

■ ИНТЕРВЮ ■ **СТАНИСЛАВ БОЖКОВ,**  
член на УС и  
зам. изпълнителен  
директор на Fibank:

## В момента депозитите са атрактивна инвестиция

**Хората трябва да се въздържат от инвестиции във валути или инструменти, които не познават**

- Г-н Божков, как кризата промени оценката на риска при кредитите? Промяната отрази ли се на кредитирането у нас?

- Кризата определено направи банките по-сдържани към поемането на риск. Промениха се много оценките за риска и това може би е най-големият урок от кризата.

Преди няхахме такъв опит нито в България, нито в света за подобна глобална систематична криза, което се отрази с много висока корелация на неплащанията. Това се случи в САЩ в началото на кризата с американските ипотеките, а след това и в България, макар и по съвсем различен механизъм.

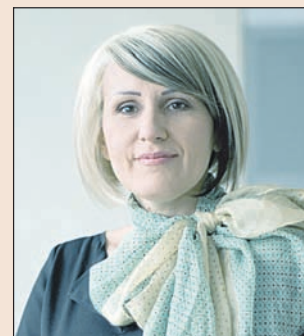
Когато в резултат на свитото търсене в нашите страни-партньори се стигна до силно намаляване на вътрешното и външното търсене, се появи и доста голямо ниво на просрочие по банковите кредити. Това вече се преодолява, а между банките има голямо търсене на качествени клиенти, което доведе до голяма конкуренция за спечелването им. В това отношение помогна както доброто макроикономическо управление през годините на растеж, така и усвояването на фондовете от Европейския съюз.

На стр. 3



■ ДИРЕКТОР НА СЕДМИЦАТА ■

**Илона Станева,**  
Директор маркетинг,  
реклама и връзки  
с обществеността



- Г-жо Станева, откога се занимавате с маркетинг?

- Работя в сферата на Маркетинга и рекламата повече от 10 години. В началото основно бях привлечена от силата на рекламата, изразяваща се за мен в целенасочено въздействие върху аудиторията чрез правилната комбинация от криейтив и послание. Не случайно темата на дипломната ми работа беше „Художественият елемент в рекламата“, защото наистина има такъв. Малко по-късно дойдоха цифрите и анализите. Както се оказа, всичко е математика, дори и изкуството. Криейтивът се подчини на тях и в момента една страхотна реклама е не само безупречен криейтив, но и основно средство за постигане на цели (имиджови, търговски и пр.).

На стр. 2

Свободен ипотечен кредит  
със 7% фиксирана лихва за първите 7 години  
и без такса при предсрочно погасяване



Това не е приказка, а реалност...

- 7% фиксирана лихва за първите 7 години от срока на кредита;
- без такса при предсрочно погасяване;
- без ограничение в максималния размер на кредита;
- срок на погасяване до 30 години.

**Fibank**  
Първа инвестиционна банка

генерален спонсор на

ГПР (Годишен процент на разходите) – 8,25%, изчислен при размер на кредита 50 000 евро, за срок 120 месеца, при годишна фиксирана лихва 7% за период от 84 месеца и базов лихвен процент конкурентна среда (БЛПК) на Fibank + 2,71 пункта надбавка за останалия период на кредита. Такса за разглеждане на документите – 25 евро. Комисиона за отпускане – 1,5% еднократно върху размера на кредита. Годишна комисиона за управление – 0,5% върху главницата.

\*bank (#2265)

www.fibank.bg

■ ДИРЕКТОР  
НА СЕДМИЦАТА ■

# Илона Станева

Директор маркетинг, реклама  
и връзки с обществеността



## ОТ СТР. 1

### - Кое е най-привлекателно в работата Ви?

- За мен основното предизвикателство в ежедневието ми работа е как да преведа една художествена идея на достъпен и разбираем език, за да е ясна на публиката, към която „оферираме“ посланието. Трудно може да се каже кое е най-привлекателното, може би целият процес - от анализа, през създаването, изпълнението и, не на последно място, отчитането на резултатите. Всичките тези етапи са предизвикателство, защото във всеки един от тях работя с хора от различни професии – от анализатори и търговци до дизайнери, артисти и режисьори. Предизвикателството идва от това да „продадеш“ идеята на всеки един от тях – да ги провокираш, така че да застанат зад нея, да я приемат като своя и да развият потенциала ѝ, защото работата в екип е гаранция за добър резултат. Всъщност, ако в някои среди битува мнението, че маркетинговете не са добри продавачи, аз съм на мнение, че е точно обратното.

### - Защо решихте да поемете по този професионален път?

- Чист идеализъм - заради няколко книги, основно на Христо Кафтанджиев и Филип Котляр.

### - Отскоро сте в екипа на Fibank, какви са впечатленията Ви към момента?

- За мен присъединяването към екипа на Fibank беше огромно предизвикателство, не само поради типа бизнес, но и поради факта, че банката в моето съзнание се беше позиционирала като активно комуникираща с аудиторията си, открита и креативна институция. В това намерих предизвикателството – да допринесеш, развиеш и надградиш този позитивен образ, създаван с години. Смяя да твърдя, че през тези

четири месеца научих много, но все още недостатъчно. Динамичността, социалната отговорност и откритата комуникационна линия, която банката поддържа със своите потребители в социалните мрежи и блог пространство, са част от високите стандарти на Fibank, които впечатляват. Не на последно място е и вътрешният климат – позитивността, доверието и откритостта на колегите в банката, които успяха да създадат идеалните условия за креативна работа.

### - Разкажете ни за най-интересните проекти, по които сте работили.

- Основният ми път като марке-

толог премина в FMCG (бел. ред. - бързооборотните потребителски стоки) сектора, така че примерът ще е от него. Преди икономическата криза на база проучвания на потенциала на пазара открих ниша за т.нар. „Здравословни храни“. На база анализи защитих идеята за въвеждането на нов тип продукт, базиран на добавки, който да дава допълнителна добавена полза на потребителите. Създадохме този продукт съвместно с екип технолози и добавихме в него полезни елементи, основният от които бяха фибрите. Разработихме цялостна стратегия по налагането на продукта на пазара. Продуктовите тестове бяха с уникален

резултат (вкусен и полезен). Въобще позитив. В първия ден на зареждане на дистрибуторската мрежа с продукта телефонът ми звъни в 6 ч. сутринта. Един от основните ни дистрибутори сигнализира, че „нещо сме объркали формулата на продукта, пратили сме му грешна партида и той щял да я върне в производствената ни база“. Звъня в производството – там казват „всичко е наред“. Звъня отново на дистрибутора и го подлагам на разпит, оказва се, че човекът толкова бил чел за продукта, че с нетърпение отворил опаковката и изпаднал в недоумение-нямало ги фибрите. Очакванията му били „да се виждат, като мюсли“.

### - Кои са най-нестандартните проекти?

- Най-нестандартният пример беше свързан с медия. Голяма част от издателствата на лицензионни списания не позволяват на техните първи корици да се поставят рекламни послания, касаещи кампании. Една от кампаниите ми беше свързана с този тип реклама. Проведохме много преговори, защото държахме на този тип комуникационен канал поради естеството на посланието и типа аудитория, към която се обръщаме, но отговорът беше отрицателен. Тогава ми хрумна да използваме същите издания, но вече „втора ръка“. С агенцията се обърнахме към фризьорски и козметични салони, които основно ползват тези издания, и им предложихме да брандираме вече използваното издание, като поставим стикер отгоре върху първата корица. Така отново достигнахме до целевата си аудитория, излезе ни в пъти по-ценово ефективно и за завършек ФАРА ни наградя с приз за „Нетрадиционно използване на медия“. Но това е в миналото, много проекти предстоят във Fibank, за които се надявам се, че чрез нестандартни подходи ще се опитаме да провокираме аудиторията.

### - Кои са най-добрите Ви постижения в личен план?

- Тук стандартно и традиционно ще посоча себе си и семейството си.

### - Как прекарвате почивните дни?

- Зимата и пролетта е лесно – на ски. Другата ми страст са пътуванията, особено добре се чувствам в Мала Азия и Африка.

**Кредити  
за покупка на земеделска земя**

**go 1000 %**

**финансиране**

- Размер: **go 70%** от стойността на закупуваните земеделски земи, когато те са единствено обезпечение по кредита; **go 100%** при предоставяне на допълнително обезпечение
- Срок – **до 15 години**
- Гратисен период – **оговаря се индивидуално за всяка селка**
- Обезпечение – първа по ред ипотeka върху закупените със средства от кредита земеделски земи, както и всички допустими от Закона други обезпечения.

Кредитите за покупка на земеделска земя са предназначени за юридически лица, еднолични търговци, кооперации, физически лица, регистрирани като земеделски производители.



**Fibank**  
Първа инвестиционна банка

генерален спонсор на



\*bank (\*2265)  
www.fibank.bg



## ■ ИНТЕРВЮ ■

**СТАНИСЛАВ БОЖКОВ,**  
член на УС и зам. изпълнителен  
директор на Fibank:

# В момента депозитите са атрактивна инвестиция

ОТ СТР. 1

*Хората трябва да се въздържат от инвестиции във валути или инструменти, които не познават*

**- Какъв е максималният процент на лошите кредити от общо отпуснатите заеми, който банковата система у нас може да издържи?**

- Не бих се ангажирал с конкретен процент. Зависи от това колко са добрите кредити. Понятието лоши кредити според мен маскира истинската същност на по-голямата част от тези кредити. Ние виждаме, че немалко кредити са с някаква индикация за проблеми. Например тези със забавяне над 30 дни вече достигат 25% за банковата система. Това, само по себе си, е едно много високо ниво, но не означава, че тези 25% или по-голямата част от тях са на реално нежизнеспособни фирми. Това са жизнеспособни фирми, те са инвестирали, но в момента срокът за изплащане на тези инвестиции се е забавил. Допълнителните загуби от обезценка в банковата система все още се посрещат от печалбите на банките. Например, ако за първото тримесечие загубите от обезценка са 250 млн. лв., общата печалба на банковата система след приспадането им е 175 млн. лв. Въпросът е да има добри предприятия, на които банките да дават кредити.

**- Последната статистика на БНБ показва, че депозитните милионери са се увеличили със 79 за година. Според Вас откъде се появиха толкова много богаташи в кризата?**

- Това не означава, че се е увеличил броят на физическите лица, притежаващи депозити над 1 млн. лв., а се е повишил броят на депозитите с такъв размер. Например, ако имате един депозит от 2 млн. лева и го разделите на два по 1 млн. лв., това ще се отчете в статистиката като два депозита, въпреки че са на едно лице. Но общо като погледнем за банковата система виждаме едно цялостно увеличаване на спестяванията през последните години в страната. В момента банковите депозити са атрактивна инвестиция, защото



● Кризата направи банките по-сдържани към поемането на риск.

● Между банките има голямо търсене на качествени клиенти, което доведе до голяма конкуренция за спечелването им.

то са с много ниска степен на риск, а предлагат много добра доходност. В Първа инвестиционна банка депозитите също се увеличили и вече сме втората

но инвестиране би си струвало да вложат парите си в акции на български или чужди компании. Много добър инструмент за тази цел са взаимните фондове на Fibank, които да бъдат съчетани с депозити, така че нуждата от ликвидност и сигурност в краткосрочен период да бъде посрещната. Но преценката е строго индивидуална за всеки един човек. Специалистите от дирекция „Управление на активи“ могат да помогнат на всеки клиент като предложат инвестиционна стратегия, съобразена с неговите нужди.

**- Според Вас как би се отразило на международните финансови пазари евентуално излизане на Гърция от еврозоната? Може ли да се очаква срив на еврото?**

- Въпросът дали би се стигнало дотам е много интересен, защото и двете страни биха загубили много. От гледна точка на еврозоната загубите биха дошли от експозициите в гръцки активи. Само Европейската централна банка има експозиция по рефинансиране на гръцки банки и репо сделки в размер на 160 млрд. евро, а общо експозицията на еврозоната в гръцки активи е над 400 млрд. евро. При евентуален проблем тяхната стойност ще намалее, което ще се наложи те да бъдат рефинансирани и да се внесе ликвидност в системата. Още по-значителни биха могли да бъдат рисковете за еврозоната от непреки ефекти като преливане на проблема от Гърция към други страни от периферията на еврозоната, при които също има проблеми. Това би наложило осигуряване на допълнителна ликвидност и гаранции за банковите депозити за тези страни. Продължаването на несигурността ще доведе до известна несигурност и при еврото, а предизвикана от излизането на Гърция парична експанзия би била фактор за отслабване на еврото.

банка у нас, в която българските семейства спестяват.

**- В какво бихте посъветвали хората да инвестират парите си-евро, долари, злато или нещо друго?**

- Нормалната практика е хората да инвестират в портфейл от активи, който да съответства на техните възможности, нужди и познания. Така че не бих казал, че има универсална рецепта, по която всички трябва да инвестират, за да спечелят. Смятам, че хората трябва да се въздържат от инвестиции във валути или инструменти, които не познават и нямат възможност да покрият в случай на загуба. Според мен за много дългосроч-

## ■ ЛИДЕРИ ■

**К**ристин Лагард е родена в Париж през 1956 г. Отгледана от принципната си майка, тя е научена да бъде амбициозна и независима. Лагард учи в Le Havre и по

сле със стипендия заминава за Вашингтон, където завършва Holton Arms School.

Връща се в Париж, за да учи право, а след това и политически науки.

# КРИСТИН ЛАГАРД

*Тя има ум, влияние и стил.  
И нашето възхищение.*

В последната класация за най-влиятелните жени в света на Forbes Кристин Лагард е на 9-о място. Висока, стройна и винаги елегантна, тя неслучайно е лице на Vogue през септември 2011. Често засичана с Chanel туйд и чанти Hermes, Лагард си изгражда малко противоречив имидж – модна икона за едни, парадиреща с богатството си за други. Едно обаче е сигурно – стилът и женствеността ѝ несъмнено ѝ помагат да се откроява във финансовия свят, доминиран от мъже.

Лагард си спомня как, когато е започнала да търси работа, много от адвокатските фирми ѝ казвали, че въпреки перфектното си образование никога няма да стане съдружник, защото е жена. Все пак тя успява да открие своето място. Получава предложение от чикагската фирма Baker & McKenzie, където управляващ съдружник в парижкия офис е Моник Нион. Качествата на Лагард не остават незабелязани и с помощта на своя ментор в лицето на Нион тя бързо се издига в йерархията, като освен съдружник става и председател през 1991 г.

Връща се във Франция през 2005 г., за да заеме поста министър на търговията, а две години по-късно е назначена и за министър на финансите

\* По материали на сн. Forbes

в кабинета на Саркози. Тя е първата жена в държава от Г-7, която заема този пост, и изиграва ключова роля в започналата реформа във Франция, свързана с намаляване на данъците върху високите доходи, оряване на пенсиите в публичния

сектор и премахването на 35-часовата работна седмица. Действията ѝ като трансатлантически посредник пък са една от главните причини за назначаването ѝ за глава на МВФ.

Интервюирана е за новата длъжност от борд, съста-



вен само от мъже, но това не я плаши, защото повече от 30 години е пробивала в свят, управляван от силния пол. Въпреки че не е крайна феминистка, Лагард твърдо застава в защита на правата на жените. Освен че страстно защитава равенството между половете, тя твърди, че когато става въпрос за мениджърски качества, жените дори превъзхождат мъжете.

Лагард застава начело на МВФ, когато ситуацията никак не е розова. Освен че кризата на еврото създава напрежение, Фондът е разтърсен и от скандал с оставката на Строс-Кан, обвинен в сексуално посегателство срещу камериерка. Първата жена президент на МВФ не отхвърля изцяло политиката на предшественика си, но решава, че е време да се предприемат по-сериозни фискални ограничения.

Тя се противопоставя на част от висшия мениджмънт, според който основно задължение на МВФ е да се бори с бедността и неравенството.

Лагард, която е верен застъпник на свободния пазар, прави открита декларация за фискален консерватизъм. Така тя печели благоприятното на богатите европейски държави, които са съгласни с подхода ѝ за по-строг режим към по-бедните нации. Според Лагард е време МВФ да се върне към своите корени и да се предприеме по-твърд подход към кризата. Когато в интервю я питат как се справя със стреса, тя отговаря: „Дишам.“

СНИМКА: IMF



■ БАНКОВ СВЯТ ■

## Уволниха топ банкера на Ватикана

Управителят на банката на Ватикана бе отстранен от поста си за нарушения на стандартите на управление, се казва в съобщение на Светия престол.

Директорите са гласували единодушно вот на недоверие към италианеца Еторе Готи Тедески, защото не е изпълнявал „различни основни и важни функции на своя пост“.

Готи Тедески заяви пред



Еторе Готи Тедески

Ройтерс, че е отстранен, защото банката не е харесала неговия честен начин на работа. „Не искам да говоря или да давам интервюта. Платих за своята прозрачност“, каза бившият банков шеф.

Според източници на АП Еторе Тедески е премахнат от поста заради изтичането на поверителни документи,

което обслужило негови лични и политически интереси.

Ватиканската банка, чието официално име е Институт за религиозни дейности, е основана през 1942 г. от папа Пий XII. През 2010 г. италиански следователи започнаха да я разследват за пране на пари. Тогава бяха замразени нейни активи за 23 млн. евро в италиански банки.

## ЕЦБ иска единен финансов съюз

Еврозоната трябва да продължи с плановете за реформа на банковия сектор и да създаде централно управляван и финансиран орган, който да работи със затруднените банки. Това заяви главният икономист на Европейската централна банка (ЕЦБ) Петер Праг, съобщи Ройтерс.

„Европа трябва да продължи към финансов съюз, с единен орган на еврозоната, отговорен за надзора и реструктурирането на големи и сложни междуна-

родни банки“, каза Праг. „Сега подобни решителни и далновидни реформи печелят подкрепа, въпреки че до неотдавна бяха нерелигиозни. Реакцията на натиска на събитията може и да изглежда непривлекателна, но може и да е единственият път напред“, отбеляза икономистът.

Кризата в еврозоната подкопа голяма част от интеграцията на трансграничния финансов пазар, постигната чрез еврото, допълни Праг.

## Банките в САЩ с рекордни печалби

Общата печалба на американските банки през първите три месеца на тази година нарасна до 35.3 млрд. долара, съобщи Федералната корпорация по депозитно застраховане на САЩ. Това е най-високото им ниво за последните пет години.

За същото тримесечие на 2011 г. щатски-

те трезори са спечелили 28.7 млрд. долара. Броят на т. нар. проблемни банки също е намален до 772.

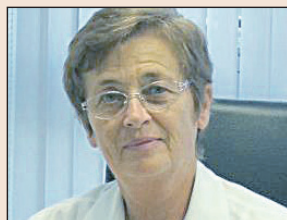
Банките обаче продължават да губят пари от неплащане по кредитни карти, ипотeki и други заеми. Въпреки това, състоянието на банковия сектор показва постепенно подобрение.

■ СЪВЕТИТЕ НА FiHEALTH ■

Колко често изпитвате усещането за непосилно главоболие, което не само ви причинява болка, но и ви поставя в състояние, в което не можете да изпълнявате задълженията си на работното място? Дразни ви светлината и шума, и то не само за половин час. Понякога болката остава за дни. В този случай, със сигурност, става дума за мигрена. Среща се три пъти повече при жените, отколкото при мъжете. Мигрената се предава по генетичен път и може да бъде наследствена както от бащата, така и от майката.

Типичното мигренозно главоболие е едностранно, пулсиращо, с умерена до силна болка, която затруднява физическата активност. Болката може да бъде двустранна или да започва в едната половина на главата и после да се разпространява. Обичайният мигренозен пристъп трае от 4 до 72 часа при възрастни и от 1 до 48 часа при деца. Може да има предшествващи главоболието симптоми, наречени аура. Симптомите на аурата могат да бъдат

## Мигрената се предава по генетичен път



Д-р Татяна Петрова – Стоянова, невролог във FiHealth София

зрителни (различни нарушения в зрението като появята на светкавици, линии, премрежване и халюцинации), слухови (шум в

ушите) или моторни (проблеми с говора, потрепвания и схванатост).

При леките мигренозни пристъпи може да се започне с немедикаментозни средства – покой в тиха, тъмна стая, масаж в челната и слепоочна област, поставяне на лед или студени компреси. Сънят, макар и краткотраен, не рядко прекъсва главоболния пристъп.

При силно изразени болки се препоръчват лекарства, чието действие е насочено против разширяването на кръвоносните съдове. Те съдържат кофеин, ер-

готамин, различни видове аналгетици, лекарства свиващи кръвоносните съдове, нестероидни противовъзпалителни средства.

При хора, често страдащи от мигрена (два, три и повече пъти месечно), както и при тежки продължителни пристъпи, които не се повлияват от обичайните болкоуспокояващи, обикновено се пристъпва към дългосрочно лечение с лекарства, предписани от невролог. Обикновено това лечение е продължително – от няколко месеца до години.

Ключът към овладяването на мигрената е контролът на факторите, които я провокират като:

- липса на сън или неправилен режим на хранене
- консумирането на определени храни, провокиращи пристъпите (шоколад, сирене, цитрусови плодове, червено вино и др.)
- емоционален стрес
- хормонални и климатични промени

### Медицински център FiHealth-София

София, кв. Студентски град,  
ул. „Проф. Александър Фол“ 2, вх.В, ет.1  
тел.: 02 / 445 6666 | мобилен: 0882 140 666  
факс: 02 / 445 6669 | e-mail: medc@sofia.fihealth.bg



**ХРИСТО ХРИСТОВ**

специалист Маркетингови проучвания и анализи

# В брой или с

**А**ко допреди няколко години този въпрос предизвикваше неразбиращо изражение по лицата на повечето хора, днес вече може да се чуе в почти всяко заведение или магазин. Банковите карти станаха част от нашето ежедневие и с тях можем да плащаме почти за всичко, без да вадим хартиени банкноти от портфейла си.

През последните 12 месеца се наблюдава тенденция към налагане на кредитните карти като средство за плащане - тегленето на пари в брой от кредитни карти намалява значително в полза на плащанията с тях. Като се има предвид, че основната идея на кредитните карти е именно да се правят безналични плащания, т.е. да се плаща електронно, това може да се разглежда като белег за цялостно развитие на пазара. Притежателите на кредитни карти, издадени от Fibank (Първа инвестиционна банка), също следват общата тенденция. Те все по-рядко теглят пари в брой, докато общата сума на направените с кредитните карти плащания нараства през последните 12 месеца с 30.5%.

Съотношението между извършените тегления на пари в брой и безналичните плащания, осъществени през годината, се увеличава в полза на покупките направени чрез безналични трансакции. Подобна закономерност се наблюдава и при съотношението между сумата на изтеглените средства на банкомат и сумата на плащанията с кредитни карти.

В края на 2010 г. 59.1% от общата сума на трансакциите с кредитни карти се пада на плащанията в търговската мрежа, а 40.9% - на тегленията на банкомат. През 2011 г. общата сума на плащанията с кредитни карти нараства спрямо тегленията – 63% спрямо 37%. При клиентите на Fibank съотношението между обемите е в още по-голяма полза на плащанията с кредитни карти – съответно 68.7% и 31.3% в

края на 2010 г. и 71.2% и 28.8% в края на 2011 г.

Друг основен белег за развитието на пазара е средната сума на трансакция с кредитни карти. За периода от последното тримесечие на 2010 г. до края на 2011 г. средната сума на трансакция намалява

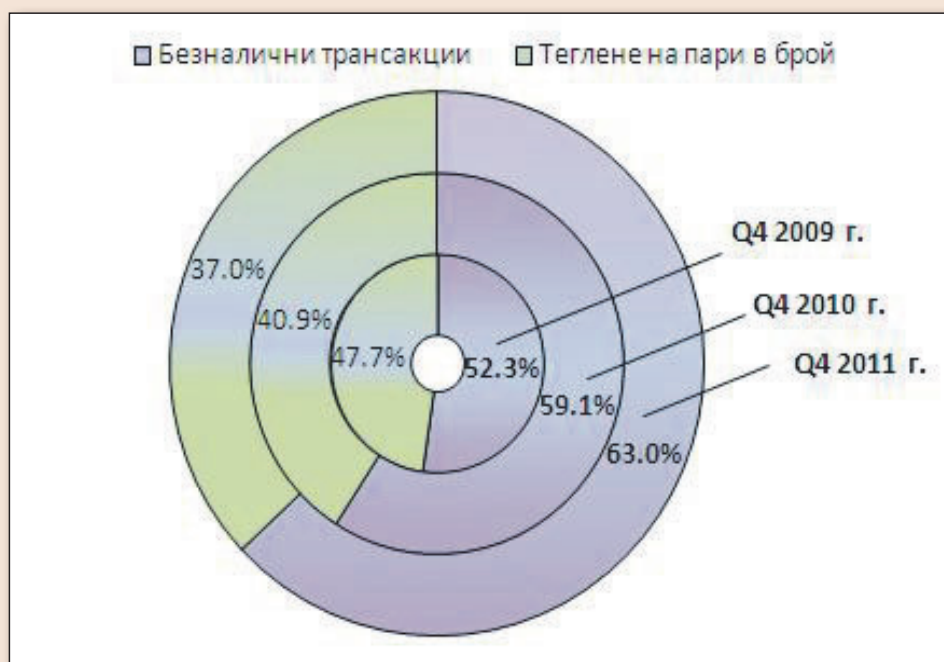
с около 7 лева. При притежателите на кредитни карти, издадени от Fibank (Първа инвестиционна банка), също се забелязва намаление на средните суми при осъществена трансакция. Средно намалението на годишна база е от около 6 лева на тран-



*През последните 12 месеца се наблюдава тенденция към налагане на кредитните карти като средство за плащане*

■ Съотношение между изтеглените в брой суми и сумите на плащанията (безналични трансакции) с кредитни карти, издадени от Fibank

Източник: Fibank (Първа инвестиционна банка)





# карта?

сакция. Това прави спад в средната сума на трансакция от 4.5%.

Една от основните причини за бързото навлизане на кредитните карти през последните години бе ръстът на пътуванията на българите в чужбина. По данни на НСИ пътуванията на български граждани в чужбина през март 2012 г. са 308.1 хил., или с 36.0% повече, отколкото през февруари 2012 г., и с 4.3% над регистрираните през март 2011 година.

Все по-вече приложения на кредитните карти, както и развиващата се мрежа от ПОС устройства, променят изцяло начина на заплаща-

не, с който традиционно е свикнал българинът. Удобството и сигурността, предлагани от кредитните карти, ще направят безналичните плащания рутинна част от ежедневието на преобладаващата част от населението на страната.

Fibank (Първа инвестиционна банка) е една от лидерите на пазара, като за 2011 г. ръстът на клиентите, избрали да използват кредитна карта на банката, е 16.3%. Основен принос за постигането на тези резултати са както изгодните условия, които банката предлага, така и непрекъснатото развитие на услугата. Fibank предлага уникалните за България банкови карти от ново поколение – PayPass и payWave, с които може да се плаща само с доближаване до ПОС терминала. Това са де-

битни и кредитни карти, допълнени с иновативната функционалност за безконтактни плащания. Картите притежават микроянтенна, чрез която могат да обменят информация с ПОС терминала на малко разстояние. Банковите карти PayPass и payWave дават възможност на потребителите да плащат малки суми до 50 лв. мигновено. С тях те могат да плащат в ресторанти за бързо хранене, кина, магазини и бензиностанции.

Едно от основните притеснения на хората, което оказваше натиск върху тяхното решение да използват по-активно електронните пари, бе сигурността. Традиционно, когато плащат с кредитна или дебитна карта в интернет, картодържателите въвеждат не само името си, номера на картата и срока на нейната валидност, но и т.нар. код за сигурност (CVV или CVC код). При картите Visa и MasterCard той е трицифрен и е изписан на гърба им в полето за подпис. Това е начин да се удостовери, че картата е в ръцете на нейния притежател, когато той иска да я използва. Разбира се, технологиите се развиват, а с това и начините, по които плащанията в интернет могат да бъдат направени по-сигурни.

Точно това е и идеята на 3-D Secure протокола, първоначално разработен от Visa. Днес той под различно име – Verified by Visa за Visa и MasterCard SecureCode за MasterCard например – добавя още едно ниво на сигурност при плащанията в интернет. По същество идеята му е да изисква от потребителите още едно потвърждение, че те са притежателите на картата, след като ги попита за обичайните номер на карта, валидност, име на притежателя и CVC (CVV) код. Това става чрез допълнителен 3-D парола (комбинация от цифри и букви), която те сами определят.

Положителните тенденции в развитието на пазара предвещават нарастването на потребителския интерес през следващите години да продължи. Банковите карти са интересен и удобен начин за плащане – в магазина, в ресторанта, в интернет. И колкото повече се развиват технологиите, толкова повече стават предимствата на електронните плащания – още по-голяма сигурност, мобилност и практичност.



**Всеки е бърз с Visa payWave**  
Само от Fibank.

Заявете своята безконтактна карта Visa Electron или Visa Classic.



**Fibank** генерален спонсор на  
 Първа инвестиционна банка

Най-добра банка в България  
за 2011 според класацията на



\*bank (+2265) www.fibank.bg

Дирекция Маркетинг,  
реклама и  
връзки с  
обществеността

Илона СТАНЕВА – Директор Маркетинг,  
реклама и връзки с обществеността  
Ивайло АЛЕКСАНДРОВ – PR експерт  
Яна ЯЧЕВА – специалист Маркетинг

Иван РАЛЧЕВ – специалист Маркетинг и нови  
медии  
Христо ХРИСТОВ – специалист Маркетингови  
проучвания и анализи

Дизайн, редакция и предпечат

**РЕПУБЛИКА**

Десислава Николова, Атанас Куртиян  
печат: ROPRINT OOD

■ ПОД ЗНАКА НА FIBANK ■

# Fibank представи монетата „Google Zoom Sofia“

*Тя е с колекционерска стойност и е част от серия, посветена на световните столици*

На изискан прием в столичен ресторант бе представена монетата „Google Zoom Sofia“. Гостите на събитието имаха възможността да се порадват на панорамна гледка на София, както и шанс да спечелят монетата „Google Zoom Sofia“. Те участваха в оспорвана игра на дартс, в която като най-точен стрелец и победител се представи Ирена Чижек.

Монетата „Google Zoom Sofia“ е резултат от съ-

трудничеството между експертите от Дирекция „Злато и нумизматика“ на Fibank и реномираната

швейцарска рафинерия RAMP. Върху монетата от 2 тройунции сребро чрез изключително прецизна



*Победителката в състезанието по дартс Ирена Чижек бе наградена от директор „Злато и нумизматика“ на Fibank Валя Григорова-Генчева.*



*Дартсът изобразяваше монетата „Google Zoom Sofia“*

технология е изсечена част от картата на София – така, както би изглеждала от птичи поглед. В детайли могат да бъдат забелязани улиците и контурите на сгради, разположени в централната част на столицата. Представени са и позлатени с 24-каратово злато изображения на някои от емблематичните сгради в София – Народният театър „Иван Вазов“, Храм-паметникът „Александър Невски“, Парламентът, телевизионната кула и други.

„Google Zoom Sofia“ е част от серия монети, посветени на световни столици. С тях рафинерията RAMP отдава почит на историческото, културното и икономическото им значение. Монетата е с колекционерска стойност и е една от първите произведения. Повод за гордост е, че София е една от трите европейски столици и първа на Балканите с такава монета, като се нарежда до Ню Йорк, Париж, Токио и Берлин.

**Продажна цена на монетата „Google Zoom Sofia“ – 270 лв. с ДДС.**

Продажна цена на колекционна серия от 5 монети „Google Zoom“ – 1170 лв. с ДДС.



■ НАРЪЧНИК ЗА ..... **БИЗНЕС ЕТИКЕТ** ■

## Бизнес дрескод

Начинът, по който се обличаме, е вид невербална комуникация, с която от край време представяме себе си пред останалите, а чрез стила си показваме индивидуалност. В повечето случаи обаче на работното място ни се налага да спазваме дрескод, независимо дали е официално въведен, или не. Това не означава, че работещите хора сме лишени от собствен стил.

Вземете Кристин Лагард например, която управлява Международния Валутен Фонд. Работата ѝ сред море от костюми не ѝ попречи да блесне в популярния международен Best-Dressed List на Vanity Fair. Нима тя не трябва да се съобразява с дрескода, наложен във финансовите среди?

По отношение на бизнес облеклото има няколко прости правила, към които

трябва да се придържаме, за да отговаряме на общоприетите норми, наложени в професиите banker, брокер, адвокат и други.

На първо място, странните тоалети, които привличат прекалено много вниманието на околните, трябва да се избягват. Недейте да изпадате в крайности!

Дамите трябва да внимават с прозрачните материи и дължината на полата. Все пак ежедневните срещи са работни и фокусът не би трябвало да пада върху изящните Ви крака. Дълбоките деколтета също са

табу в офис средите, както при мъжете, така и при жените.

Не прекалявайте и с аксесоарите. Може би големите бижута с футуристична визия много добре се вписват в тоалетите за купони с приятели, но обикновено не са подходящи за работа.

Ние във Fibank (Първа инвестиционна банка) знаем, че подходящото бизнес облекло е предпоставка за професионален успех. По тази причина бизнес дрескодът е неизменна част от нашата корпоративна култура.