

# ЛИХВЕН ОАЗИС В ОЧАКВАНЕ НА ЕВРОТО



СНИМКА: РОЙТЕРС

Рекордната  
2023 г.

Печалбата на банките вече е 3 млрд. лв., може да се вдигне с още 1 млрд.

Отпуснатите нови кредити се очаква да стигнат 4 млрд. лв.

# Плахо вдигане на лихви - ще се усети след година

Депозитите вече стигнаха невиджаните 122 млрд. лева, от тях над половината са на домакинствата

РУМЯНА ДЕНЧЕВА

Лихвите по заеми у нас остават рекордно ниски, което кара все повече финансиста да определят България като оазис за кредитиране. Нов ипотечен заем например, изтеглен сега, е с по-ниско оскъпяване от основния лихвен процент от 3,8%, който БНБ обяви преди дни.

Технически обяснението е в методиката - тъй като не сме в еврозоната, лихвите тук не са повлияни директно от индекса EURIBOR, което автоматично щеше да ги покачи. В голяма част от Западна Европа новите ипотечи в евро поскъпнаха двойно - от 3,3 до 6,6%.

Освен това повечето банки у нас са избрали да държат лихвите по кредитите „връзани“ за средната доходност по депозитите, която стои твърдо около нулата. Това не пречи парите във влогове да нарастват, следвайки темпа на увеличение на доходите. И не само това е причината - българинът е сравнително консервативен при управлението на парите си и продължава да предпочита депозитите.

В края на октомври 2023 г.

**Всички депозити са 122,667 млрд. лв., което прави 65,65% от БВП**

Годишният ръст е 9,1%. Бизнесът държи в банки 42,498 млрд., спестяванията на домакинствата са 76,957 млрд. лв.

А това означава, че банките имат достъп до свеж и евтин финансов ресурс. Докато тази тенденция се запазва, няма особени причини за ръст на лихвите по депозитите, а оттам и по кредитите. Преди дни в интервю за „24 часа“ шефът на Банка ДСК Тамаш-Хак Ковач даде още едно обяснение за ниските лихви по депозити - с тях банките дават лесен и бърз достъп до парите, а за висока доходност хората могат да се насочат към алтернативни инвестиции.

Все пак от ноември миналата година няколко от водещите банки промениха лихвените си условия. Според статистиката на БНБ

**доходността на депозитите е два пъти по-висока отпреди година.**

но равнището е толкова ниско, че разликите остават

## Топ 10 на банките у нас

■ Активи

Обединена българска банка

32,5 млрд. лв.

Банка ДСК

31,07 млрд. лв.

УниКредит Булбанк

30,8 млрд. лв.

Пощенска банка

18,3 млрд. лв.

Първа инвестиционна банка

13,2 млрд. лв.

ЦКБ

8 млрд. лв.

ПроКредит

4,09 млрд. лв.

Алианц Банк

3,9 млрд. лв.

Инвестбанк

3 млрд. лв.

Българска банка за развитие

2,8 млрд. лв.

Източник: БНБ

незабележими. Ако през октомври миналата година средната лихва по депозити е била 0,37%, то сега е 0,7%, сочат последните данни на централната банка. През октомври спрямо септември се е вдигнала с 0,07 процентни пункта за тези в левове, а по евровите - с 0,08 процентни пункта до 1,12%. Средните лихвени проценти по овърнайт-депозитите в левове и в евро остават 0,01%, а по влогове, договорени за ползване след предизвестие в левове и в евро, се запазват съответно на 0,1 и 0,15%.

При лихвите по кредитите според последните данни на БНБ

**има феномен - движение в обратна посока на тези по депозитите**

При потребителските заеми остават без промяна спрямо нивото от предходния месец - 8,59%, а годишният процент на разходите дори намалява с 0,02 пункта до 9,1%. При жилищните кредити в левове средният лихвен процент продължава

ва да пада - до 2,59%, а ГПР е с 0,05 пункта по-нисък - 2,86%.

Последната статистика на БНБ показва още, че бизнесът вече става по-предпазлив и ръстът на новите заеми за него е 7%, докато ипотечните за домакинствата растат с внушителните 19,2%, изпреварвайки ръста на доходите.

Така повече от година и половина след като ЕЦБ рязко вдигна лихвата от отрицателни стойности до 4%, данните на БНБ продължават да засячат понижението на оскъпяването по нови жилищни заеми. Засага сред банкери малко или повече има консенсус за леко повишение в лихвите по кредити през 2024 г.

Не е изненадващо, че в

прогнозата си от ноември БНБ предвижда ръстовете в банковите портфейли да паднат до 12,7 на сто за домакинствата тази година, до 8,9% през следващата и на 7,7% през 2025 г. Централната банка дава и свой принос за това укротяване - увеличи от 10 на 12% буферите при банките, с което „издърпа“ над 3 млрд. лв. ликвидност.

Очакваме през следващите тримесечия процесът на повишение на лихвените проценти по депозитите и кредитите за домакинствата постепенно да се засили, като те

**да достигнат най-високи стойности в края на 2024-а и началото на 2025 година.**

след което да се задържат, прогнозира от БНБ.

Сходен поглед към ситуацията има и в годишния анализ на пазара на жилища на УниКредит Булбанк. От финансовата институция посочват два възможни сценария. При първия лихвите остават близо до сегашните нива, а количеството нови ипотечни кредити се запазва без промяна и дори расте. Това обаче можело да доведе до „неконтролирано разплитане на натрупаните дисбаланси по болезнен за икономиката начин“.

При втория сценарий лихвите по ипотечните заеми ще се увеличават и до 4%, а ръстът на кредитирането ще се забави за 1-2 години. При този вариант прогнозата е за по-здравословен, контролиран спад на цените и регионално пренасочване на активността от прегряващите пазари в големите градове към други.

Прогнозата обаче предизвика реакция на подуправителя на БНБ Петър Чобанов, който твърди, че ако има подобен балон, досега това нямало да остане извън вниманието на всички банкери в ЕС. „Не е останало и извън вниманието на БНБ, защото сме задължили банките да поддържат най-високото ниво на буфери, или допълнителен капитал, за да се предпазват от подобни рискове. Ние сме действали проактивно, няма нужда да бием камбаната по такъв начин и да отблъскваме хората от пазара на имоти“, посочи Чобанов.



## 2023-а чупи всички рекорди по печалби и кредитиране

2023 г. е на път да счупи всички рекорди при кредитирането и печалбата на банките, показва статистиката на БНБ.

За 10 месеца новите ипотечни и потребителски заеми са общо малко над 4 млрд. лв. Всъщност през тази година спестеното от българите в банките е само със 700 млн. повече от взетите нови кредити. Само тези за имоти например са 2,4 млрд. лв., а до края на годината се очаква да стигнат невиджаните 3 млрд.

В края на октомври пък печалбата на банките вече е недостигнатите до този момент 3 млрд. лв. Това е със 75% повече на годишна база, като основната при-

чина е лихвеният доход - към края на октомври е над 4 млрд. лв., или ръст от 56%. От такси и комисиони приходите са 1,2 млрд. лв. и нарастват с 3,1 на сто, което показва, че утихва увеличението на цените на банковите услуги. Ако темпът на нарастване се запази до края на годината, то е напълно възможно печалбата на банките да стигне почти 4 млрд. лв.

Данните на БНБ показват още, че банковият сектор у нас е изключително стабилен. Активите се увеличават и вече са 164 млрд. лв. Ликвидното покритие е 250,3%, а буферът при банките е 45 млрд. лв.

Ако не бях сигурен, че има реални шансове да влезем в еврозоната, нямаше да приема втори мандат като управител

РУМЯНА ДЕНЧЕВА

- Бяхте в екипа, довел ни до чаканията пред еврозоната, г-н Радев. Очертава се да бъдете и в екипа за достойния финал – пълноправно членство в нея. Какви са шансовете ни това да се случи в рамките на вашия втори мандат като управител на централната банка?

- Това беше основната причина да приема втори мандат като управител на БНБ. Ако не виждах реални шансове, нямаше да го направя.

- Формалната отмяна на валутния борд от датата на въвеждане на еврото само формална ли е? Имаме съвсем заслужен фетиш към борда, защото той ни предпази от много сътресения и опази валутата ни стабилна. Как ще стане „предаването на щафетата“ към еврото?

- Стабилността на лева е функция на стабилността на резервната ни валута. Това, което ще стане, е, че резервната ни валута, еврото, ще се превърне в национална валута.

- Много вероятно е излизането от борда да разпали отново позагълхналите апетити около валутните резерви. Да повторим какво се случва с тях и защо те не са „дъжд от милиарди“, който ще се изсипе в икономиката ни.

- Подобни апетити от страна на някои политици са напълно безпочвени. Намаляването на баланса на Централната банка ще увеличи разполагаемия ресурс за развитие на икономиката основно чрез търговските банки, но не и за непродуктивни разходи от държавния бюджет.

- „Ще бъде историческа грешка, ако проявим колебание и загубим този контрол или ако допуснем пробив в управлението на публичните финанси“, ми казахте преди две години. Допуснахме ли я?

- Има оживена публична и експертна дискусия по въпроса и това само по себе си е положителен знак. Състоянието на публичните ни финанси продължава да бъде солидно и въпрос на политическа мъдрост е да не се допусне неговото влошаване.

- Дефицитните бюджети например тревожат ли ви? Имате ли сигнали, че икономическата, а оттам и финансовата система са малко по-нестабилни от преди няколко години?

- Продължаващите дефицити особено в условията на икономически растеж не са фактор за стабилност на икономическата и финансовата система. По-скоро обратното. По този въпрос не сме там, където сме. Това, което като минимум

**Димитър Радев, управител на БНБ:**

# Категоричен съм - БНБ и банковият сектор ще бъдат напълно готови за въвеждане на еврото далеч преди крайния срок

**Инфлацията продължава да бъде проблем. Един от начините да се контролира е да се ограничава търсенето, което изисква синхронизиране на монетарната и фискалната политика - в това отношение още не сме там, където трябва да бъдем**



**Сега мога, при това още по-категорично, отколкото преди две години, да кажа на хората: всички банки са добри за парите ви**

- Роден на 12 юли 1956 г. в Пловдив
- Магистър по икономика от УНСС
- 1992-2001 г. - зам. финансов министър в 6 поредни правителства
- От юли 2015 г. до юли 2023 г. е управител на БНБ
- От 18 юли 2023 г. е избран за управител на БНБ, втори 6-годишен мандат
- От юли 2015 г. е член на Генералния съвет на ЕЦБ

трябва да се направи, е да се постигне намаляващ тренд в равнището на дефицита през следващите три години.

- **Инфлацията остава ли големият ни формален проблем? Какви мерки работят, не за да се маскират симптомите, а да се атаку-**

**ват причините за нея? И разполагаме ли с такива?**

- Да, инфлацията продължава да бъде проблем. Един от начините да се контролира този проблем е да се ограничава търсенето, а това изисква синхронизиране на монетарната и фискалната политика. По отноше-

ние на тази синхронизация все още не сме там, където трябва да бъдем,

- **Давате не един или два сигнала за възможен ръст на лошите кредити, вдигате антицикличния буфер за пореден път. Презастраховате се или вземате превантивни мерки, за да не се случи?**

- Длъжни сме да го правим, тъй като виждаме потенциални рискове. Впрочем редица централни банки последваха нашия пример и също повишиха нивото на техния антицикличен буфер.

- **Да обясним, макар и крат-**

**ко, какво означава за една държава и една централна банка да бъде в Банковия съюз? Като потенциал и за контрол, и за защита на парите ни, и за бъдещето на банковия ни пазар например....**

- Означава, че ние разполагаме с информация и участваме пълноправно във вземането на решенията за надзора и реструктурирането на банките в еврозоната, включително банките в България. Това участие подобри качествено стандартите за контрол и за защита на парите на бизнеса и домакинствата в банковата система.

- **Новият закон за БНБ ще я направи ли независима от политиката? Тя доколко е зависима сега? Има ли опити – откън или откътре, макар и деликатно, да ви внушават определени решения? Каква е реакцията ви?**

- БНБ и в момента е независима. Експлицитни опити за намеса няма, а на имплицитни опити не реагираме. Независимо от това, ще включим текстове в новия закон за пълна деполитизация на ръководството на БНБ.

- **Кои са най-големите ви опасения преди, по време и след реалното въвеждане на еврото у нас? Очаквате ли пробойни и имате ли резервни „гуми“, за да бъдат туширани?**

- Опасенията се лекуват с добра подготовка. Това е, което БНБ и банковият сектор правят. Мога категорично да кажа, че БНБ и банковият сектор ще бъдат напълно готови за въвеждане на еврото далеч преди крайния срок.

- **Как избрахте дизайна на „българското евро“? Дали вече го сечем, или...**

- Имах възможност публично да обясня процеса. Накратко, от гледна точка на приемственост решихме да възпроизведем дизайна на действащите монети. Процесът протича гладко и изцяло по план.

- **Ако трябва да направите характеристика на банковата ни система с няколко числа, кои ще изберете? И да ни обясните какво означават и защо избрахте точно тях?**

- Ще използвам показателите за капиталова адекватност, ликвидно покритие и рентабилност. Информацията за тях е публична, но за да не ви затормозявам с числа, ще кажа, че те са над средните за ЕС.

- **Да завършим с пожеланието ви към клиентите на банките и към самите банкери. Можете ли и сега да повторите, че „всички банки са добри за парите ни“ и очаквате ли да останат такива, когато левът се смени с еврото?**

- Мога, при това по-категорично, отколкото преди. На всички банкери и техните клиенти най-искрено пожелавам здраве и успехи.

**Петър Славов, председател на Надзорния съвет на ПроКредит Банк България:**

# Ако една компания се научи да живее само през лятото, в условията на тежка зима си е заминала

В следващите десетилетия ключов термин няма да бъде финансова криза, а пазарът на труда



Петър Славов е един от основните участници в създаването на ПроКредит Банк (България) ЕАД през 2001 г. Той е председател на Надзорния съвет на банката.

По-високи лихвени нива, относително висока инфлация, отрицателни или нулеви икономически ръстове. Това е прогнозата на председателя на Надзорния съвет на ПроКредит Банк ЕАД Петър Славов за приближаващата 2024 година.

Той добавя пояснението „нищо изненадващо“ и уточнява, че не харесва думата „криза“, а вместо нея предпочита правилния макроикономически термин „цикличност в икономиката“.

„Парите не се плашат от трудните моменти, иначе нямаше да съществуват. Парите много бързо си намират пътя, по който да вървят - казва банкиерът. - Това, което

## най-много притеснява парите

и най-много ги кара да заобикалят и да минават по други пътища, е липсата на предвидимост. Дори условията да са останали трудни и сложни, няма проблем, но да са предвидими.“

Според него България - малко със закъснение в сравнение с останалата част от Европа, но вече влиза в период на нулев или отрицателен икономическият растеж. Онова, което е особено в момента, според Петър Славов е, че инфлационните нива са по-високи. „Както се виждаше преди няколко години, 3-4% ръст и толкова инфлация са мечтани параметри, които само в книгите ги пише. Животът е доста по-различен и ние в момента сме с много по-висока инфлация от тези 3-4%, с много по-нисък икономически ръст. Всичко това беше ясно още преди година, преди две, а може би и малко повече, както е ясно и какво ще бъде в следващата и последващата година - казва макроикономистът. - Следващата година, две, три ще продължаваме да сме

## в условията на относително по-висока инфлация, на рецесия

или на отрицателни или нулеви икономически ръстове.“

Според Петър Славов България е малка икономика с отворени граници - дори и още да не сме част от Шенген, сме част от европейската икономика и колкото и да се опитваме нещата да се случват по-различно, това не е възможно.

„Това, което го виждаме в България, го виждаме и в Европа. Това, което виждаме в Европа, го виждаме и в България с малки лагови разлики. Обикновено се движим с известно закъснение, в момента също има закъснение и то ни носи известен комфорт. Зимата идва малко по-късно, но за сметка на това и настъпването на лятото също ще се отложи. Преди година и нещо започнах да говоря за един термин - стагфлация. Всички го бяхме учили по книгите, но никой не беше живял в условията на стагфлация, но ето, сега го правим“, казва Славов.

В макроикономиката стагфла-

ция е термин, с който се описва състояние на икономиката, характеризиращо се със застои, ръст на инфлацията и увеличаване на безработицата.

## Парадоксът у нас

Обаче е именно по линия безработицата - тя няма кого да извади на пазара на труда.

„Ако има разлика между сегашната и предишната финансова криза, това е пазарът на труда. В една класическа конфигурация високата безработица потиска инфлацията. Какво се случва обаче, когато безработицата е ниска като в сегашната ситуация, бизнесът все повече и повече плаща за тази заетост и я търси? Това допълнително помпа инфлацията“, описва макроикономически конюнктура у нас Славов.

„За мен в следващите десетилетия ключов термин няма да бъде финансова криза, инфлация, а ще бъде пазарът на труда. Моят съвет към тези, които ни четат, е да не се вълнуват толкова какво ще бъде утре, какво е било вчера и какво ни чака вдругиден, колкото как да са готови и да се приспособяват към това, което ще бъде утре и вдругиден“, обобщава банкиерът.

„Много обичам да давам този пример - в момента е есен, след есента ще дойде зима, след това пролет, лято - това е нещо неизбежно. И ако една компания се научи да живее само през лятото, тя в условията на тежка зима си е заминала. Ако се научи да живее само в условията на тежките зими, тази компания също ще си замине, когато дойде лятото. Говоря всичко това в икономически контекст. За всеки отделен стопански обект има значение

## как ще се приспособява

към отделните периоди и етапи от своето развитие и в развитието на икономиката. Точно това приспособяване и реакцията към отделни различни етапи е в основата на това тази компания да оцелява, да съществува и да просперира“, казва Петър Славов.

Отличителна черта на ПроКредит Банк е, че избягва агресивното насърчаване на потребителското кредитиране. Част от философията на финансовата структура е устойчива възвръщаемост на инвестициите в дългосрочен план вместо краткосрочно умножаване на печалбата. Основен приоритет за банката са компаниите от малки и средния бизнес.

Според Славов

## основната инвестиция на бизнеса трябва да са хората

„Всеки бизнес си има периоди, когато инвестициите са приоритет и всички свързани с това действия. Има периоди, когато трябва да се дръпне малко и да се фокусира върху нещо друго. Аз не спирам да повтарям на нашите клиенти, че никога не трябва да махаме от приоритет номер 1 човешкия фактор и персонала. Това е и моят съвет към всеки стопански субект - приоритетът винаги да бъде фокусиран върху човешкия фактор. В следващите десетилетия това, което ще прави разликата в отделните икономики, е човешкият фактор и подготовката, образованието и квалификацията на човешкия фактор. Ние в България, ако има проблем в нещо, то не е толкова в политическата обстановка, колкото в това, че не обърнахме внимание на този елемент от икономиката“, завършва банкиерът.

## ПроКредит Банк България

и нейният клон в Гърция са 100% собственост на ПроКредит Холдинг АГ със седалище във Франкфурт на Майн, Германия.

ПроКредит Холдинг е компанията майка на ориентираната към развитие международна група „ПроКредит“. Повечето банки „ПроКредит“ извършват дейност в Източна и Югоизточна Европа, но групата е представена и в Южна Америка и Германия.

УниКредит Булбанк беше обявена за „Банка на годината“ за 2023 г. от международното издание The Banker в Лондон. Групата УниКредит спечели още три признания: „Глобална банка на годината“, отличена за първи път в тази категория, както и „Банка на годината в Западна Европа“ и „Банка на годината в Италия“.

Наградите „Банка на годината“ на The Banker са се утвърдили като

### водещ стандарт в банковата индустрия

Те оценяват водещите финансови институции в света въз основа на способността им да постигат възвръщаемост, да печелят стратегически предимства и да обслужват своите пазари.

Списание The Banker, част от „Файненшъл Таймс Груп“, предоставя икономическа и финансова информация за световния финансов сектор и е изградило репутация на обективен и задълбочен анализатор от създаването си през 1926 г.

Коментирайки отличното представяне на „УниКредит“, Джой Макнайт, редактор на The Banker, казва: „УниКредит“ е впечатляваща история за обрат, като през цялата оценявана година

### постигна над 200% увеличение на печалбата,

намали разходната си база и отчете най-добрите си резултати за първото тримесечие на 2023 г. Компанията е на път да изпълни своя стратегически план UniCredit Unlocked 2022-2024 г., като надхвърля амбициите си до момента. Банката е във втората фаза на своята трансформация, като направи значителни инвестиции в дигиталните технологии и данни. Наред с обновяването на IT архитектурата си чрез API и облачна инфраструктура, „УниКредит“ инвестира в дигитализация на процесите, за да подобри преживяването на своите служители. Ангажиментите ѝ в областта на ESG изпреварват останалите, особено в усилията ѝ да засили фокуса

# УниКредит Булбанк

спечели наградата „Банка на годината в България“ от авторитетното издание The Banker

Групата „УниКредит“ е отличена и с призовете „Глобална банка на годината“, „Банка на годината в Западна Европа“ и „Банка на годината в Италия“



си върху социалните въпроси. Знаковите партньорства с Allianz и Azimut илюстрират далновидността на банката в осигуряването на отлични услуги и предложения за клиентите“.

През последните две години, след стартирането на стратегическия план UniCredit Unlocked, „УниКредит“

### работи неуморно върху културната и индустриалната си трансформация,

рационализирайки системите си, увеличавайки възможностите си в областта на дигиталните технологии и данните и внедрявайки принципите на ESG във всичко, което прави, за да се превърне в по-добра и по-силна банка за общностите, които обслужва.

Андреа Орчел, главен изпълнителен директор на групата и директор за Италия в „УниКредит“, коментира: „Изключително сме горди с тези постижения, които демонстрират колективната сила на нашите тринадесет

банки в Европа, и това, че клиентът е в центъра на всичко, което правим. Тези успехи са възможни благодарение на колегите ни, които се обединиха около стратегията и стремежа ни към съвършенство, които развихме в банката. Ние ще продължим да вдигаме летвата в името на нашите клиенти и общности по пътя ни да бъдем банка за бъдещето на Европа“.

„Изключително щастливи и горди сме, че УниКредит Булбанк спечели признанието „Банка на годината“ от The Banker. Тази награда е не само привилегия, но и огромна чест и радост за нас. Благодаря на целия екип на УниКредит Булбанк за отдадеността им да утвърдим нашата банка като водеща институция при внедряването на дигиталните технологии и създаване на устойчиви решения, които да отговарят на нуждите на клиентите ни и да допринасят за общественото раз-

витие“, коментира Цветанка Минчева, главен изпълнителен директор на „УниКредит Булбанк“.

Новото отличие е значително признание за напредъка на продължаващата трансформация на УниКредит Булбанк като част от групата „УниКредит“. През 2023 г.

### УниКредит Булбанк спечели редица международни признания

като „Най-добра банка в България“ за 2023 и „Най-добра дигитална банка“ от Global Finance, „Най-добра банка в България“ и „Най-добра банка за частно банкиране 2023“ в класацията на Euromoney, както и „Най-добра банка за дигитални решения“ и „Най-добра корпоративна банка в България“ в класацията на Euromoney Awards for Excellence.

## Все по-високо.



УниКредит е отличена с наградата  
Банка на 2023 г. от The Banker.

Постоянна промяна и развитие, стремеж към съвършенство, нови стандарти в банкирането, които поставят клиентите в центъра.

Тази награда доказва силата и потенциала на нашите хора, клиенти и общности, когато работим заедно. Като едно цяло, УниКредит осъществява визията си да бъде банката за бъдещето на Европа.





България е част от Банковия съюз на ЕС още от октомври 2020 г.

## 6 ползи от членството на България в Банковия съюз

От 1 октомври 2020 г. България официално стана част от Банковия съюз на ЕС като едно от условията за влизането в еврозоната. Този факт се коментира сравнително рядко и като всяка важна стъпка има привърженици и противници.

Но повечето финансти и банкери посочват важни аргументи в полза на членството ни, които могат да се обобщят в шест точки.

**1. Членството в Банковия съюз подобрява надзора у нас.** Два регулаторна едновременно ще наблюдават финансовата ни система. Те ще си сътрудничат и взаимно ще се допълват при изпълнение на задачите по надзора. А според мненията на финансти и взаимно ще се конкурират, за да няма пропуски и недоглеждане на потенциални проблеми.

**2. Обменът на информация с надзорните органи на всяка страна от ЕС става не само по-интензивен, но и задължителен.** А това е важно, защото българският пазар се доминира от дъщерни компании на банки с централи в ЕС и малко на брой местни банки.

**3. Споделянето на рискове пред банковата система.** При евентуална криза и преди вземането на крайни решения, например за затваряне на банка, може да се направи опит за ограничаване загубите за съответната държава, като те бъдат разпределени и към други страни, където съответната банка-майка има операции.

**4. Участието ни в Банковия съюз носи гаранции, че няма да изоставим с въвеждането на всички надзорни стандарти.** Има информация, че в доста държави регулаторите са били притискани да занижават тези стандарти в полза на местни банки.

Има документирани и случаи, в които правителства са притискали банките да финансират държавата, като купуват емитирани от нея ценни книжа например.

Дава двоен надзор и достъп до огромен финансов ресурс при евентуални кризи

Проблем, от който страната ни е предпазена до момента, тъй като е във валутен борд, а и след случката КТБ нашите банки работят с по-големи резерви от капитал и ликвидност.

**5. За да не пострада общата европейска валута, която ще въведем и ние, всички останали държави, които вече я използват, ще следят случващото се в България.** Ако бъдат констатирани проблеми, натискът да се предприемат адекватни и бързи мерки ще бъде от всички страни.

**6. България няма собствен фонд за реструктуриране на банки, но в замяна на това може да разчита на целия огромен ресурс на Банковия съюз.** Иначе казано, ако се стигне до кризисна ситуация и трябва да се задействат гаранциите за влоговете в съответна банка, нашият фонд за гарантиране на депозитите вече няма да тегли заем от бюджета или откъдето, за да погаси застрахените депозити, а ще получи линията за нужното финансиране.

Най-честите критики относно Банковия съюз се чуват по адрес на това, че може да има преобразуване на банките от дъщерни дружества в клонове. Това било предпоставка за изтичане на капитали от банковата ни система. Друга критика е, че надзорните органи на съюза могат да настояват за затваряне, а не реструктуриране на местна банка, която за тях е твърде малка и е източник на проблеми, докато за нашия пазар тя може да е значима. (24 часа)

Петя Димитрова:

# Присъединяването ни към еврозоната е стратегическа цел, която ще е ключова за банките през 2024 г.

Друга насока във фокуса ни е подготовката на икономиката за по-зелено и по-цифрово бъдеще, посочва главният изпълнителен директор и председател на Управителния съвет на Пощенска банка и председател на Асоциацията на банките в България

**- Г-жо Димитрова, коя ще бъде стратегическата цел за постигане пред банките през 2024 г.?**

- Без съмнение една от ключовите цели пред банките и пред българската икономика като цяло е подготовката за присъединяването на страната ни към Еврозоната с индикативна дата 1 януари 2025 г.

Банковият сектор е сред най-подготвените за пълноправно членство и това се обуславя от факта, че от октомври 2020 г. страната ни вече е част от Банковия съюз. Банковата система в България е стабилна, ликвидна, много добре капитализирана и с намаляващи нива на лошите кредити, а в нея

**всички показатели са над средните за Европа**

Присъединяването на България към еврозоната и към втората най-използвана валута в света е дълго чакан процес, който ще повлияе положително на икономиката ни и ще бъде двигател за ускоряване на реформите, повишаване на благосъстоянието и достигане на европейските стандарти на живот.

Банките ще съдействат със своята широка експертиза за този процес да протече гладко, особено при осъществяването на физическата обмяна на парите. За нас е важно законите, свързани с еврото, да бъдат приети възможно най-скоро, за да можем да отговорим на изискванията им и да си подготвим информационните системи.

Друга насока, която ще бъде във фокуса ни, е подготовката на икономиката за по-зелено и по-цифрово бъдеще. За целта е необходимо банките да продължат да подобряват разходната си ефективност и

**да пренасочат фокуса на бизнес моделите си**

към устойчивост и по-дългосрочно създаване на стойност. Това изисква още по-сериозен напредък във включването на рисковете, свързани с климата и околната среда, в съществуващите ни стратегии и процеси за управление на риска.

Неизменна и много важна част от стратегията за развитие на сектора е следването на принципите за добро екологично, социално и корпоративно управление (ESG), които стават все по-важна част от бизнес модела на всяка голяма организация. Ние, банките, както и всяка компания, трябва да се грижим за планетата, като контролираме въздействието си върху околната среда и намаляваме вредните емисии, да се грижим за своите служители, техните трудови права, но и за баланса между офиса и личния живот, за достъпността, клиентите, здравето и безопасността, да гарантираме прозрачно управление, спазване на законодателството, вътрешен контрол и адекватно заплащане.

**- Пред какви предизвикателства бе изправен банковият сектор през 2023**

**г. и какво предстои?**

- Сред основните фактори, които определяха посоката на развитие на сектора в глобален план, бих искала да изтъкна комбинацията от високи лихвени проценти, увеличаващи се регулаторни изисквания, спадаща, но все още висока инфлация, климатични промени и геополитическо напрежение.

**Инфлацията и борбата с нея**

от страна на централните банки по света продължава да бъде сериозно предизвикателство пред финансовия сектор. Централните банки като цяло забавиха темпа на увеличение на основните лихвени проценти, но рискът от нови повишения все още не е отминал. Най-оптимистичните прогнози са, че можем да очакваме обръщане на цикъла през втората половина на 2024 г.

**Забавящата се глобална икономика ще бъде предизвикателство**

за банковата индустрия през 2024 г. Способността на банките да генерират приходи и да управляват разходите ще бъде тествана по нови и изискващи начини.

**- Вече наблюдаваме вдигане на лихвените нива. Какви са прогнозите ви - дали това ще продължи?**

- Да, определено се намираме в цикъл на повишаващи се лихви. През изминалата година големите централни банки на няколко пъти повишаваха основната лихва в опит да овладее инфлацията. България няма как да остане встрани от тези глобални процеси, въпреки че все още не сме част от еврозоната. Първите, които усетиха това, бяха фирмите, защото голяма част от техните кредити са плаващи и са обвързани с пазарни индекси като Euribor и Леония+.

**У нас повишаването на лихвите по кредитите се случва много по-бавно**

и в по-ограничена степен, отколкото в другите държави от Западна Европа. Основната причина е, че българската банковата система е високоликвидна и цените на депозитите остават ниски.

Лихвите по новите фирмени кредити в левове са 4,3% към октомври 2023 г., като за последната година и половина са се покачили с по-малко от 2 процентни пункта. Основната лихва на Европейската централна банка се е повишила с 4 процентни пункта за същия период, а стойностите на индексите Euribor – с още повече.

Лихвите по ипотечните кредити в левове на практика са останали без промяна през последните две години - на ниво около 2,6%, което прави България една от страните с най-ниски лихви по този тип кредити. Лихвите по потребителските кредити се повишиха сравнително скромно - с около 1 процентен пункт за последната година и половина, и са на ниво около 8,6%.

Петя Димитрова е главен изпълнителен директор и председател на Управителния съвет на Пощенска банка.

Професионалният ѝ път в Пощенска банка започва през 2003 г. като главен финансов директор на осемте дъщерни компании на Юробанк И Еф Джи Груп в България, а през 2012 г. става главен изпълнителен директор и председател на УС.

Под нейно ръководство Пощенска банка само за няколко години осъществява три успешни сделки. Придобива и интегрира за рекордно кратко време първо Алфа Банк - клон България, а след това и Банка Пиреос България. През 2023 г. Пощенска банка успешно приключи сделката по придобиването на търговското предприятие и дейността на българския клон на BNP Paribas Personal Finance S.A, Франция - БНП „Париба Лични финанси“.

Петя Димитрова е председател на Управителния съвет на Асоциацията на банките в България, член на Управителния съвет на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България, член на управителните съвети на фондация „Атанас Буров“ и на сдружение „Ендевър България“. Тя е председател на Съвета на директорите на Гръцкия бизнес съвет в България, вицепрезидент на Канадско-българската търговска камара, член на Университетския съвет на Американския университет в България, член на Young Presidents' Organization (YPO).

Има редица награди, сред които „Мисис Икономика“ (2015, 2018), „Банкер на годината“ (2012, 2015, 2017, 2019, 2020, 2022), приза на фондация „Атанас Буров“ за банково и финансово управление (2017), две сребърни отличия на „Stevie Awards за жените в бизнеса“ – „Изпълнителен директор на годината за Европа, Близкия изток и Африка“ и „Изпълнителен директор на годината на услугите за организации до 2500 служители“ (2013).

Това, съчетано с добрата икономическа ситуация в страната и повишаващите се реални доходи на населението, води до

**рекордни ръстове на кредитите, особено тези за домакинствата**

От началото на годината до края на октомври ръстът на ипотечните кредити вече надхвърля цялата рекордна 2022 г. - над 2,5 млрд. лв., или 17% ръст на годишна база. Потребителските кредити са почти колкото за цялата 2022 г.; над 1,6 млрд. лв., или с 10% ръст. Фирменото кредитиране също остава много силно - с близо 5 млрд. лв., или около 12% ръст на годишна база.

**- Кои водещи тенденции в банковия**



**и финансовия сектор бихте открили?**

- Експоненциалното развитие на новите технологии и сливането на множество тенденции ще продължат да оказват влияние върху начина, по който ние, банките, работим и обслужваме нуждите на клиентите. През 2024 г. базираният на изкуствен интелект алгоритми ще набират скорост в анализираният на огромни количества данни, за да идентифицират модели и

**да оптимизират инвестиционните решения,**

които ще подобрят изживяването на клиентите и ще подобрят оперативната ефективност.

Конвергенцията на индустрията,

рдават на конкурентно предимство.

От друга страна, бурното развитие във финансовия сектор изправя регулаторите пред предизвикателството да създадат благоприятна среда, като същевременно гарантират защита на потребителите и системна стабилност. През 2024 г. можем да очакваме

**регулаторната среда да се адаптира към нововъзникващите технологии**

и бизнес модели, а правителствата да работят за намиране на баланс между насърчаването на иновациите и защитата срещу потенциални рискове, свързани с нови финансови продукти и услуги.

**- А какъв беше пътят на Пощенска банка през годината?**

- Категорично мога да кажа, че изпращаме много успешна година. През нея към нашето семейство се присъедини нов член след придобиването на клон на БНП „Париба Пърсънъл Файненс“ - Брандът „ПБ Лични финанси“ от юни официално е част от Пощенска банка.

**Присъединяването на новия бранд**

е не само част от стратегическото развитие на Пощенска банка като системна за пазара банка, предлагаща иновации и персонализирани финансови решения за удобство на своите клиенти, но и от ключово значение за групата Юробанк, разширяваща дейността си на значими регионални пазари.

За посланик на „ПБ Лични финанси“ избрахме един от най-успешните тенисисти в световната ранглиста Григор Димитров. В негово лице признаваме качества, които описват и самите нас – професионално отношение и постоянство на усилията, устойчивост на представянето през годините, но в същото време е млад и динамичен, изключително гъвкав и различен от всички останали със своята игра.

Само няколко месеца след присъединяването отчитаме високи резултати и затвърждаваме водещата си позиция на пазара на потребителско кредитиране с предлагането на финансови продукти на над 1,2 милиона клиенти и предоставянето на 6,9 млрд. лева кредити за домакинствата. Данните на БНБ са красноречиви и показват, че ние

**държим 38% от пазара**

на усвоените лимити по кредитни карти у нас, като отчитаме оборот от 7 млрд. лева за кредитни и дебитни карти за 2023 г.

Най-новата ни програма Priority by Postbank с със специалното участие на актьора Калин Врачански като нейно лице. Финансовото решение предоставя комбинация от комплексни банкови услуги за удобно и сигурно ежедневие банкиране, дигитални и спестовни продукти, както и допълнителни преференциални условия, свързани с кредитните предложения на банката. Водещата роля на Калин Врачански като един от най-обичаните и популярни български актьори в кампанията на новата програма още веднъж свидетелства идеята за нейната ексklusивност и поставя изключителен фокус върху клиента и стремежа на Пощенска банка да предоставя безупречно потребителско изживяване.

**- Какво е вашето пожелание за следващия 6 декември - Деня на банкера?**

- Свети Николай Чудотворец архиепископ Мирликийски е покровител на рибарите, моряците, пътешествениците, търговците и банкериите. Затова бих желала да честитя празника на всички – както на именниците на Никулден, така и на отбелязващите своя професионален празник. Да бъдат честити имената, които носят!

На всички колеги от нашия сектор и на служителите на Пощенска банка желая преди всичко здраве. Нека все така отдадено продължават към професионални успехи, високи резултати и финансови постижения!

вградени финансии, отворените данни, цифровизацията на парите, декарбонизацията, цифровата идентичност и киберрисковете – очаквам всички тези фактори да въздействат с нарастваща сила и през 2024 г.

С нарастващите опасения относно изменението на климата

**устойчивото инвестиране ще продължи да набира скорост**

през 2024 г. Инвеститорите все по-интензивно търсят възможности, които са в съответствие с екологичните, социалните и управленските принципи, за които говорих по-рано. Вярвам, че в резултат на това компанията с наложени практики за устойчивост и положително въздействие върху обществото ще привлекат повече финансиране и ще се

# Банките влизат в телефона,

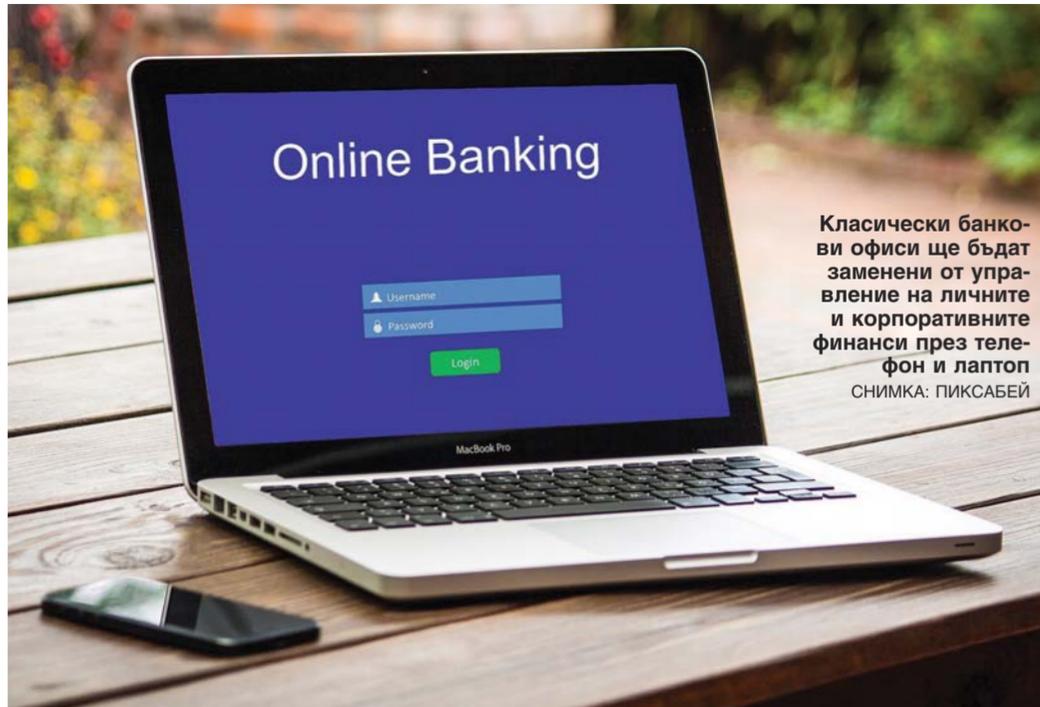
## ВМЕСТО ОФИСИ – КОНСУЛТАНТСКИ ЦЕНТРОВЕ

- Мобилното и онлайн банкирането позволяват гъвкавост и бързина и пестят време
- Личното обслужване на хората 65+ става един от приоритетите на финансовите институции

**К**ласическите банки с богата клонова мрежа, служители в униформи и инкасо, което ги зарежда, постепенно ще изчезнат. Те ще бъдат заменени от управление на личните и корпоративните финанси през телефон и лаптоп, офисите ще се превърнат в консултантски центрове, а в по-далечното бъдеще операциите с книжните и металните пари все по-често ще стават напълно виртуално.

**Нищо от това обаче не бива да ни плаши**

Мобилното и онлайн бан-



Класически банкови офиси ще бъдат заменени от управление на личните и корпоративните финанси през телефон и лаптоп  
СНИМКА: ПИКСАБЕЙ

кирането, които вече са факт, позволяват гъвкавост и бързина, пестят време, слагат край на опашките пред офисите. И то не само за да платиш битови сметки или вноски по кредит, а дори да инвестираш

парите си през различни платформи.

Банкоматите, ПОС терминалите и разплащания през различни платформи ще заменят постепенно обслужването в клоновете и така

**ще освободят ресурс на банките, който сега отива за наеми, заплати и оборудване**

А той ще бъде насочен към повишаване сигур-

ността на клиентите.

Демографската ситуация не само у нас, а и по света ще роди особен тип услуги за хората на 65+. Според банкери личното обслужване на тези групи хора ще стане един от приоритетите. Картите ще бъдат доставяни по куриери, а личните банкери ще идват при възрастни и трудно подвижни клиенти вместо обратното.

Традиционните операции по откриване, закриване на сметки, преводи и други подобни клиентите правят все по-често сами и онлайн, а касиерите зад гишетата стават консултанти. При това по широк кръг въпроси - съветват хората какво да правят със своите спестявания, а при нужда от финансиране казват коя опция е най-подходяща за тях.

**Променят се и тенденциите, които влияят върху развитието на финансовия сектор**

Ако например една традиционна българска банка открие офис в Япония, това няма да промени особено много нещата за хората тук, но ако Revolut открие свое подразделение там, това драстично променя пейзажа и възможностите за потребителите. Преди 10-15 години никой не говореше за мобилни портфейли дигитални пари.

**Иван Церовски, изпълнителен директор на ББР:**

## Ако клиентите ни се провалят, това означава, че не сме си свършили работата

ВИКТОРИЯ БОЧЕВСКА

- След много дебати за ролята на ББР, успя ли банката да се превърне в институция, подкрепяща малкия и средния бизнес, г-н Церовски?

- Да, наистина това е нашата цел – не само на ръководството на банката, но и на правителството. Към края на октомври 2023 г. са отпуснати 108 милиона лева нови кредити само за малки и средни предприятия, които са нашият фокус от миналата година. Това е рекордна сума за банката. Имаме и много нови програми и продукти, които са насочени изцяло към тези предприятия. Подпомагаме ги и при кандидатстване по европейски програми и усвояване на европейски средства.

- Какви са резултатите на ББР за тази година?

- Печалбата ни за 10-те месеца е около 35 милиона лева. Имаме едно от най-добрите съотношения между разходи и приходи за банковата система – 34,5%. Това показва, че добре използваме активите и средствата, с които разполагаме и генерираме възможно най-много приход за държавата.

- Къде и как виждате банката в близко бъдеще?

- ББР ще продължи да подпомага предимно малките и средните предприятия. Важна посока в работата ни е сътрудничеството с международни финансови институции. Тази година подписахме два договора с Европейската инвестиционна банка и с Банката за развитие на Съвета на Европа на стойност 700 милиона лева за фи-

- Банкерството е професия, която управлява не само пари, но и доверие
- ББР е отпуснала 108 млн. лева кредити на малки и средни фирми, има печалба от 35 млн. лв. и най-добро съотношение между разходи и приходи - 34,5%

нансиране. Това е сериозно признание за ББР.

Станахме също прилагач партньор на Европейската комисия и получихме гаранция по програмата InvestEU, която е на стойност 125 млн. лева. Смело мога да кажа, че 2023 г. е тази, която поставя в нов мащаб сътрудничеството с международните институции.

- Имате 18 години опит в сферата на банковото дело. Кое е най-важното, което научихте?

- На първо място това е доверието – както нашето към клиентите, така и тяхното към банковите институции. Защото кредитът реално не се плаща от фирмата, а от човека, който стои зад нея. Неизменно след това идва професионализмът. Банкерите не просто трябва да сме добри финансисти и да прогнозираме числа, от нас се иска да сме креативни и адаптивни. Светът



се променя динамично, а с него и нуждите на потребителите и нашият подход.

- На 6 декември банкери имат професионален празник. Добре ли управляват парите ни?

- Пред банкери има големи предизвикателства заради пандемията, войната в Украйна и напрежението в Близкия изток. Тези събития оказват влияние не само на международните пазари, но и на местно ниво. Това прави работата на банките много трудна. Повишава се рискът клиентите да не могат да си платят кредитите, бизнесът да навлезе в нова криза, инфлацията да се покачи. Надявам се,

че както ние, така и колегите приемат сериозно тези предизвикателства, защото, ако клиентите ни се провалят, означава, че ние не сме си свършили добре работата.

- Ако трябва да довършите изречението един banker трябва да бъде... какво бихте казали?

- Непоклатим! Защото трябва да носи сигурност на всички – и на клиентите, и на акционерите, които са му доверили за управление своя капитал. Това е така още от създаването на нашата професия, когато банкери са били пазители на златото и авоарите на богатите търговци. И днес то продължава да е все така валидно.

Армен Матевосян:

# Правим достъпно и приобщаващо банкиране в tbi bank

**- Г-н Матевосян, 6 декември е Денят на банкера. С вашите 20 години в банковата сфера как виждате развитието на професията?**

- През последните две десетилетия ритейл банкирането претърпя значителна трансформация, водено от технологичния напредък и променящите се потребителски предпочитания. Традиционните физически модели отстъпиха място на дигитални иновации, променяйки начина, по който банките взаимодействат с клиентите. Появата на онлайн банкиране, мобилни приложения и финтех партньорства направи финансовите услуги по-достъпни, предлагайки на клиентите по-голямо удобство и избор.

Взаимодействието с клиентите също се променя: те преминават от трансакции лице в лице към мултиканални персонализирани изживявания.

Анализът на данни е другото, което изигра

## централна роля в адаптирането на продукти и услуги,

подобряването на управлението на риска и оптимизирането на оперативната ефективност. А днес изкуственият интелект извежда тази трансформация на по-високо ниво.

**- А как се трансформира tbi bank от 2019 г., когато се присъединихте към нейния екип, досега? Много се говори за дигитализация в банковия сектор, но как на практика се случва тя във вашата банка, особено като се има предвид първото в България мобилно банково приложение без такси, което представихте на потребителите тази година?**

- Във финансовия сектор числата винаги говорят по-добре. Започвайки от нулата в дигиталното разпространение, сега изпълняваме 1/4 от услугите за потребителско финансиране чрез дигитални канали, предимно през мобилните ни приложения на трите пазара - България, Румъния и Гърция. Ключова роля играят и нашите цялостни онлайн платформи за потребителско финансиране в България, Румъния и Гърция, които затвърждават водещата ни позиция в този вид разплащателни решения.

## Мобилните ни приложения процъфтяват

и се гордеем с повече от 300 хиляди клиенти на различните пазари, като повече от половината се ангажират с приложението месечно. Предизвикваме предразсъдъците на потребителите и показваме, че дигиталното преживяване прави ежедневното банкиране незабавно и достъпно. Смело очаквам, че до няколко години минимум 60% от нашите услуги ще преминават изцяло в дигитален режим.

Постигането на този успех е стратегическо решение - предлагаме на клиентите почти изцяло безплатни ежедневни банкови услуги чрез tbi

Предизвикваме предразсъдъците на потребителите и показваме, че с дигиталното преживяване ежедневните операции са удобни и незабавни, казва главният търговски директор

Армен Матевосян е главен търговски директор на tbi bank. Той става част от лидерския екип на банката през 2019 г. Отговаря за разработването и внедряването на продукти за потребителско финансиране. Има впечатляващ 20-годишен ръководен опит във водещи международни финансови институции.



bank app. Целта е да направим банкирането не само достъпно, но и приобщаващо на нашите пазари.

Допълнение към тези **freemium** ежедневни банкови услуги е

## революционният картон продукт неоп

Той умело обединява характеристиките на безплатна дебитна карта с леснодостъпна револвираща кредитна карта, базирана на вноски, като стабилно набира популярност.

Признавайки несъвършенствата, нашият екип, ръководен от корпоративните ни ценности „Смели, сърцати, отдадени“, се стреми към съвършенство.

**- В приложението каква е концепцията зад т.нар. шопинг лимит? И можете ли да очертаете разликите между карта неоп на tbi и традиционна кредитна карта?**

- Една традиционна кредитна карта в ръцете на финансово неопитен човек може да се превърне във вечен дълг, причинявайки разочарование и водейки до загуба на доверие. Традиционните карти нямат персонализация - те предлагат общо изживяване, неподходящо за нашата дигитална ера. В това отношение

## карта неоп наистина променя играта

Вграден револвиращ лимит за пазаруване дава възможност на потребителите да избират броя на вноските за всяка покупка, направена с картата. За разлика от класическите кредитни карти, неоп дава възможност за незабавно финансиране на направени покупки дори със собствени средства на клиента. След покупка клиентите могат без усилие да я финансират, като избират брой вноски през tbi bank app: след това парите се финансират незабавно в сметката към карта неоп и погасяването следва графика, избран от потребителя, като по-специално разделянето на три вноски не изисква плащане на лихви или такси. Сега дори провеждаме специална промоция - нашите клиенти могат

## да разделят покупките си на 6 вноски напълно безплатно до края на януари

Поели сме ангажимента посто-

янно да подобряваме изживяването с неоп. Скоро автоматично ще идентифицираме къде клиентите използват своята карта неоп, предлагайки предварително договорени с нашите търговски партньори разплащателни планове. Управляваме мрежа, обхващаща повече от 15 хиляди търговци с над 22 хиляди точки на продажба в България, Румъния и Гърция. Целта ни е ясна: да дадем възможност на търговските партньори да увеличават продажбите си, като същевременно предоставяме уникални оферти и удобство на нашите клиенти.

**- Кое е водещото за клиентите при избора на банка, променя ли се отношението им към банковите продукти и услуги?**

- В силно конкурентния банков пазар предпочитанията на клиентите играят ключова роля при избора на банка. Отвъд традиционните фактори като лихви и такси, нагласите се променят. Клиентите вече приоритизират безпроблемното дигитално изживяване, персонализираните услуги и иновативните продукти. Доверието, надеждността и прозрачността също са от решаващо значение. Развитието на нагласите отразява търсенето на ориентирано към технологиите банкиране, фокусирано върху клиента. С нарастването на очакванията банките, които се адаптират бързо, за да предложат удобство, персонализиране и етични практики, печелят предимство в привличането и задържането на клиенти. Пейзажът се развива, като

## клиентите оценяват комбинация от традиционна стабилност и модерни решения

**- Каква беше тази година за бизнеса на банката, за нейния екип и за вас лично?**

- 2023 г. в tbi беше като спускане с увеселително влакче. Дигиталната трансформация ни хвърли предизвикателства, които никога не сме очаквали, разтърсвайки нашето мислене, подход и начина, по който гледахме на обслужването на клиентите. Направихме ли всичко? Не. Грешки? О, да, и големи, и малки. Но заслу-

жаваше ли си? Абсолютно. Нашата философия гласи, че ако не правиш грешки, значи не се бориш. Приемането на грешките е единственият начин да се научите и да растете.

Резултати? Звездни! Убеден съм, че tbi гордо ще запази мястото си на

## една от най-рентабилните и най-бързо развиващи се

банки в България. Нашата клиентска база расте и става лоялна както никога досега. Ето това е да си на гребена на вълната, да се учиш от грешките и да поддържаш историята на успеха жива!

Лично за мен тази година беше печеливши. Отглеждането на три уникални и понякога предизвикателни деца ме държи на нокти. Най-големият спечели шампионат по планинско колоездене в Грузия и наскоро отбеляза третия най-добър резултат в състезанието по бодибилдинг. Определено ме кара да се гордея. Дъщеря ми се подготвя за медицинско училище в Германия, преследвайки мечтата си да стане клиничен психолог. Най-малкият е развълнуван да започне нова глава тук, в България, намирайки приятели, надявайки се, че ще стане негов втори дом. Да виждаш как децата ти растат и се развиват - това е най-голямата награда за родителите.

Като цяло не можех да искам по-добра година!

**- Ще разкриете ли част от плановете на tbi за догодина?**

- С настъпването на 2024 г. tbi се подготвя за вълнуващи дигитални решения. Нашият фокус е върху подобряването на банковите услуги, повишаването на качеството на обслужване на клиентите и разбира се, да продължим да предлагаме

## най-високи нива на сигурност

и стабилност. Признавайки срещнатите предизвикателства от тази година, ние се стремим не само към печалба и растеж, а към ангажимент да изгладим несъвършенствата в мобилните ни приложения. Това е холистичен подход - рентабилност, растеж и непоколебима отдаденост към предоставяне на първокласно обслужване на нашите клиенти.

# Цени в левове и евро за 1 година, но само месец плащаме с двете валути

Банките трябва да се погрижат всички сметки да бъдат автоматично и безплатно превалутирани



**РУМЯНА ДЕНЧЕВА**

rdencheva@24chasa.bg

Facebook: 24 часа

България има план за въвеждане на еврото и времеви график как ще се случи това. Определената дата е 12 януари 2025 г. (Виж инфографиката за по-важните стъпки.)

В решението на ЕС, с което страната ни става член на еврозоната, изрично ще бъде записано, че курсът лев-евро ще бъде фиксиран на 1,95583 лева. За преизчисляването на суми ще се използват всичките пет знака след десетичната запетая. Цените, които ще се изписват една година в левове и евро, ще се закръгляват до два знака след десетичната запетая на базата на третия. Това означава, че ако той е по-голям от 5, ще се закръгля нагоре.

Превръщането на заплати, пенсии и други доходи от едната валута в другата ще отнеме различно време. Но ще има дата, от която

**всеки ще получава заплата, пенсия, хонорари в евро**

И ако доходът е бил примерно 2000 лв., ще е 1020,4 евро.

Дължимите такси и данъците ще се закръглят надолу, а плащанията на държавата към физически и юридически лица – нагоре. Например при данък 145,60 лв. задължението ще се пресметне като 145 лв. и ще се обърне в евро по фиксиран курс. Ако държавата ни дължи същата сума, задължението ще е 146 лв. и тогава се превалутира. Има високи глоби за тези, които се опитат без основание да вдигнат цените допълнително.

**Търговците, които нарушават правилата, ще влязат и в „черен списък“**

който ще бъде публикуван на интернет страницата на Комисията за защита на потребителите, на специалната страница за еврото, както и чрез други информационни канали. А коректните, които спазват правилата за точно преобразуване на цените, ще имат специален стикер „Честен търговец“.

## График за смяната на левове с евро



Един месец след датата на въвеждане на еврото ще се разплащаме и с левове. Ще получаваме обаче рестовете само в евро, което е начин за постепенно изтегляне на левове. Предвидено е едно изключение - търговците могат да откажат да приемат от купувача повече от 50 броя монети в левове. Банкоматите също ще бъдат заредени единствено с евро.

Цените ще бъдат едновременно в левове и евро в продължение на 12 месеца. Търговците могат сами да избират начина, по който да го направят. Все пак има няколко условия - трябва да е лесно разбираем, да не подвежда, цифрите и името на валутата да са изписани еднакъв шрифт, да се показва фиксираният обменен курс и да не съдържа ненужна информация, която може да обърка потребителите.

Различни изследвания и анализи, а и опитът на Хърватия, която наскоро прие

еврото, показват, че обичайно към края на първия месец се очаква поскъпването, причинено от замяната на лева с евро, да спадне под 1%, а към края на първата година да е не повече от 0,5 на сто.

Двойното обозначаване на цените ще правят и публичните институции. По време на този период всички суми, дължими на държавата или общините, също ще се обозначават в левове и евро.

**Банките ще обменят една година левове срещу евро**

Първите 6 месеца операцията ще бъде без такса. В следващите 6 някои могат да въведат такава. Без срочно БНБ и пощите в населени места, където няма банкови клонове, ще обменят левове без такса до пълното им изчерпване.

Няма да се променя или отменя действието на съществуващи договори - за

кредити, депозити, финансови инструменти в левове или с препратки към лева. Единствено дължимите суми ще бъдат превалутирани по обменния курс.

Две седмици преди ефективното въвеждане на еврото банките, търговците и „Български пощи“ ще бъдат заредени с евробанкноти и монети. Управителният съвет на БНБ вече взе решение българските монети от 1 до 50 евроцента да имат изображение на Мадарския конник. Монетата от 1 евро ще бъде с Иван Рилски на гърба, а тази от 2 евро ще е с изображение на Паисий Хилендарски.

Банките трябва да се погрижат от началото на 2025 г. всички сметки да бъдат автоматично и безплатно превалутирани в евро. За тях няма да има преходен период. Това означава, че още от първия ден титулярите на левови сметки ще

теглят или получават само евро, без значение дали използват банкомат, плащат на ПОС устройство или това става в офис на банка, платежна институция или дружество за електронни пари. Месец след старта за въвеждане на еврото отговорните за това институции трябва

**да призоват хората и фирмите да внесат в банкови сметки левовите наличности в брой,**

за да могат парите им автоматично и безплатно да се превалутират в евро.

Безкасовите плащания ще се извършват изключително в евро. Другият финансов регулатор - Комисията за финансов надзор, ще подготви превалутиранието на инструменти като акции, облигации, дялове и други.

Национална информационна кампания ще обяснява всичко за еврото и обмяната на левове. Използват се различни инструменти и канали за комуникация - средства за масова информация, а също интернет и социални мрежи. Ще бъде създаден национален сайт за еврото, ще се отпечатат информационни материали - плакати, брошури и листовки. Ангажимент за информирането и подпомагането на хората в отдалечени и слабо населени райони ще имат местните власти. За да се елиминира или ограничи спекулата с цените при въвеждането на еврото, обяснения как се изчисляват ще има и в рекламните материали.

Общата европейска валута ще има своя интернет страница, в която всички новини и съобщения по въвеждането на еврото ще са на български и английски език. Ще се показват външният вид и защитните елементи на евробанкнотите и монетите, ще се поддържа и рубрика за въпроси и отговори. Специално мобилно приложение

**ще информира хората как да изчисляват стойността на стоки и услуги**

от левове в евро и обратно.

Поне 6 месеца преди въвеждането на еврото ще работи специална телефонна линия с възможности за онлайн комуникация през чат, чатбот и имейл, която ще информира безплатно. Тя ще работи, докато левът и еврото са едновременно законно платежно средство.

Всяко домакинство ще получи писма с информация за въвеждането на еврото, за защитните характеристики на евробанкнотите и монетите, за възможните начини за обмен. Чрез мобилните оператори ще се изпратят кратки съобщения до всички абонати с информация за предстоящото му въвеждане и линк към официалната интернет страница за еврото. Специално мобилно приложение ще изчислява превалутиранието по официалния курс. Ще има и специални кампании за проучване на общественото мнение.

Много често при избор на депозитен продукт клиентите на банките са изправени пред дилема: дългосрочен депозит (дву- или тригодишен) с добра лихва, но без възможност за достъп до парите им през този период, или депозит с кратък срок, но с ниска или нулева доходност.

На пазара обаче има продукти, които предлагат атрактивна лихва и едновременно с това предоставят достъп до паричните средства, без да се загуби вече натрупаната доходност.

Именно такъв продукт предлага Българо-американска кредитна банка.

#### Новото атрактивно предложение

за хора със свободни средства е депозит „Растяща лихва“ - 24-месечен срочен депозит, при който лихвеният процент се покачва на всеки 3 месеца, достигайки до 3,5% в лева и евро през послед-

## Депозит „Растяща лихва“ от Българо-американска кредитна банка достига до **3,5% в лева и евро**

Можете да теглите на всеки три месеца, а лихвата расте

ния период и до 4% за щатски долари

Атрактивната лихва далеч не е единственото предимство на депозит „Растяща лихва“. За разлика от стандартните срочни депозити от него може да се тегли в края на всеки тримесечен период,

#### без да се загуби натрупаната доходност

до момента. Независимо какви средства са изтеглени, ако оста-

ващата сума е над определения минимум, депозитът остава активен и лихвата продължава да расте през следващия период.

От банката споделят, че именно

#### свободата да разполагаш със средствата си

прави този депозитен продукт предпочитан избор за техните клиенти.

Допълнително предимство на

депозита е, че натрупаната лихва за всеки лихвен период може да бъде изплатена по разплащателна сметка в БАКБ. Това осигурява на клиентите свободата да получат лихвата си веднага,

#### без излишни административни условия

Депозит „Растяща лихва“ е предназначен както за настоящи, така и за нови клиенти на банката.

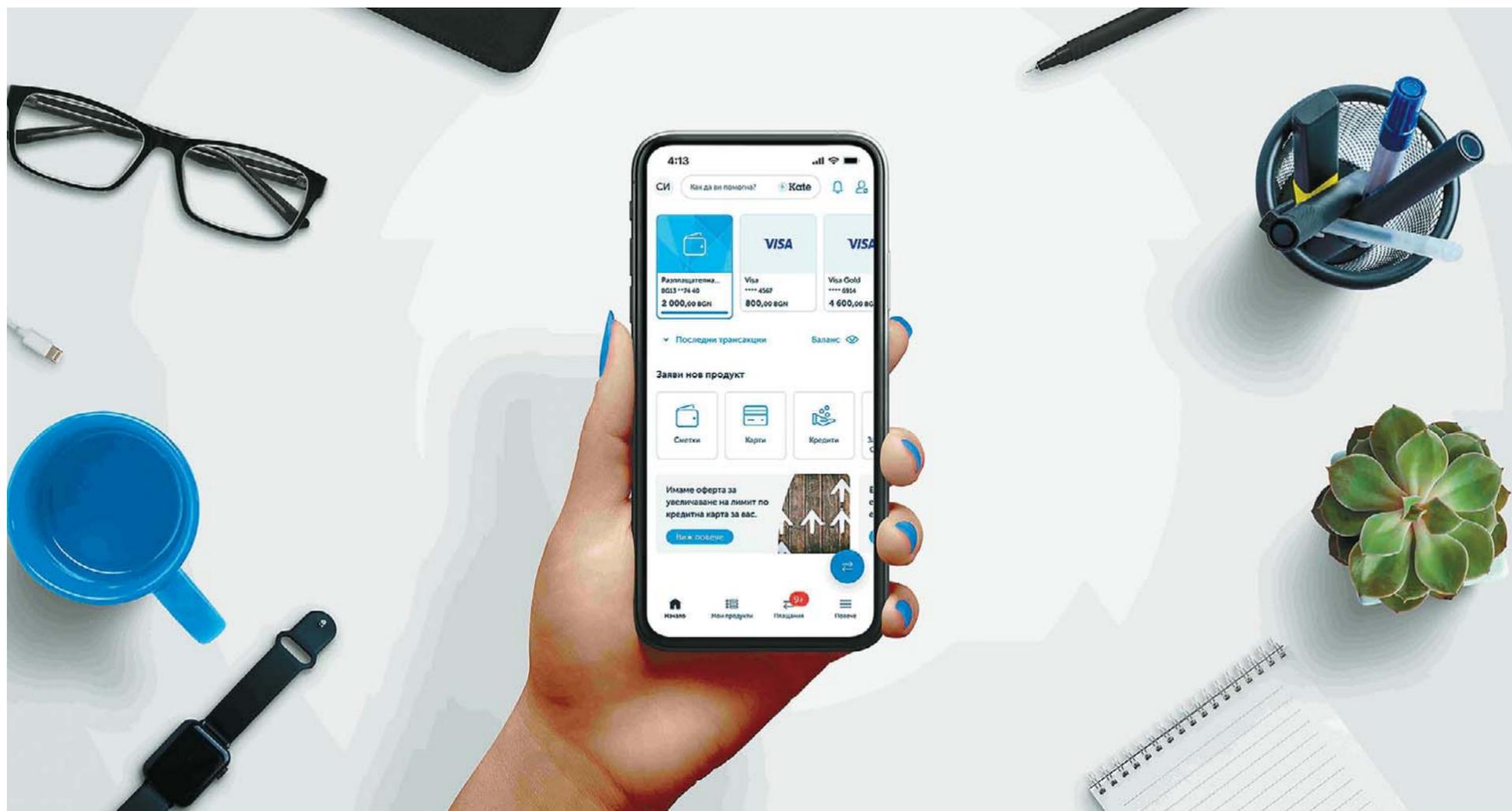
**Повече за Депозит „Растяща лихва“ и за останалите продукти на банката можете да прочетете на [www.bacb.bg](http://www.bacb.bg).**

# ДЕПОЗИТ „РАСТЯЩА ЛИХВА“ ДОСТИГА ДО 3.5%

ЛИХВАТА РАСТЕ,  
ДОРИ АКО ТЕГЛИТЕ  
ПЪЛНИТЕ УСЛОВИЯ НА [WWW.BACB.BG](http://WWW.BACB.BG)

 **БАКБ**





Като най-голямата банка в България и лидер в дигиталното развитие и трансформация на банковия сектор Обединена българска банка (ОББ), част от белгийската финансова група КВС, поставя в центъра на стратегията си иновации, които улесняват ежедневно банкиране. Мобилната апликация на банката предлага над 150 функционалности, а дигиталният асистент Кейт променя изцяло модела на обслужване на клиентите на ОББ.

**95% от клиентските интеракции са дигитални,**

а 96% от плащанията се извършват чрез дигитален канал.

Амбиция на ОББ е да превърне ОББ Мобайл в лайфстайл приложение, което добавя стойност в ежедневието на клиентите и ги улеснява в различни ситуации отвъд банкирането. След приключване на процеса по интеграция на ОББ и доскорошната КВС Банк България над 900 000 уникални потребители, или

**всеки пети българин в активна възраст ще бъде клиент на ОББ Мобайл**

Към момента потребителите на ОББ Мобайл са 87% от общо активните физически лица, клиенти на ОББ.

Мобилното банкиране остава в сърцето на дигиталната трансформация на банката и издига банково-застрахователния модел и клиентско изживяване на ново ниво. Като част от интегрирания банково-застрахователен модел на КВС приложението дава достъп до многобройни банкови, застрахователни, инвестиционни и пенсионноосигурителни продукти и услуги. Клиентите на ОББ Пенсионно осигуряване имат достъп до партидите си, независимо дали са клиенти на банката, без да се налага да чакат годишното си извлечение.

# ОББ поставя иновациите в центъра на стратегията си

Мобилно приложение с над 150 функционалности и дигитален асистент улесняват ежедневно банкиране на клиентите



**Потребителски кредит се предлага дигитално с отговор до 10 минути**

и усвояване до 30 минути без участие на банков служител. Кредитополучателят може да склучи застраховка „Живот“ към потребителския кредит и при неблагоприятен случай застрахователят да покрие остатъка от главницата по кредита. До края на 2024 г. клиентите ще могат да се възползват от бързи плащания директно към мобилен номер, по-известни като Blink P2P плащания.

Отдалеченият достъп до широк набор от банкови услуги, предлагани от ОББ Мобайл, е

в съответствие с ангажираността на ОББ за устойчивост чрез намаляване на използването на хартия. 50% от новите клиенти използват възможността да си открият сметка, без да се нуждаят от физически посещения в клон на банката или подписване на хартиени документи. Времето, необходимо за проверка на самоличността на клиентите, е по-малко от 11 минути.

През последните 3 години КВС

**инвестира в изкуствения интелект**

и използването на големи данни. В международен план в групата работят над 100 учени, занимава-

щи се с данни, които предоставят ноу-хау на дъщерните дружества извън Белгия. Пример за собствена разработка на белгийската КВС Group е персоналният дигитален асистент Кейт, която от година и половина е налична и в ОББ Мобайл.

Кейт променя изцяло модела на обслужване на клиентите. Разработена е чрез най-съвременни AI технологии и предоставя 24/7 персонализирано обслужване в дигитална среда чрез постоянно самообучаващ се изкуствен интелект и използване на данни. Тази мощна технология улеснява клиентите и служителите и им помага да спестят време и усилия. Дигиталният асистент Кейт се утвърждава като ценен помощник.

**71% от потребителите на ОББ Мобайл взаимодействат с Кейт,**

като всяко пето проактивно съобщение от нея води до заявяване на продукт или услуга. На база на над 1 милион проведени разговори с клиенти и при 57% автономност (способност да разбира и отговаря самостоятелно на клиентски въпроси) Кейт е освободила 46 400 работни часа на служителите в офисите и контактния център от рутинни запитвания и операции. Така се освобождава време и ресурс за повече стойностни контакти с клиентите, които изграждат доверие и лоялност към банката.