват много по-информирани за продуктите и проектите на компанията, които имат за цел да им помогнат да преодолееят финансовите трудности и да улеснят и подобрят живота им. Изи Кредит поддържа изключително близък контакт със своите клиенти чрез кредитните си консултанти. В новия уебсайт това е постигнато и на онлайн ниво“, обясни Виолета Будева, директор „Маркетинг“ на компанията ни.

ЛЮБОПИТНО И ЗАБАВНО

» от стр. 2

Коледните партита на Изи Кредит

Юг-Запад

Доста по-финна и секси Снежанка от тази на Север Запад си имаха 245 колеги от Юг Запад, които празнуваха в нощта на 14-ти декември в хотел „Тера Комплекс“ в Разлог. Снежанка и Дядо Коледа посрещаша колегите още на вратата с кошница с новогодишни късмети. Имаше много награди, игри и изненади, богата вечеря с оркестър и диджей. С грамоти за корпоративен принос и развитие бяха отличени 43 кредитни консултанта, а единайсет получиха и статуетки за постигнати високи резултати. За успешни резултати бяха наградени също 15 мениджъра развитие и 3 регионални мениджъра. Голяма купа, по нищо неотстъпваща на тази от Шампионската лига, беше връчена на ерия мениджъра Ангел Маджиров. Осем колеги се надяждаха с 2 големи и вкусни торти. След това в предизвикателство Easy Dancing 12 колеги се надиграваха в различни стилове.

Централен офис

Колегите празнуваха на 21 декември в пианобар 2night Club в столицата. Голямата изненада беше специално подготовеното фламенко на изпълнителния ни директор – Неделчо Спасов, който танцува с професионална танцьорка. „Исках да изляза от зоната си на комфорт...Тези, които ме

познават, знаят, че не ми е било лесно да го направя, тук, пред вас, но ако човек желае нещо, не бива да го отлага за утре. Спрете да го говорите и започнете да го правите“, прикани колегите той след изпълнението си. Колегите танцуваха с известния кипърски танцьор Памбос Агапиу и младия му екип от Памбос денсинг център и пяха караоке. По традиция бяха раздадени и грамоти в забавни категории – „Най-отзивчив колега“, „Душата на компанията“, „Усмивката на офиса“ и „Най-голям купонджия“.

София-Периферия

Малко над 260 колеги организираха бляскаво коледно парти на 14 декември в ресторанта на хотел Монтесито. Излъчени бяха победители в общо 25 весели категории – скандалджия, всезнайко, дървен философ, секси глас, разсеяна колежка, елегантен колега и още куп шури хрумвания. Най-добре танцуващата двойка също получи подарък. Имаше и томбола, с която бяха раздадени 10 електроуред. Показателни за градус на настроението са оценките на участниците. „Никога не сме били на подобно парти. Впечатлена съм от организацията на колегите в София Периферия“, отбеляза бизнес треньорът Параскева Любмирова. „Беше много забавно и

всички сме много доволни“, потвърди и бизнес треньорът Лидия Йорданова.

София

За трета поред година най-голямата ни ерия празнува в ресторант „Слатина“. Организаторите се бяха погрижили за комфорта на над 500-те гости - масите бяха отрупани с качествени напитки и тънки мезета, а оркестър изпълняваше най-обичаните хитове. „Всичко бе много добре. Хората се забавляваха и с нетърпение чакаме следващата сбирка“, коментира Ибрахим Контилев. „Купонът бе на висота. Всичко беше перфектно организирано. Забавлявахме се до ранни зори“, каза Величка Владимирова, мениджър развитие в офис Дружба.

Север-Център

Коледното парти на колегите в ерията беше на 6 декември в хотел „Калина Палас“ в красивия Трявна. Около 200 колеги танцуваха, пяха и се забавляваха до ранни зори. „Най-големите купонджии посрещнаха слънчевия изгрев в дискотеката на хотела“, издаде бизнес треньорът Ивайло Георгиев. За най-послушните имаше и подаръци от Дядо Коледа. Чрез томбола между всички гости бяха раздадени 30 награди, сред които електроуреди, бутилки вина, козметика и други.

Юг-Център

Около 200 колеги от ерията изпълниха ресторанта на хотел „Перелик“ в курортния комплекс Пампорово. „Нямаше специална програма, но диджеят успя да ни създаде хубава атмосфера. Всички бяха в добро настроение“, увери бизнес треньорът Таня Христова.

Север-Изток

Колегите в ерията тази година празнуваха на много места чрез комбинирането на 2-3 офиса. „Купон имаше навсякъде“, увери Жана Георгиева, бизнес треньор. Офисите във Варна си организираха парти с томбола, от която закачливо подаръче получи почти всеки присъстващ - ръчички за почесване, отверчици, торти и други. Колеги, преоблечени в народни носии, внесоха допълнителен колорит с присъствието си.

Юг-Изток

Над 214 колеги празнуваха до рано сутринта в ресторанта на хотел „Верея“ в Стара Загора – първо до 2 ч. в ресторанта, а след това и в близките дискотеки и барове. Имаше весели състезания като „Най-добре танцуващ офис“, спечелен безапелационно от офис Казанлък.

(виж снимки от коледните партита на стр. 8)

ЗА СЛУЖИТЕЛИТЕ

Вноската по заем вече няма да пречи за влизане в „Бонус клуб ИАМ“

Добра новина донесе Нова година за всички кредитни консултанти, които изплащат заем към компанията ни и имат амбиции да влязат или вече са членове на „Бонус клуб ИАМ“. Считано от 1 януари вноските по заемите им към „Изи Асет Мениджмънт“ АД няма да са бариера пред влизането и оставането им в клуба, тъй като няма да се отчитат при пресмятането на минималното месечно възнаграждение, необходимо за членство в клуба. В момента всеки консултант, който желае да членува в

„Бонус клуб ИАМ“, трябва да е заработил поне 30 лв. чисто в месеца, предхождащ кандидатстването му. Другите изисквания за влизане в „Бонус клуб ИАМ“ са: поне 4 месеца стаж, завършено обучение „Летящ старт“ и при кандидатстване консултантът да е в категория, различна от „За работа с МР“ или „За работа с РМ“. „Бонус клуб ИАМ“ предоставя редица привилегии на лоялните кредитни консултанти на „Изи Асет Мениджмънт“ АД. Сред тях са отстъпки при пазаруване в търговската мрежа на 17 компании-партньори

на „Изи Асет Мениджмънт“ АД, евтини заеми, почивки на преференциални цени и

Членовете на „Бонус клуб ИАМ“ по ерии

Ерия	Брой членове на „Бонус клуб ИАМ“
Север Изток	141
Север Запад	130
Север Център	95
София	153
София Периферия	130
Юг Запад	116
Юг Изток	86
Юг Център	139

други. Двете най-големи придобивки в клуба са достъпът до пакет „Изи Здраве“, който покрива разходи за лечение и профилактични прегледи, и възможността за атрактивни допълнителни премии по специална спестовна програма. Заради големите привилегии и бонуси „Бонус клуб ИАМ“ става все по-популярен сред кредитните консултанти от всички ерии. Към края на декември 2013 г. в него членуват 846 кредитни консултанта или около 30% от всички консултанти. Само през миналата година към клуба се присъединиха 249 консултанта. Огромна част от членовете на клуба - 88%, вече получиха и първата си премия по спестовната програма.

ПОЛЕЗНО ЗА КРЕДИТНИЯ КОНСУЛТАНТ

Застраховка „Гражданска отговорност“ – новата опция за допълнителни доходи

Кредитните консултанти на „Изи Асет Мениджмънт“ получиха нова лесна възможност за допълнителни доходи. От началото на декември компанията ни започна да предлага задължителната за всеки собственик на автомобил застраховка „Гражданска отговорност“ в партньорство с една от водещите застрахователни компании на българския пазар – ЗАД „Бул Инс“. Новата услуга е в отговор на желанието на клиентите ни да получават в дома си и други важни услуги, освен парични заеми. Сключването на застраховката не е обвързано с ползването на кредит от нашата компания, а за всяка сключе-

на полица кредитните консултанти печелят 10% комисиона от нейната стойност, т.е. от застрахователната премия.

Работи се с утвърдена от „Бул Инс“ тарифа, като сумата на застрахователната премия варира според това дали собственикът на автомобила е декларирал района, в който шофира и дали автомобилът се шофира в столицата, някой от останалите големи градове или в по-малко населено място. Премията е различна и в зависимост от обема на двигателя на автомобила. Клиентите могат да се възползват от разсрочено плащане – до 4 вноски годишно, или да платят накуп за цялата година.

Как се определя възнаградението на кредитния консултант? Ако например един клиент е от населено място извън София, Бургас, Варна и Пловдив, притежава лек автомобил с обем на двигателя от 1600 до 1800 куб. см и сключи застраховка „Гражданска отговорност“ с отстъпка за деклариран район, той ще плати 167 лв. В този случай кредитният консултант ще спечели 15 лв. (от сумата на застрахователната премия в размер на 167 лв. се приспадат стойността на стикера, данък 2% върху застрахователната премия и други отчисления в общ размер на около 10 лв.). Колкото по-голяма мрежа



от клиенти е изградил един кредитен консултант, толкова по-голяма е възможността му да получава допълнителни доходи от застраховки „Гражданска отговорност“. Подробности за тарифата и процедурата за сключване на застраховката, кредитните консултанти могат да намерят в регионалните офиси.

НАШИТЕ КЛИЕНТИ

Подарък срещу погасителен план – най-новата ни изненада за клиентите

Погасителният план вече носи големи награди на клиентите на Изи Кредит. В началото на всеки месец до май включително, компанията ще подарява на 11 свои клиенти – 1 телевизор, 5 МРЗ плеъра и 5 радиочасовника. Печелившите ще бъдат определяни чрез томбола, в която автоматично право на участие ще има всеки, изтеглил заем от компанията ни до 14 май. Единственото, което се изисква от спечелилите, е при получаване на наградата си да представят коректно попълнен погасителен план по своя заем. Целта е да се насърчи стремежа на клиентите да бъдат коректни платци и да са информирани за условията по кредита си.

„Погасителният план дава сигурност на клиентите. Това е документът, с който те удостоверяват, че са платили дължимите си вноски по заема“, обясни Пепо Петков, регионален мениджър на офис „Плевен Сторгозия“. Изи Кредит го предоставя безвъзмездно при изтеглянето на кредит и в случай че клиентът го за-

губи издава негов дубликат. Погасителният план съдържа информация за дължимите от кредитополучателя плащания по заема и сроковете, в които трябва да ги извърши. След всяка вноска по заема кредитният консултант поставя своя подпис в погасителния план, с което удостоверява за извършеното плащане.

Двайсет и двама вече се радват на своите подаръци, подарени им в началото на декември и януари. „В пър-

вия момент, когато ми се обадиха, че печеля телевизора, си помислих, че някой се шегува с мен“, коментира 23-годишният Борис Михайлов от Русе, един от първите 11 наградени. Борис е клиент на компанията ни от няколко години и в момента обслужва петия си заем. Твърди, че пази погасителните си плановете внимателно до момента, в който изплати задълженията си напълно. Още по-внимателна с него е 33-годишната

Павлина Корновска от Плевен, наградена с МРЗ плеър. „Задължително пазя погасителния си план. Преди да стана клиент на Изи Кредит, в една друга компания бях направила вноска, която не беше отчетена и затова оттогава съм много стриктна“, каза тя. Павлина е клиент на Изи Кредит от 5-6 години и е ползвала вече 10 пъти нашите услуги. Доволна е, че при нас е намерила коректен и лоялен партньор, когато има нужда от пари назаем. Наградите продължават да се теглят. Така до 14 май ще поднесем подаръци на още 44 наши клиенти.



ЛЮБОПИТНО И ЗАБАВНО

Коледните партита на Иззи Кредит



0700 18 100

София 1324; жк. Люлин, бул. Джавахарлал Неру 28,
Силвър център, офис 51; тел: 02/ 92 77 351, 0700 18 100; e-mail: office@easycredit.bg

EasyCredit

www.easycredit.bg