

## В броя четете

Нов бг мениджмънт води филиала в Румъния към успеха

стр. 4

Изи Кредит започва мащабна образователна кампания с КЗП

стр. 6

Стажанти започнаха работа в Централен офис с пари от ЕС

стр. 7

Изи Кредит заинтригува стотици образовани младежи на форума „Карiera в България. Защо не?“

стр. 7

## ТЕМА НА БРОЯ

# Изи Кредит гради най-силната година в историята си

„Всички ние тук сме хора с едни и същи цели и стремежи – да бъдем най-добрите в това, което правим. Обречени сме да успеем и 2012 г. няма да е по-различна от всички останали, а именно – тя ще е най-добрата досега“. Това коледно пожелание на Изпълнителния директор Неделчо Спасов е на път да се сбъдне. Последните данни показват, че Изи Кредит кредитира най-силно от три години насам. При това в условията на жестока конкуренция и трудна за клиентите среда.

## Най-силния ръст от 3 години насам

За полугодieto сме отпуснали 29% повече кредити в сравнение с преди година, а кредитният ни портфейл се е увеличил с 30%. Финансовите резултати на компанията ни също са се повишили значително (виж таблица 1), което ни поставя далеч напред пред конкуренцията. Само за 6 месеца постигнахме продажбите за цялата 2009 г., а портфолиото е колкото цялото за миналата година. Все повече хора се обръщат към нас и то за

пореден път – активните Изи Клиенти са се увеличили до близо 70 000. „Представянето ни е изключително успешно. Усилията ни за завладяване на пазарен дял и за вдигане на средната продължителност на кредитите дадоха резултат“, потвърди Търговският ни директор Дафи Стилиянова. Ръстът се дължи на неуморната работа на всички. Най-голям е приносът на Ерия София – повече от една-трета от всички продажби и цялата печалба се падат на нея.

стр. 3 »

## УСПЕШНИТЕ КРЕДИТНИ КОНСУЛТАНТИ

### Мустафа Мейзин, Топ Кредитен консултант от офис Гоце Делчев

Изи Кредит има успешни Кредитни консултанти сред млади и стари, сред хора от различни етноси и религии и с най-различно образование. Сред най-добрите има такива, които работят в големите софийски квартали и такива, които работят в селища със смесено население в най-отдалечените краища на България. 32-годишният Мустафа Мейзин от офис Гоце Делчев е един от Топ Кредитните консултанти на Изи Кредит. Голяма част от клиентите му са от родното му село Дъбница, разположено на 6 км от града и околните села на община Гърмен. Сърпугата му Асие също е сред водещите Кредитни консултанти на компанията. Двамата съпрузи обслужват общо 180 клиенти. Успешно съчетават работата в Изи Кредит със семейния бизнес – магазин за

хранителни стоки. Мустафа инвестира и в отглеждането на редки породи птици. Имат две деца – дъщеря на 6 и син на 12 години, с които много се гордеят. „Синът е пълен отличник и свири много добре на два инструмента“, хвали се младият татко. От малък Мустафа напътства сина си, че музиката е просто хоби и човек трябва да се стреми да си подсигури добри доходи. Надеждите му са, че децата ще помагат в семейния бизнес, който тепърва ще се разраства. Семейство Мейзин строи в момента заведение с барбекю, басейн и детски кът. „Не бързае. Ще почакаме синът да порасне още малко, за да се включи и той“, обясни таткото. Мустафа е доволен от позицията си в Изи Кредит и вярва, че бизнесът тепърва ще се разраства.

стр. 2 »

## Бронзови медалисти



Футболният ни отбор спечели трето място на Турнира на надеждата II в подкрепа на българския национален отбор по футбол за бездомни. Отборът ни беше определен като приятната изненада на турнира и като отбелязалият най-голям прогрес от първото му издание през пролетта. Изи Кредит беше и единственият сред корпоративните тимове с професионален треньор (крайният вляво сред правостоящите). Още информация и коментари за представянето може да прочетете на сайта [www.easycrredit.bg](http://www.easycrredit.bg) и <http://nacionalite.org>

## УСПЕШНИТЕ КРЕДИТНИ КОНСУЛТАНТИ

» от стр. 1

# Мустафа Мейзин, Топ Кредитен консултант от офис Гоце Делчев

**Разкажи ни за развитието си в Изи Кредит.**

В компанията съм от 2007 г. Покани ме бившият Регионален мениджър Мария Елефтерова. В началото не вярвах в бизнеса. С течение на времето видях, че резултатите и заплатите са добри и инвестирах повече от времето си, загърбвайки други дейности, с които се занимавах.

**С колко клиента започна и колко обслужваш сега? Какви са те, от къде са и как ги привличаш?**

Наследих портфейл от 40 клиенти с много забави. Някои от тях не бяха плащали вноските си от половин година. Успях да стабилизирам портфейла, запазвайки някои от клиентите и привлякох нови. Имам много познати в региона. В момента работя със 110 клиента. Жена ми е със 70. Клиентите на съпругата ми са от Дъбница. Аз обслужвам тези от по-крайните квартали в селото и от останалите села в община Гърмен. Имам и много приятели в Гоце Делчев, на които също отпускам заеми. Тези мои приятели пък водят други техни приятели и така... Кредитирам много магазинери, които използват Изи Кредит за оборотни средства в бизнеса си. С тях се работи много добре, защото разчитат само на нас. Първите две години ми беше по-трудно с привличането на клиенти. Сега в района ме познава всеки и когато между двама души стане въпрос за пари назаем, веднага се споменава моето име.

**Кога повярва в бизнеса? Кой те подкрепи?**

Сегашният Директор „Човешки ресурси“ Горан Арсов е човекът, от когото научих най-много. По времето, когато навлизах в занаята, той беше Мениджър екип. Той и още една негова колежка ми дадоха кураж, когато се опитвах да стабилизирам кредитния портфейл в началото. Работата потръгна, започнах да получавам добра заплата и до 2008 г. разбрах, че съм на верния път. След време в компанията за-

почна и жена ми.

**Как си партнирате с жена ти и до колко успявате да балансирате между професионалните теми и семейния живот?**

Покрай мен тя се научи много бързо. През деня се чуваме и си помагаме често. Тя ме държи в течение за хората, които правят вноски, минавайки през магазина. Вечерно време избягваме да говорим на работни теми.

**Имаш ли лоши кредити? Как успяваш да се предпазиш от тях?**

Няма как да ги избегнеш напълно, но броят им е незначителен. Районът е малък и почти всички се познаваме. Ако не познавам някой кандидат, разпитвам за него мои познати, които имат информация. Това, от което се интересувам, е какъв е кандидатът като човек. Ако е комарджия и ходи по казина или е пияница, отказвам кредит. Веднъж допуснах грешка. Отпуснах 300 лв. на клиент и вечерта ми се обади да отида да го видя как играе комар. Това обаче са единични случаи. Понякога клиенти изпитват трудности заради съкращение на работното място, но това по-скоро е рядкост. Бих казал, че има много работа в региона. Мнозина се занимават с извличането на облицовъчни камъни – тикли. Други работят на гурбет в Гърция.

**Как се справяте с конкуренцията в твой регион?**

В нашия район не виждам кой може да ни събори. Много сме силни. Клиентите непрекъснато се увеличават.

**Как задържаш клиентите? Кое ги връща при теб?**

Имам клиенти, които кандидатстват за 22-ри път. Имах един клиент-магазинер, който ми казваше, че никога повече няма да ползва заем от компанията. След 6 месеца обаче го убедих и изтегли отново. При това сума от 2800 лв. С тях той зареди стока за новото си магазинче за дрехи. Сега ще го направя и VIP клиент. Кредитополучателите ни са разумни. Тези със заведения например,



които работят с надценка 100%, си правят сметка, че при заем от 3000 лв. и сума за връщане 4200 лв., на тях ще им остане достатъчно и за печалба и за погасяване на заема.

**Къде са по-коректни клиентите - в града или селото?**

В селата клиентите са по-лоялни, защото се срещат с мен често - няма как да се подминем. Освен това всеки си дава сметка, че за в бъдеще отново ще тегли кредити и ако не си ги изплаща, няма кой да му ги отпусне. Който е ползвал Изи Кредит, ще ползва отново. В града пък кредитирам само приятели или техни приятели, за които те гарантират.

**Как протича един твой работен ден? Успяваш ли да съчетаваш работата за Изи Кредит със семейния бизнес?**

Съчетавам ги. Сутрин в 7 часа отварям магазина и съм в него

до 8.30. Пия кафе и в 9.30 часа координирам работата си за деня с Регионалния мениджър. След това отделям 1 час за птиците си - имам към 300-400 екземпляра. Отглеждам декоративни породи кокошки, пауни, гълъби и други, които купувам предимно от чужбина. Част от тях или техни яйца продавам на други, които се занимават с отглеждането на птици. Белите гълъби пък давам под наем за тържествени събития като сватби. Целият ден после посвещавам на Изи Кредит. Към 11-11.30 часа уговарям срещите за деня и обхващам клиентите.

**Какви са твоите амбиции с Изи Кредит?**

Доволен съм. Не гледам нависоко. Като консултант ми е добре в Изи Кредит. Стремехът ми е да увелича броя на клиентите си. Дъбница и района около него е голям. Много хора ме познават и имам много приятели, които ме препоръчват. При мен идват и хора, които не съм очаквал, че ще теглят кредит. В тези времена всеки има нужда от свежи пари.

**Как оценяваш развитието на компанията?**

Компанията се развива много добре. От 5 години съм в нея и с всяка изминала година сме все по-силни. Продуктите и удобствата, които предлагаме, също се увеличават. Не мисля, че има по-печеливш бизнес от този на Изи Кредит. Единственото, което трябва да вложим, са усилия и търговски умения.

**Полезна ли е на Кредитните консултанти Изи Кард?**

Аз съм сред консултантите с най-голям брой раздадени карти - 60 на брой. Вчера отпуснах първия си кредит през картата. За мен това е много голямо удобство и за нас и за клиентите. Пести от времето ни. Който не е разбрал това, просто не се е запознал със същността на този продукт. С картата клиентът не е нужно да идва на място за парите. Може да ги изтегли и в друго населено място. С всеки изминал ден удобствата стават все повече. Виждам как фирмата върви много мощно напред. Може би един ден синът ми ще поеме моята работа в Изи Кредит, а аз ще остана в заведенията, което правя.

ТЕМА НА БРОЯ

» от стр. 1

# Изи Кредит гради най-силната година в историята си

ТАБЛИЦА 1

Финансови резултати на Изи Кредит за полугодieto на 2012 г. (хил. лв.)

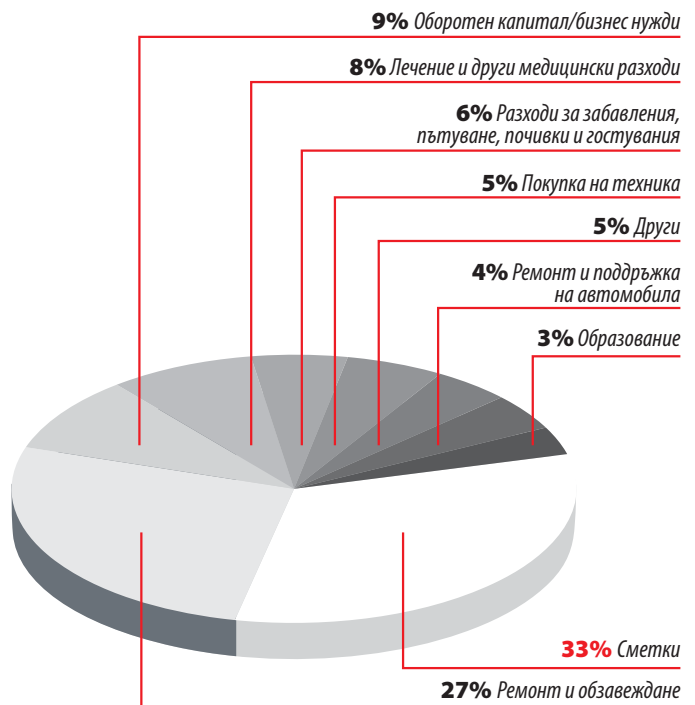
Показател	януари-юни 2012 г.	януари-юни 2011 г.	Изменение (за год. в %)
Приходи от основна дейност	24484	19386	26%
Печалба	7352	5538	33%
Собствен капитал	32892	22102	49%
Кредитен портфейл	26553	20504	30%
Активи	38857	28749	35%
Брой кредити	84718	65570	29%

Източник: Предварителният и неконсолидиран отчет на дружеството

## Плащането на сметки е все по-честа причина за теглене на бърз заем

Най-често наши кредити се теглят за плащане на сметки. Всеки трети заем от Изи Кредит е бил заради сметки, показват последните ни данни към юни. Кредитите с тази цел са се увеличили най-много за година – с над 67% до близо 14 000, сочат още данните. Ремонтът и обзавеждането

на жилището, които до преди година бяха най-честият мотив хората да се обръщат към нас, вече са на второ място (виж графиката). „С бързите заеми хората запълват дупките в семейните си бюджети. Повече от половината от всички бързи заеми финансират важни и спешни разходи в дома“, обясни тенденциите изпълнителният ни директор Неделчо Спасов.

ГРАФИКА 1  
С каква цел се е теглил бърз заем през април-юни 2012 (дял в %)

Източник: По данни на Изи Кредит

Целта за 2012 г. е ръст от поне 30%. Предизвикателство ще са просрочените заеми. От началото на годината до юни те са скочили с 12%. Според мениджмънта ни обаче с повече работа през следващите месеци забавите ще бъдат овладяни. За да бъде най-добрата година в историята на Изи Кредит.

## Пазарът губи темпо при висок процент лоши заеми

Замразените доходи, инфлацията, която ги яде и високата безработица започват да тежат и на нашия сектор. По последни данни на БНБ търсенето на бързи кредити расте, но все по-слабо. Затрудненията на мнозина да ги плащат навреме пък поставя на изпитание по-нататъшния растеж на пазара. Към юни са били отпуснати бързи заеми за 1.95 млрд. лв., което е с 1% повече спрямо година по-рано. Това обаче е най-слабият ръст на пазара от декември 2010 г. насам. Освен това мнозина не са в състояние да плащат задълженията си. Всеки пети изтеглил спешен заем, не го връща, показва статистиката. Така към средата на годината лошите кредити в сектора са достигнали 407 млн. лв. или 21% от всички – най-високото ниво, откакто се води статистика за този пазар. „Става все по-трудно да се изплаща кредит. Разходите на хората нарастват осезаемо, а приходите, ако не загубени или сериозно намалели, остават на миналогодишните нива“, обясни ситуацията изпълнителният ни директор Неделчо Спасов. При икономическата несигурност, хората предпочитат да се обвързват с по-краткосрочни кредити и на по-малки суми. Именно те растат силно за сметка на по-дългосрочните. Все пак ръстът на лошите кредити постепенно отслабва. Към юни те са скочили с 16.3% за година при ръстове от 20 до 40 процента през предходните периоди. Прогнозите на мениджмънта ни за търсенето на бързи кредити са за ръст. Причината според експертите ни ще е затруднението на мнозина да покрият текущите си разходи с разполагаемите си доходи.

## Нови играчи правят конкуренцията ожесточена

Конкуренцията на нашия пазар става все по-ожесточена с навлизането на нови фирми, а бързите кредити вече дебнат зад всеки ъгъл. За изминалата година броят на фирмите в бранша се е удвоил и те вече са над 150, показват данните на централната банка. За сравнение само преди година и половина броят им е бил около 70. Съвсем наскоро една от сравнително малките български банки – Тексим банк, започна да предлага бързи заеми до 2000 лв. през над 1700 каси на Изи Пей. Парите се отпускат до 1 час срещу предварителна такса от 7 лв. Един от преките ни конкуренти пък – Кредибул, беше придобит от млада българска компания на име Инниммо финансови услуги. Последната запази само бизнеса с малки кредити в дома (за суми до 1500 лв.). Останалата част от портфейла – нецелеви, стокови кредити, заеми за покупка на автомобили и други, бяха продадени на Ти Би Ай банк. На фона на наплива от фирми в сектора БНБ вдигна барьерите за влизане и оставане на пазара, увеличавайки правомощията си да отказва регистрации и да заличава от регистъра финансови институции по собствена преценка. От началото на следващата година кредитиращите компании ще трябва да поддържат собствен капитал, не по-малък от минимално необходимия внесен капитал за съответната дейност – 50 000 или 250 000 лв., в зависимост от дейността. Тези с недостатъчен капитал ще трябва да намерят пари или да напуснат пазара. Един от преките ни конкуренти Профи Кредит например, приключи миналата година с отрицателен собствен капитал от -22.550 млн. лв. и загуба от 3.3 млн. лв. За сравнение Изи Кредит постигна поредната най-добра година в историята си с печалба от близо 9 млн. лв.



## ИЗИ КРЕДИТ ПО СВЕТА

# Нов бг мениджмънт води филиала в Румъния към успеха

Топ мениджмънтът на Изи Кредит в Румъния е с ново лице от това лято. Един от успешните търговци в българската структура на компанията ни - Емил Бобев, пое предизвикателството да поведе бизнеса към просперитет като Изпълнителен директор. Емил е бивш Регионален мениджър на офис Русе и Ерия мениджър на Ерия Север-Център. Той е подкрепен и от нов Търговски директор – Иван Кръстев, един от първите ни Бизнес треньори. През септември в подкрепа на iCredit Румъния работи и мениджърският екип, който ще развива филиала ни в Камбоджа – Радост Дачева и Полина Сакалян.

Бизнесът в Румъния се разраства бързо. Само преди година и няколко месеца компанията ни отвори първия си офис в Румъния в град Питещ с едва 6 служители, включително и с тези в централата в Букурещ. В момента офисите вече са 14, а служителите - близо 200. Кредитният портфейл регистрира бурен ръст. За шестте месеца до юни портфолиото е нараснало с 290% до близо 2 млн. лв. Отпуснатите кредити за периода са 5 175. Расте лавинообразно и броят на активните клиенти, които вече са 8 268. Не липсват

обаче и предизвикателства. Големите ръстове са придружени и от значителни забави. Очакванията са новият мениджмънт да затегне контрола и да внесе необходимите организационни промени, за да поеме румънският филиал по пътя на устойчивото развитие. Амбициите са големи. До няколко години поделението ни в Букурещ трябва да допринесе за значителна част от продажбите и печалбата на компанията ни. За перспективите в тази посока разговаряме с изпълнителния директор на филиала Емил Бобев.

## Емил Бобев, Изпълнителен директор на iCredit Румъния: Румънският пазар предоставя необятни възможности

**Как се чувстваш на новата позиция? Адаптира ли се?**  
Новата позиция определено е свързана с много повече отговорности и трудности. Точно заради това обаче се чувствам отлично на този пост. Все още нещата не се случват, както ми се иска, но скоро и това ще стане. Адаптация в професионален аспект не беше необходима, тъй като същността на работата ми не се различава значително от тази, която съм извършвал до скоро. Просто е в по-голям мащаб. В културен аспект не съм срещал никакви трудности. Румъния е много близо до нас не само географски, но и по бит, традиции и религия. Не усещам „културен шок“.  
**По-трудно или по-лесно е в Румъния? До колко ти помага**

**опитът, който си натрупал в Русе? Какво е специфичното за румънския пазар и с какво средата там е по-различна от тази в България?**  
Има нужда от доста промени за кратко време и с ограничени човешки ресурси, което прави работата много интензивна. Не бих казал, че е трудно. Дори е лесно, ако се работи по установените правила. Опитът от Русе е от много голяма полза във всички случаи. Много важна придобивка е стилът на работа, който съм възприел от успешните Мениджъри Развитие (МР) и Кредитни Консултанти (КК) от офиса там. Две са отличителните особености на пазара на Румъния - пазарът е огромен и предоставя необятни възможности, а безработицата е по-малка в сравнение с



България, което улеснява много бизнеса ни.

**Какви организационни промени ще бъдат направени? Как ще затегнеш контрола при отпускането на заемите без това да оцети кредитната ни експанзия?**

Преди всичко трябва да се уверим, че имаме правилните хора на правилните позиции. В нашия бизнес най-важни са хората. Трябва да изчистим кредитния портфейл и да спрем лошите практики, като стабилизираме мрежата от КК. Контролът вече беше затегнат на много нива. Кредитен отдел започна да отпуска кредити според добре спазвани процедури. С цел „здравословен“ ръст на кредитирането, клиентите се проверяват подробно на ниво регионален офис. Въведохме и система за заплащане, обвързана с постигнатите резултати. Така няма да се отпускат безразборно кредити.  
**Колко време ще е необходимо, за да влезе Изи Кредит-Румъния в желания коловоз? Кои са условията за това и кои ще са**

**предизвикателствата?**

Не бих се ангажирал с конкретен период. Условиата за успех са много - подходяща икономическа обстановка, опитът на българската структура, активното участие и приносът на колегите от България и Международен отдел на компанията. Използвам повода, за да им благодаря. Мотивацията на колегите от Румъния е да се учат и развиват непрекъснато. Предизвикателства винаги ще има, дори и в перфектно работеща организация.

**Как изглеждат целите пред филиала с днешна дата? Какви промени ще настъпят в бизнес плана?**

Целите пред филиала са много. Стъпка по стъпка ги постигаме. Както споменах, трябва ни точните хора на точните за тях позиции. Това ще ни помогне да постигаме повече. Бизнес планът е променен съобразно възможностите на дружеството в момента.

**До колко изпълнима е целта за 13 358 кредита през тази година и едновременно с това**

удържане на лошите кредити и намаляване на разходите за обезценки?

Целите са амбициозни, но постижими. Поздравихме се с четири нови рекорда през месец август - по брой кредити, ръст на портфолио, отпуснати главници и събрани суми. През септември обезценките намаляха за първи път. Имаме и възможността да отворим още 3 офиса до края на годината, което ще допринесе за постигането на заложените цели.

**Каква е оценката ти за качеството на Мениджърите и Кредитните Консултанти на Изи Кредит в Румъния?**

Колегите от Румъния са много позитивни и изпълнени с желание да се развият. Дадохме възможност на някои от тях да се развият и на по-високи позиции, което смятам, че е правилен подход във времена на промени. Други може би не са получили необходимото внимание досега, но затова усърдно работим и с тях и с всички служители.

**Каква е средната сума на заемите ни в Румъния в момента и какви са целите в това отношение?**

Средната сума, към която се стремим е 1200 леи (521 лв.) и сме много близо вече до достигнето ѝ. За месец август средната сума беше 1159 леи.

**Как ще бъде променена системата на възнаграждения, за да намалее разходите и едновременно с това да останат служителите достатъчно мотивирани?**

През месец май, когато се захвем с реорганизацията на бизнеса в Румъния, беше взето решение да се използва изпитана система за възнаграждение. Тук отново използвахме опита на структурата в България и предложихме пълно унифициране на системата за възнаграждение в двете страни. Това е честна и добре работеща система на заплащане, обвързана с постигнатите резултати. Очакваме първите положителни ефекти от това решение.

**Кога ще стане филиалът в Румъния равнопартньорски партньор на подразделението в Украйна и българската структура?**

Румъния предлага неограничени възможности. Много зависи от нас да ги използваме правилно. Убеден съм, че скоро ще бъдем равноправен партньор на другите две дружества.

## МАРКЕТИНГ

# 100 000 малки ученици се учат на пътна безопасност с наши тетрадки и програми

Изи Кредит никога не пропуска важните и емоционални за всяко семейство дати и събития. По случай първия учебен ден компанията ни изненада приятно 100 000 деца от първи до трети клас в цялата страна, като им подари красиви и забавни училищни тетрадки и програмки, с които да се учат на пътна безопасност. Тетрадките и програмките бяха раздавани през целия септември, като най-голямата акция беше на първия учебен ден.

Така компанията спазва традицията си да подготвя подаръци и изненади за началото на всяка учебна година. За родителите на децата пък това

беше напомняне, че Изи Кредит е наблизо и винаги може да се притече на помощ в случай на нужда от бързи пари назаем.

„С тетрадките и програмите най-малките не само ще учат своите уроци и ще си пишат домашните редовно, но и ще се научат да пресичат безопасно. По този начин отговаряме и на желанието на родителите децата да растат в сигурна и здрава среда, да се забавляват и образоват“, гласеше посланието ни към хората.

Кампанията с тетрадките и програмите беше реализирана съвместно с радио N-Joy. Във фейсбук фенстраницата ни



имаше и игра с гатанки и томбола, а 50 от познатите гатанките получиха също комплект тетрадка и програма.



## Изи Бонус става все по-атрактивна

Да си лоялен клиент на Изи Кредит носи все повече приятни емоции и изненади. Нови модерни и практични подаръци очакват всеки, който участва в програмата ни Изи Бонус. Сред тях са 22-инчови плазмени телевизори, мобилни телефони, потове за готвене, радиочасовници, ютии, прахосмукачки и други. Всеки клиент на Изи Кредит може да си избере от тези подаръци, стига да е събрал необходимия брой бонус точки.

Клиентите ни са специални и освен нашите бързи кредити заслужават лично отношение, подаръци и приятни изнена-

СЕЗОННИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Вентилаторна печка  
Код: 014  
цена: 1 800 бонус точки

Маслен радиатор  
Код: 015  
цена: 4 200 бонус точки

ди, с които да им се отблагодарим за лоялността към нас, посочиха от дирекция „Маркетинг“ на компанията ни. Сред другите подаръци в каталога ни са часовници, сервиси, кристалчета Сваровски, слънчеви очила, плюшени мечета и други.

Програмата за лоялност Изи

Бонус беше стартирана тази година. Чрез нея клиентите на компанията при всеки нов взет кредит, получават бонус точки, които след това могат да заменят за подаръци и отстъпки по кредитите. Тя им дава право да станат и VIP клиенти и да теглят до 30% по-евтини заеми.



## МАРКЕТИНГ

## Изи Кредит започва мащабна образователна кампания с КЗП

Тази есен „Изи Асет Мениджмънт“ АД и Комисията за защита на потребителите започват съвместна мащабна кампания за повишаване на финансовата култура на българите по отношение на безпроблемното теглене на бързи заеми.

Като първа стъпка през този месец компанията ни ще разпространи в цялата страна книжки с полезни съвети за безпроблемно теглене на експресни заеми. Проектът има за цел да обогати и задълбочи познанията на потребителите за специфичната финансова услуга, която фирмите за бързо кредитиране предоставят. Книжките са джобен формат и са озаглавени „Наръчник на разумния кредитополучател – 7 полезни съвета“. С кратък

текст и атрактивни рисунки даваме отговори на важни въпроси като: какво е бърз кредит, неговите предимства и рискове; каква е неговата цена; как се избира подходяща фирма, която предоставя тази услуга и как се сравняват отделните оферти за бързи заеми; как се кандидатства и какви документи са необходими; какво се прави, когато не сме в състояние да платим вноските си и т. нат. „Много хора, потенциални наши клиенти, са все още слабо запознати със спецификата на бързите кредити, при което те гледат на нашите услуги с недоверие. Трябва да ги информираме и да подобрим финансовите им познания. Програмата, която планираме с КЗП, е надежден

инструмент в тази посока. Като модерна и обществено ангажирана компания, искаме да подпомогнем и усилията на обществените организации и държавните институции за подобряване финансовата култура на обществото“ обясни Виолета Будева, Маркетинг директор на компанията ни. В наръчника хората ще намерят и пример как да съставят и управляват успешно собствения си семеен бюджет, което е от ключово значение за безпроблемното ползване на бързите кредити.

За да достигне до колкото се може повече хора, наръчникът ще бъде издаден в огромен тираж – един милион копия и ще се разпространява директно по пощенските кутии на хората



и чрез Търговската ни структура. Проектът ще бъде популяризиран в интернет - нашия уебсайт, страниците ни в социалните мрежи и други. Планират се интервюта и статии във водещи печатни издания и радиото. Това е само началото на мащабна програма в посока повече знания и информация сред обществото за финансовите услуги. Мениджмънтът ни вярва, че като компания с дългосрочни цели, ние трябва да участваме активно в разработването на подобни програми.

## НАШИТЕ КЛИЕНТИ

## Вече обслужваме клиентите и онлайн през сайта

„Здравейте! Мога ли да Ви бъда полезна с нещо?“ От септември това съобщение получава всеки посетител на сайта ни [www.easycredit.bg](http://www.easycredit.bg). Съобщението се появява в прозорец със заглавие „На линия сме“ в долния десен ъгъл на монитора. Така

всеки може да се информира за нашите продукти максимално бързо – само с едно натискане на мишката. Експерт от отдел „Кредитен“ отговаря на всяко запитване на момента. Онлайн услугата е активна 24 часа, 7 дни в седмицата. На въпросите,

зададени извън работно време, се отговаря при първа възможност. „Интересът към услугата е огромен. Не спират да ни питат. Едвам успяваме да отговорим“, споделя Полина Мангушева, експертът, който комуникира с клиентите онлайн през сайта.

## Стоотици си взеха нов мобилен телефон с логото на Easy Credit

Стоотици българи всеки ден ще се подсещат за услугите на компанията ни, докато разговарят по телефона, след като спечелиха нов мобилен телефон с логото на Easy Credit.



Всички те участваха в лятната ни томбола „Безгрижно лято с пари назаем от...“, за която ни позвъниха на 0700 18 100 и довършиха посланието „Изи Кредит. Пари назаем от приятел“. Участието в томболата не изискваше теглене на заем.

Печелившите засипаха с благодарствени коментари фейсбук страницата ни. „Много благодаря за страхотната изненада :) с която успяхте да направите деня ми много по-приятен :)“; написа Първолета Пешева. „Благодаря ви много...сред печелившите съм...пожелавам ви много успехи...на вас и на всички други...“; гласеше коментарът на Таня Войнова. Сред най-щастливите беше и 24-годишната Любомира Цанева от Гоце Делчев. „Харесвам толкова много марката Easy Credit, че сериозно се замислям дали да не сменя своя телефон с новия мобилен, който Изи ми подари“, обяви тя с усмивка, потърсена за коментар от Easy Times.

## Полина Мангушева, Експерт от отдел „Кредитен“: Интересът към онлайн услугата е огромен

Полина е с висше инженерно образование и е на 30 години. Работи в отдел Кредитен и е един от експертите, от чиято работа зависи дали поискан кредит ще бъде отпуснат. Разговаряме с нея за работата ѝ с клиенти и предизвикателствата с новата услуга.

**Как се приема новата услуга?** Интересът е огромен. Хората не спират да задават въпроси. Едвам съумяваме да им отговорим.

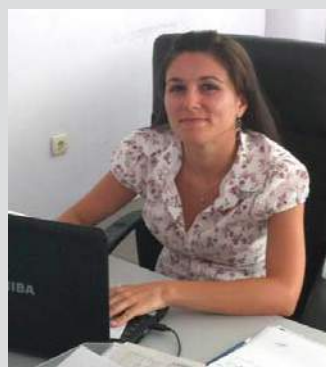
**Кое е по-различното в онлайн комуникацията в сравнение с тази по телефона?**

При онлайн комуникацията разговорите се провеждат по-бързо, а и можеш да общуваш с няколко души едновременно. От друга страна в чат рума никога не знаеш кой стои насреща.

**Какво представлява работа-**

**та ти в отдел „Кредитен“? Кое е вълнуващото в нея и кои са предизвикателствата?**

Работа с различни по характер и темперамент клиенти и колеги, както и с повечето от продуктите, които предлага компанията. Това изисква добро познаване на много на брой правила и процедури и умение



да подреждам приоритетите си. Първо обработвам постъпили предложения за кредит. Извършвам справки на документи – лична карта, здравни осигуровки, трудов договор, кредитно досие и други. След това влизам в контакт с клиента по телефона. По този начин потвърждавам събраната информация и данни, а при нужда ги коригирам.

**Как са настроени клиентите към теб и колегите ти?**

Почти всички клиенти са настроени добре. Разговорът върви много леко. За да звучи естествено като експерт по обслужване на клиенти се изисква време и опит. Натрупаш ли ги, можеш да прецениш клиента, с който разговаряш, за половин минута. Тогава бързо разбираш как да подходиш към него и какви въпроси да му зададеш.

## ЗА СЛУЖИТЕЛИТЕ

## Стажанти започнаха работа в Централен офис с пари от ЕС

Да работят за теб млади таланти, на които плаща Европейският съюз (ЕС) и на които даваш летящ старт в кариерата. Какво по-хубаво от това? От септември в Централен офис на компанията ни, стаж започнаха десет млади и амбициозни кадри, току що завършили висшето си образование. Стажът им се финансира с пари по програма „Ново начало“ на ЕС, която дава възможност за старт в кариерата на младежи до 29-годишна възраст. Изи Кредит е сред малкото компании в България, спечелили проект по програмата. Посредник по нея е Бюрото по труда, където младежите се регистрират преди стажа, като повечето от стажантите са подбрани от дирекция „Човешки ресурси“ на компанията ни. Десетимата младежи работят в компанията ни по специалността, за която са учили - Човешки ресурси, Право, Счетоводство, Финанси и други. Те ще работят при нас поне 6 месеца, с възможност да останат на работа след това на безсрочен трудов договор. Заплащането им е в размер на

минималния осигурителен доход за съответната длъжност в страната – най-често 400 лв. чисто, като възнаграждението и всички осигуровки се поемат от ЕС.

„Много е радостно, че имаме такива млади хора при нас. Не искаме от тях просто да носят папки и да вършат само административни дейности. Специално в нашата дирекция ги запознаваме с всяка една инициатива и искаме от тях свежи идеи и принос за реализацията им. Като външни все още за организацията хора, техният поглед може да е много полезен“, посочи Горан Арсов, Директор „Човешки ресурси“. Някои от стажантите ни първо са се явили на интервю в Изи Кредит и след това по препоръка на компанията са се регистрирали в Бюрото по труда, за да се възползват от програмата. Всяка седмица Изи Кредит изпраща и седмичен отчет до Бюрото за това какво са свършили младите професионалисти. Всеки от стажантите има наставник – колега от дирекцията или отдела, в който работи съответният стажант.

## Невена Петрова и Милка Цанкова: Получихме шанс да се реализираме в професията



Невена Петрова и Милка Цанкова са две от стажантите на Изи Кредит по програма „Ново начало“. Двете помагат на колегите на дирекция „Човешки ресурси“. Невена е на 23 години и е завършила УННС в София, специалност Икономика на човешките ресурси. До Изи Кредит стига чрез интернет. Милка е на 27 години и има висше образование от Югозападния университет в Благоевград, специалност Управление на човешките ресурси. Преди настоящия си стаж е работила като рецепционист в хотел. Желанието ѝ да се развива в сферата, за която е учила, я води в Централен офис на Изи Кредит.

**Как стигнахте до Изи Кредит и какви са първите ви впечатления от компанията?**

**Невена Петрова:** Разглеждах обяви в интернет и Изи Кредит беше една от компаниите, които ми хареса и кандидатствах. Не очаквах да ми се обадят, но ме потърсиха и ми дадоха шанс. Направихме интервюта, допаднахме си взаимно и ето ме сега тук. Познавах компанията преди това от сайта. Направи ми впечатление колко много млади хора има тук. Всички са много добронамерени, приемат ни топло и се държат много добре с нас.

**Милка Цанкова:** Търсих въз-

можност за стаж по специалността ми дълго време и Изи Кредит ми даде този шанс. Компанията е сериозна и много популярна. С офисите си покрива цяла България. Хората в нея са млади и със свежи идеи. Отношението е приятелско. Очаквам тук да усъвършенствам уменията си и да приложа на практика това, което съм научила.

**Какви са амбициите ви в компанията?**

**Невена Петрова:** Да натрупаме трудов стаж, знания и умения. Най-хубавото е, че програмата, чрез която сме тук, позволява да останеш на работа след приключването на стажа.

## Изи Кредит заинтригува стотици образовани младежи на форума „Кариера в България. Защо не?“

Изи Кредит е все по-желан и разпознаваем работодател за младите професионалисти. В това се убедиха посетителите на форума „Кариера в България. Защо не?“ на 13 септември в Интер Експо Център в София. Стотици таланти и образовани млади хора посетиха щанда ни, за да оставят автобиографиите си и за да научат какви възможности за кариера ще им предложи Изи Кредит. Компанията ни беше представена от Тони Николова и Горан Арсов от дирекция „Човешки ресурси“ и Вальо Гетов, директор „Международно развитие“. Тримата разговаряха с всеки заинтересуван и ги запознаха с програмите за професионално развитие и свободните позиции в компанията. Отделно огромен винил щанда ни подсказваше на младите кариеристи какво може да намерят в компанията - летящ старт в кариерата, обучение, социални придобивки и професионално развитие в България и чужбина. Тони Николова изнесе и фирмена презентация в една от залите в центъра.



От Изи Кредит се интересуваха млади таланти и опитни мениджъри, най-вече с икономическо образование - търговци, финансиста, маркетинголози, счетоводители и одитори, но също лингвисти и инженери. Повечето бяха с образование от чужбина - Франция, Великобритания, САЩ, Австрия, Германия и дори Русия. Най-много ги вълнуваха възможностите за израстване и позициите в чуждите филиали на Изи Кредит. Всеки се представяше със своята специалност и сфера, в която иска да се

реализира. „За нас конкретната завършена специалност не е от ключово значение. Търсим интелигентни, образовани и амбициозни хора, които имат предприемаческо мислене, отворени са към чужди езици и култури и експериментират отговорно. Нужни са ни смели, комбинативни и инициативни хора, които освен лидери са и екипни играчи“, обясняваха на заинтересуваните нашите представители.

Българин с кариера в канадски банки и инвестиционни фондо-

ве се интересуваха специално от Изи Кредит. Млад маркетингов експерт, учил и работил във Великобритания, пожела да работи за филиала ни в Камбоджа. Бесарабски българин с финансово образование и опит във финансовите услуги за малки предприятия, майчин руски и отличен румънски, беше сред кандидатите, които сякаш бяха моделирани за компанията ни. Опитен търговски мениджър заяви директно, че би могъл да развива компанията на нови пазари. Към компанията ни прояви интерес и българска дама, която е работила като юрист-консулт в европейски институции в Брюксел и Страсбург. Не липсваха и колорити. Завърнала се от САЩ двойка българин и украинка си търсеха работа в България или Украйна, което съвсем естествено ги доведе на масата на Изи Кредит. Компютърен инженер, работил като кредитен консултант за конкурентна фирма и в момента техник на самолетен тренажор в чужбина, също остави своята биография.



## ЛЮБОПИТНО И ЗАБАВНО

### Девет дами КК-та сътвориха стихче за Бизнес треньора Параскева Любомирова

Поетите в редиците на Кредитните ни консултанти се увеличават. Както често се случва, вдъхнови ги обучение с Бизнес треньор в нашата Изи Академия. Девет дами от офисите в Костинброд, Света Троица и Обеля се отблагодариха на треньора Параскева Любомирова с прекрасно стихотворение в рима. Написаха го в почивката по време на едно от обученията през август:

*Пепи днес реши  
С внимание да ни удостои  
Обучение да ни уреди  
За Изи Кредит да ни обясни*

*Динамично да ни ангажира  
Да ни спечели и мотивира  
И девет дами да лансира.*

*Мисията прекрасна  
„Приятел в нужда се познава“  
Изи Кредит се нарича  
И всички той обича*

### Съвети за справяне със световната икономическа криза

Всяка икономическа криза, която не те убива, те прави по-фин, строен и елегантно съсипан.

Гладуването е полезно за здравето, лекува и ако искаш да знаеш в медицината се нарича лимотерапия.

Ако престанеш да получаваш мижавата си заплата, то, образно казано, заплата ти престава да бъде мижава.

Винаги си искал да смениш работата си и макар сега работата да сменя теб, поне вече не ти се налага да я вършиш. Вече не ти се налага да мислиш за разходите си, защото през цялото време мислиш само за приходите си.

Няма по-подходящ момент за настъпването на Глобалната криза от този на Глобалното затопляне – да си беден в Хавана не е като да си беден в Урал.

Вече разорен, можеш да казваш като Сократ: „всичко свое нося със себе си“. Глобалните световни проблеми те карат да чувстваш локалните си лични проблеми някак

малки. Като част от глобалните световни проблеми, твоите локални лични проблеми те карат да се чувстваш някак важен. Цялото това мислене те отвлича от изконните въпроси, като това има ли живот след смъртта, какъв е смисълът на живота, това твоето живот ли е наистина и ако е живот, то какво тогава е онова, дето го живеят кинозвездите...

Ако кризата придобие апокалиптични размери, все ще се намери някой да ни вкара в една Световна война, а така ще си направиш и околосветско пътешествие.

Макар и малко радикално, но с края на света най-сетне ще дойде и краят на кризата.



### Да преборим кризата с хумор

Казват, че за българите финансовата криза не е имало, защото ... финансовата криза може да застигне само тези, които имат финанси. Световната икономическа и финансова криза не можа да ни събори. Няма да успее и европейската. Те обаче родиха много вицове. На прицел бяха най-вече банкери и финансти, ЕС и лидерите на страните-членки. Да се присмеем на кризата с някои от най-актуалните вицове.



%%%

Лети си Кризата над света. Прелита над Америка и си говори: „Н-даа, тук добре съм се справила!“. Стига до Англия: „И тука горе-долу добре съм се справила...“ Продължава така над държавите и стига до България: „Хм, тук и без мен много добре са се справили!!!“

\*\*\*

Американският президент отишъл при Господ и го попитал:

- Господи, кога ще свърши финансовата криза за американския народ?

- Няма да е през твоя мандат – отговорил Господ.

Чул за това, президентът на България също отишъл при Господ, за да го попита:

- Господи, кога ще свърши финансовата криза за българския народ?

- Няма да е през моя мандат, сине... Няма-а-а – въздъхнал тъжно Господ.

@@@

Положителен ефект от кризата:

„Поради задълбочаващата се финансова криза на много жени ще им се наложи да се омъжат по любов!“

###

Един бизнесмен казва на друг: Кризата се оказа по-страшна от развода – хем загубих половината си пари, хем си останах женен.

¥¥¥

Въоръжен мъж спира американския министър на финансите:

– Горе ръцете, дай ми всичките си пари!

– Ама аз съм министър на финансите на САЩ!

– А, тогава си ми дай моите пари!

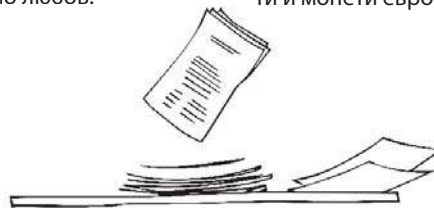
\$\$\$

Мъж отива при банкера си и му казва:

– Искам да започна малък бизнес. Какво да направя?

– Много просто – отговаря банкерът. – Купи си голям и изчакай малко.

Германия не изключва да напусне еврозоната, но ще вземе със себе си всички банкноти и монети евро.



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