



**ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ**  
Европейски фонд  
за регионално развитие  
*Инвестираме във вашето бъдеще*



НАЦИОНАЛНА  
СТРАТЕГИЧЕСКА  
РЕФЕРЕНТНА РАМКА  
2007 – 2013

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)



**ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА**  
**„Развитие на конкурентоспособността**  
**на българската икономика” 2007-2013**  
[www.opcompetitiveness.bg](http://www.opcompetitiveness.bg)

# Медиен мониторинг

3 ноември 2014

Документът е изготвен съгласно договор за възлагане на обособена позиция № 2 „Извършване на медиен мониторинг и изработване и предоставяне на контент анализ на публикациите и излъчванията в печатните и електронни медии по теми, свързани с ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013" от обществена поръчка с предмет: „Социологически проучвания за изпълнение, мониторинг и оценка на Комуникационния план на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007 – 2013”

**ЕСТАТ ООД, С ПОДИЗПЪЛНИТЕЛ МЕДИЯЗУУМ ООД**



# Медиен мониторинг

3 ноември 2014

## Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение .....	3
Телевизии и радиостанции .....	4
Няма намерена информация. ....	4
Национални печатни медии.....	5
Източник: в. 24 часа.....	5
Заглавие: Джани Франко Папа, директор на "УниКредит" за Централна Европа: Банките и клиентите им са партньори, а не воюващи армии .....	5
Регионални печатни медии.....	7
Няма намерена информация. ....	7
Периодични печатни издания.....	8
Няма намерена информация. ....	8
Интернет издания и блогове.....	9
Няма намерена информация. ....	9

## Медиен мониторинг – обобщение

03.11.2014 г.

Вид медия	Брой материали
<b>Общо за електронните медии, от които:</b>	<b>0</b>
• телевизии	0
• радиостанции	0
<b>Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:</b>	<b>1</b>
• вестници, от които:	1
- национални	1
- регионални	0
• периодични издания	0
• интернет издания и блогове	0
<b>Общо за деня</b>	<b>1</b>

## Телевизии и радиостанции

Няма намерена информация.

## Национални печатни медии

**Дата:** 03.11.2014

**Източник:** в. 24 часа

**Страница:** 22

**Брой думи:** 1050

**Резюме:** - Българската "дъщеря" на УниКредит Булбанк е смятана у нас за една от най-стабилните банки. Какво е обяснението за това г-н Папа?

- УниКредит Булбанк има най-високия възможен кредитен рейтинг от рейтинговата агенция Standard and Poor's, който е равен на рейтинга на държавата. Всички важни показатели за ликвидност и капиталова адекватност на банката са на нива много по-високи от минималните регулаторни изисквания. Освен това УниКредит Булбанк има много добре диверсифицирано портфолио от клиенти в почти всички области на икономиката. Най-голямата българска банка е и номер едно по репутация, клиентска удовлетвореност и много други показатели.

**Заглавие:** Джани Франко Папа, директор на "УниКредит" за Централна Европа: Банките и клиентите им са партньори, а не воюващи армии

**Подзаглавие:** КТБ е изолиран случай. Няма банкова паника в България. Но ако влезете в Европейския банков съюз това ще вдъхне допълнително спокойствие на хората, че трезорите се наблюдават от още едно място

**Автор:** Румяна ДЕНЧЕВА

**Текст:** - Българската "дъщеря" на УниКредит Булбанк е смятана у нас за една от най-стабилните банки. Какво е обяснението за това г-н Папа?

- УниКредит Булбанк има най-високия възможен кредитен рейтинг от рейтинговата агенция Standard and Poor's, който е равен на рейтинга на държавата. Всички важни показатели за ликвидност и капиталова адекватност на банката са на нива много по-високи от минималните регулаторни изисквания. Освен това УниКредит Булбанк има много добре диверсифицирано портфолио от клиенти в почти всички области на икономиката. Най-голямата българска банка е и номер едно по репутация, клиентска удовлетвореност и много други показатели.

- Отношенията между банкери и клиенти често са като на две враждуващи армии. Например - хората се оплакват от високи лихви по кредити и от ниски лихви по депозити. Банките от нехайни кредит ополучател и. Къде са точките на общия им интерес и как се поддържат в равновесие?

- Банките и техните клиенти са партньори, а не враждуващи армии. Те взаимно си помагат да се развиват. Ролята на банките е да следва успешния бизнес и успешните клиенти, да ги подкрепя. Моделът на работа на "УниКредит" като водеща европейска банкова група е да търси индивидуално решение на нуждите на клиентите. Ние винаги сме готови да застанем до всичките си клиенти и в добри, и в трудни моменти и да търсим заедно решение.

- Наскоро, статистиката на БНБ отчете най-ниските лихви по депозити у нас от 8 години. Каква е прогнозата ви- падането ще продължи, или...

- Тенденцията е към намаляване на лихвените нива както по депозитите, така и по кредитите. Интересът ни е да имаме ниски лихви. При икономически растеж веднага ще тръгне и процес по намаляване на лихвите. Колко бързо ще го усетят по джоба си обикновените хора и колко бързо ще тръгне този процес зависи от това, колко добре се развива българската икономика.

- Защо у нас ножицата между лихвите по заеми и тези по влогове е толкова голяма, очаквате ли тя да се позатвори и какво е нужно, за да се случи?

- Основната причина е, че в лихвата по кредитите винаги е включена компонентата кредитен риск. Разбира се, срочността по депозитите и кредитите също е различна. Тенденцията е приходът на банките от кредити да спада по-бързо от разхода за лихви по депозити. Действително има тенденция за спад на лихвите по депозити, защото системата е много ликвидна. Но се понижават и лихвите по кредити заради конкуренцията между кредитните институции на пазара. Например натискът надолу върху лихвите за малки и средни предприятия е заради програми като "Джеремидж" например. При нея лихвата е с 50% по-ниска. Това води и до по-ниски лихви по останалите кредитни продукти на банките за тези фирми.

- Финансовият пазар е залял от толкова много реклами и промоции, че хората с основание са съблазнени. Излезте за кратко от ролята си на banker и дайте съвет на човек, който ще тегли заем - какво да гледа, за какво е най-важно да прецени?

- Най-важното навсякъде по света за избор на банка, от която да получим финансова услуга без значение каква - консултация, депозит, кредит, извършване на инвестиции и т.н., е доверието. Като, разбира се, това е двустранен процес. Хората трябва да избират банка, на първо място, спрямо репутацията, която тя има на пазара. От гледна точка на продукти на банковия пазар няма кой знае какво разнообразие. Клиенти се печелят с добро обслужване, съобразяване с индивидуалните потребности и стремеж да се даде най-доброто предложение на пазара.

- Усещате ли признаци на банкова паника в България? Знаете, че около един трезор има големи трусове и дори парламентът заседава по казуса.

- КТБ донякъде е изолиран случай. Самата банка не функционира от четири месеца, а някакви сериозни ефекти върху развитието на страната не се виждат. За банкова паника не може да се говори в никакъв случай, останалата част от сектора продължава да работи, да се развива, да обслужва клиенти. Обикновените хора в страната дори мисля, че бързо се ориентираха в ситуацията и разбраха, че нямат повод за притеснения нито за банковата система, нито за спестяванията си.

- Когато започнаха проблемите около КТБ, "УниКредит" бе една от банките, които привлякоха най-много пари, изтеглени от затворената и до днес банка. Какво ги привлече тогава, знаете ли?

- Това е сигнал, че правилното водене на бизнеса ни и спазването на високи етични стандарти е изключително важно. Изводът за всички нас е, че изборът на банка винаги трябва да се базира на повече от един фактор - репутация, позиция на пазара и за устойчиво развитие.

- Какво планира вашата банкова група за българския пазар - какви нови продукти и услуги ще предлагате в близко време:

- УниКредит Булбанк винаги е следвала последователна политика за развитие и внедряване на иновации в полза на клиента. През 2014 г. банката отбелязва своята 50-годишнина и с увереност в бъдещето продължава да работи в тази посока. След като преди две години в страната се откри първия за региона на Централна и Източна Европа високотехнологичен Филиал на бъдещето, днес вече можем да посрещаме клиенти и в Първия международен бизнес център на УниКредит в България. Това е един изключително престижен проект, който ще съчетае модерна и високотехнологична среда, чиято цел е да предложи на международните клиенти на банката услуга от ново поколение. В същото време банката съсредоточава усилия за увеличаване бизнеса си с международни клиенти. Клиентите на УниКредит Булбанк използват най-модерното мобилно банкиране, както и пълна гама карти за безконтактни плащания. Банката непрекъснато печели отличия за постиженията си в сферата на иновациите и развитието на новите технологии.

- Вашето мнение - да бързаме ли към европейския банков надзор, или да се доверим на БНБ, да променим ли някои правила, или...

- България трябва да се стреми да влезем в Европейския банков съюз с първата стъпка - единния надзорен механизъм. Това е изключително важно, защото ще вдъхне допълнително спокойствие на хората, че банките се наблюдават и от още едно място.

\*\*\*

Джани Франко Папа е директор на УниКредит за Централна и Източна Европа от края на 2010 г. Кариерата му започва в Кредито Италиано през 1979 г.

Той има богат международен опит в региона на ЦИЕ, като освен в Милано, е работил за офисите на УниКредит в Хонконг, Сингапур и Ню Йорк.

През 2005 г. Джани Папа поема поста генерален мениджър на УниБанка в Словакия, а през 2008 г. - на Укрсотсбанк.

Джани Папа е роден през 1956 г. в Милано. Завършва право в Католическия университет в родния си град.

## Регионални печатни медии

Няма намерена информация.

## Периодични печатни издания

Няма намерена информация.



## Интернет издания и блогове

Няма намерена информация.