

**СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д.А.ЦЕНОВ“-гр. Свищов**

ДОКЛАД

ЗА ПРЕДДИПЛОМНА ПРАКТИКА

В „ИЗИ АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ“ АД

****

ИЗГОТВИЛ: …

СПЕЦИАЛНОСТ: …

ФАК. НОМЕР …

СВИЩОВ ,2014

I.История на фирмата

На 1 април 2005 г. във Видин започва работа малка фирма за потребителски кредити с наименованието Кредит Корект. Офисът й е с двама-трима души, заредени с много мечти и кураж. Макар и малка, амбициите на създателите й – Станимир Василев и Неделчо Спасов, са големи. Те искат да променят завинаги пазара на финансови услуги в България. Ще предоставят бързо и удобно пари назаем на хора, които нямат или имат ограничен достъп до банкови услуги. Клиентите няма да се разкарват до офиси, а ще се обслужват от Кредитни консултанти (по това време те се наричат Лични финансови съветници) на фирмата директно в техния дом – нова и сравнително непозната дотогава бизнес концепция за България. Малко след старта фирмата се преименува на „ Изи Асет Мениджмънт” АД и кръщава основния си продукт Изи Кредит – сравнително малък като сума заем, който обаче има голямо значение за хората, защото се отпуска бързо, лесно и удобно. Така се ражда компанията. До края на годината компанията добавя още 4 офиса в Северозападна България – Монтана, Враца и други. Така вече осем години малки заеми с голямо значение. Изи Кредит се развива успешно и като международна компания, с над 1 мил. отпуснати заема. През 2009 г. дружеството навлиза на украинския пазар под името iCredit. В момента в Украйна компанията разполага с над 80 офиса офиса и повече от 1200 кредитни консултанта. През 2011 г. компанията отваря два офиса в Румъния. И там регистрацията е на името на iCredit. В Румъния за Изи Кредит работят над 467 кредитни консултанта и 35 офиса. В началото на 2014 г. Изи Кредит откри свои филиал и в Полша. Предстои навлизането и на нови пазари.  
„Изи Асет Мениджмънт” АД или Изи Кредит (Easy Credit), както е по-известна чрез търговското си наименование компанията, е основана през 2005 г. и е абсолютен лидер в България в небанковите потребителски кредити, отпускани в дома на клиента. Обслужват се стотици хиляди хора чрез мрежа от над 3000 Кредитни консултанта и повече от 130 офиса в цялата страна.  
Наскоро направено проучване показа, че Изи Кредит е най-популярната марка на пазара на бързи кредити в момента. Това е марката, която всеки четвърти българин асоциира с „бързи заеми”.  Друго проучване сред потребители показа, че Изи Кредит успява изцяло да отговори на изискванията на своите клиенти и те са сред най-удовлетворените в Източна Европа. В допълнение, преобладаващият дял от клиентите на компанията са не само доволни от нейните услуги, но и готови да я препоръчват на свои познати и близки, показват още данните на ТНС ББСС. 

II ЧАСТ

През периода 06.06. 2014г. до 20.07.2014г. проведох своята преддипломна практика в Изи Асет Мениджмънт АД на длъжност кредитен консултант. През първия ден от практиката се запознах с колектива, дейността на фирмата и работната обстановка. Беше ми проведен инструктаж относно вътрешния правилник на компанията и запознаване с йерархичната структура на длъжностите (Кредитен консултант, Мениджър развитие, Регионален Мениджър и Ерия Мениджър). След това получих от Мениджър развитие, който организира работния процес на кредитните консултанти, всички документи, който ми бяха необходими да изпълнявам длъжността си . Това са Предложение за паричен заем (ППЗ), Седмичен отчет на паричните постъпления от кредитния консултант (СОПП), Помощни и погасителни таблици с продуктите на Изи Асет Мениджмънт , Стандартен европейски формуляр (СЕФ) , реално назначените кредитни консултанти получават и служебна мобилна карта за телефон. След което последва обяснение за попълването на всеки формуляр. През следващите дни получих подробна информация относно всеки продукт, който предлага фирмата, а това са :

* EasyCredit – седмичен продукт, при които на всеки 7ми ден падежират равни по анюитет вноски. Сумите, от които може да се възползва клиентът са от 200 до 3 000 лева, а периода от 8 до 43 седмици. Единствените условия е клиентът да има 18г. възраст и доказан доход;
* Credit Pensioner – месечен продукт, при които на всеки 30ти ден падежират равни по анюитет вноски. Сумите са от 100 до 1 500 лева, а срока от 3 до 12 месеца. Условието е клиентът имащ желание да се възползва от продукта да е пенсионер по стаж работещ/неработещ и възраст или по болест работещ/неработещ ;
* Easy Month – месечен кредит , при отпускане на кредита се удържа нулева безлихвена вноска за първите 30 дни , след което на всеки 30 ти ден падежират равни по анюитет вноски. Сумите са от 200 до 2 500 лева, а периода от 4 до 8 месеца. Изискването е клиентът да има навършена 18г. възраст и доказан доход;
* Easy MAX – двуседмичен продукт, при който вноските падежират на всяко 14то число с намаляващ размер. Условието на което клиентът трябва да отговаря е през последните 6 месеца да е осигуряван на трудов договор на не по – малко от 600 лева;

В обучението ми бе включено и запознаване с програмата EasyWeb, чрез която максимално се облекчава работния процес на консултанта.   
През следващият период от практиката ми в Изи Асет Мениджмънт бях въведена изцяло в работния процес на един кредитен консултант, а именно пряк контакт с клиентите на фирмата и общуването с тях.

Едно от основните задължения на кредитния консултант е провеждане на активна реклама на фирмата, чрез разлепяне на рекламни стикери и раздаване на рекламни листовки на места с голям човекопоток.  
Наред с тези неща бях запозната с условията, на които трябва да отговаря клиентът , за да се възползва от продуктите на компанията.  
При постъпване на заявка за паричен заем кредитния консултант насрочва среща с лицето подало заявката, за да му презентира продуктите и заедно да изберат най – удобния и подходящ за него продукт. След съгласие от страна на клиента за попълване на документите за паричен заем се насрочва втора среща, която задължително трябва да е в дома на лицето. При посещението в жилището на кредитополучателя се попълва Предложение за паричен заем и Стандартен европейски формуляр, който остава за клиента. В Стандартния европейски формуляр е упоменато сумата, за която лицето кандидатства и нейните спецификации срок , вноски, годишен процент на разходи и лихвения процент. Работата на кредитния консултант е също да прецени по домашната обстановка, дали клиента има реално възможността да бъде коректен платец и дали предоставената от него информация е достоверна. Изисквания документ от клиента е копие на лична карта. От своя страна консултантът носи в офиса тези два документа ( ППЗ и копие от ЛК собственоръчно подписани от клиента). Следващата стъпка по процедурата за отпускане на паричен заем е въвеждане на събраната информация в електронната програма EasyWeb. Тези данни се предоставят на Кредитен и Корпоративен отдел на фирмата за проучване в Централен кредитен регистър, с което да се установи становище по кредитът, той да бъде : одобрен , намален или отказан. При резултат относно статута на кредита, консултантът уведомява клиента. При съгласие за сключване на сделка се подготвят необходимите документи, които клиентът трябва да получи, а това са Договор за паричен заем (2 екземпляра), Записна заповед, Стандартен европейски формуляр, Общи условия и Погасителен план. След това отново се осъществява среща с клиента, за да му бъдат предадени документите и исканата сума.   
Едно от задълженията на кредитния консултант се състои в това да прозвъни всички свои клиенти, който имат падежирали вноски по своя кредит в съответния ден и да уговори среща удобна и за двете страни, за да бъде осъществено плащане на задължението. Бях запозната със стандарта при водене на разговор с клиенти. Задължителните елементи са поздрав, представяне , насочващи въпроси, готовност за оказване на съдействие, бърза консултация и приключване на разговора с поздрав. След прозвъняване на редовните клиенти, прозвъняваха се и некоректните платци, които бяха просрочили вноски. Следващия етап при работата с некоректни платци е разнасяне на уведомителни писма за просрочие до клиенти и работодатели. В удобен ден от седмицата Мениджър развитие заедно с консултанта провеждат посещение в дома на „лошите” платци с цел изземване на просрочените задължения.