

■ ИНТЕРВЮ ■

Шансът идва заедно със здравата работа



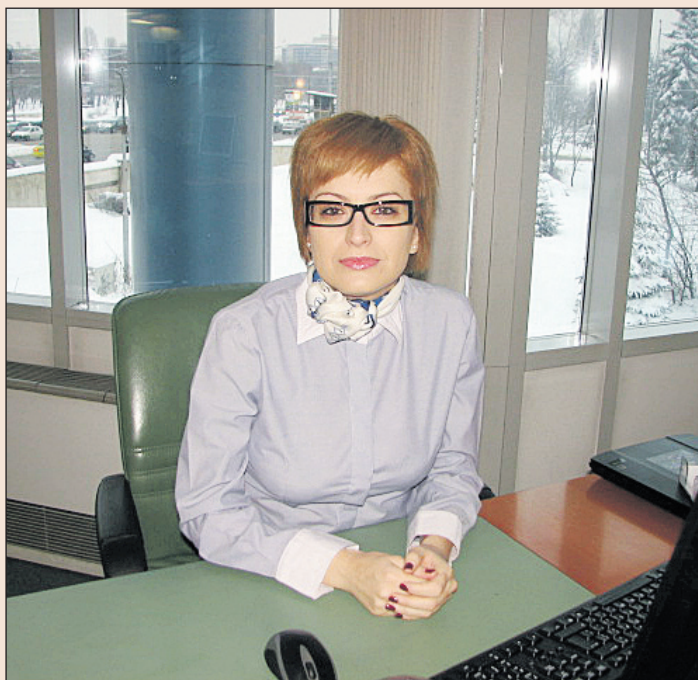
Димитър Костов, изпълнителен директор и председател на УС на ПИБ

- Господин Костов, как се промениха бизнес стандартите на Първа инвестиционна банка след кризата?

- Не само Първа инвестиционна банка, но целият банков сектор усети кризата и засили критериите към своите кредитополучатели и поемането на експозиции. Специално за нас това рефлектира в по-строги критерии при избора на проекти за финансиране и по-голям консерватизъм в инвестициите ни в портфейл от ценни книжа. Проекти, които са на ръба като паричен поток, са по-скоро отказани. Но смятам, че това е нормално, защото кризата ни накара да преосмислим кое за нас е възможност и кое е риск.

На стр. 3

■ СЛУЖИТЕЛ НА СЕДМИЦАТА ■



Катерина Михалчева, Ръководител банков салон – офис Витоша

- Работа в Първа инвестиционна банка от 7 години, като от 4 заемам длъжността Ръководител банков салон в офис Витоша, разказва Катерина - Корените ми са южни и съм доста темпераментна, енергична, усмихната и организирана. Вярвам, но за всеки случай почти винаги проверявам.

Тя има бакалавърска степен по Маркетинг, магистърска по Финанси и в момента отново е студентка със специалност Счетоводство и одитинг. Владее английски език и има познания по италиански. Най-голямата ѝ цел и мечта като ученичка била да работи в банка и в ПИБ я осъществява.

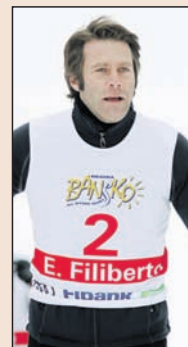
На стр. 2

■ ПОД ЗНАКА НА FIBANK ■

Star Team for the Children в благотворително състезание в Банско

Част от елита на това събитие бяха принцът на Савоя Емануеле Филиберто, състезателят от Формула 1 Витантонио Луици и Марк Жижардели

През 1993 г. принцът на Монако Албер II и арх. Мауро Серра основават Star Team for the Children, един отбор от състезатели по дух и призвание, обединени от една наистина достойна кауза – да организират благотворителни спортни надпревари в различни дисциплини по света и така да събират средства за деца в неравностойно положение.



Принц Емануеле Филиберто

отбор от състезатели по дух и призвание, обединени от една наистина достойна кауза – да организират благотворителни спортни надпревари в различни дисциплини по света и така да събират средства за деца в неравностойно положение.

На стр. 4

През февруари 2012 най-добрите скиори на планетата игват в България!



BANISKO 2012

AUDI FIS SKI WORLD CUP

Линдзи Вон



Със спонсорството на



Първа инвестиционна банка

■ СЛУЖИТЕЛ
НА СЕДМИЦАТА ■

- Винаги си поставя конкретни цели
- Смята, че работата иска сърце
- Организира работата на екипа си и самата тя също обслужва клиенти
- Обича да експериментира с цвета и формата на косата си



Катерина Михалчева, Ръководител банков салон – офис Витоша

Винаги си поставям конкретни цели и не се примирявам, докато не ги постигна. Държа да доказвам себе си, да ставам все по-добра, по-можеща и по-знаеща.

Един от най-важните ми приоритети в живота е професионалната реализация. Растежът и развитието в банковия сектор е пътят, който съм избрала и мисля, че съм направила правилния избор.

- В какво се изразява работата ви?

- Както се казва в една моя любима книга - „Работата иска сърце!“. Като Ръководител банков салон, аз се отдавам напълно на екипа и на клиентите си, а това е предизвикателство, което ме учи на много неща и ми помага да вървя напред. Работата

ми се изразява в това да се грижа за състоянието на банковия салон и помещенията в сградата. Старая се всяко нещо да бъде на мястото си, за да бъде максимално удобно, достъпно и полезно за клиентите ни. Следя за изпълнението на целите и задачите, за представянето на всеки служител, и най-важното, за удовлетвореността на клиентите.

Освен че организирам работата на екипа ми, самата аз също обслужвам клиенти. Старая се да ги обслужвам качествено, за да градя дове-

рие, да имат желание отново да работят с мен и да вървим заедно в една посока.

- Какво могат да намерят клиентите на ПИБ в офис Витоша?

- Едно много топло посрещане, приятна атмосфера и изключително обслужване от компетентен и усмихнат персонал, който ще ги посъветва и ще им помогне да открият най-подходящите за тях банкови продукти и услуги. В офис Витоша може да бъде решен всеки казус, може да бъде избран най-до-

брят продукт или, при желание, дори личен банкер.

- Какво правите в свободното си време?

- В свободното си време се наслаждавам на живота, четейки книги на любими автори и гледайки стари и нови филми с любими актьори. Посещавам избрани заведения, които много харесвам, защото имат перфектно обслужване, интересен интериор и предлагат екзотична кухня. Като всяка жена, и аз обичам модни списания и уеб сайтовете за прически. Експериментирам смело с цвета и формата на косата си и полагам изключителни грижи за нея. Диоптричните рамки са също моя страст.

Вълнувам се много и от музика. Очаквам с нетърпение да видя AxI Rose това лято в България, а преди това ще гледам Тоска в НОБ. Обожавам да ходя на театър, а напоследък съм запалена и по българските сериали и филми.

Едни от най-любимите ми занимания, които се надявам да се случват по-често в бъдеще, са съботно-неделните пътувания и купони с добри колеги и приятели, защото те оставят спомени за цял живот.

■ НАШИТЕ КЛИЕНТИ ■

Представяме ви „Рутейл Дайнамикс I“ ЕООД, по-познати като 100% Think Fresh. Фирмата се за-

нимава с производство на прясно изцедени сокове и пресни салати. 100% Think Fresh е фирма, която

работи за една идея – здравословен начин на живот. Разговарям с Христо Попов, който ни разказва

повече за мечтата му да произведе да истински чисти продукти само от плодове и зеленчуци.

Правим продукти, които са 100% чисти и 100% честни

- Господин Попов, как ви хрумна идеята за 100% Think Fresh?

- Идеята тръгна от три посоки. Първото и основното е, че в един момент, като се огледахме около нас се ужасихме от химията, с която ни заливат. Видяхме, че все повече се отдалечаваме от това, което трябва да консумираме. Второто нещо, което ни повлия много беше постоянното промиване на мозъците ни с реклами, промотиращи продукти, които са вредни за здравето ни. Третата причина е породена от това, че имам три дъщери, които се опитвам да възпитам на здравословен начин на живот, на който аз

съм абсолютен привърженик. Като сложихме всичко това накуп, преценихме че България има нужда от повече здравословни продукти. Така решихме да направим продукти, които са 100% чисти и 100% честни.

- Възможно ли е да стартиращ бизнес без помощта на банкова институция?

- Мисля, че е много трудно. Според мен, шансът на някой в България да стартира бизнес от нула и банка да го подкрепи е минимален,



затова сме благодарни на Fibank Ние стартирахме този бизнес преди около 9 месеца и към момента сме направили инвестиция в размер на 1 500 000 лева, всеки месец продаваме с 20% повече от предишния, всички хора в екипа ни имат по повече от 10 години опит и въпреки това, 99% от банките стоят отстранени като на театър и казват, че трябва да изчакаме. В интерес на истината бях много впечатлен от Гери (бел. ред. – Гергана Иванова, служител

в Дирекция „Кредитиране на малки и средни предприятия“ във Fibank), която за един месец проумя какво правим – видя логиката, разбра цифрите. Другите банки мислят само за риска. В това отношение подходът на вашата банка е доста по-различен.

- Как избрахте нашата банка сред другите ни конкуренти?

- С вашата банка мога да водя бизнес диалог. Обстойно анализирахме бизнеса, рисковете и наистина да търсим добри решения. Наистина го мисля. Хора, които са готови да говорят не като банкери, а като бизнес партньори, според мен не са много.

■ ИНТЕРВЮ ■

Димитър Костов,

изпълнителен директор
и председател на УС на
ПИБ:

ОТ СТР. 1

Ние сме банка, която вижда възможности там, където другите виждат рискове и не сме изпуснали нито един проект, който заслужава подкрепа.

- Банкери казват, че в банките има пари, но трудно се намират качествени проекти за кредитиране. Каква е ситуацията според вас?

- В условията на криза домакинствата и фирмите са по-склонни да спестяват отколкото да инвестират. Това означава, че има повече пари на депозити и по-малко смели фирми, които преценяват, че сега е момента за инвестиции. Но най-добрите търговци продават, когато всеки търси и купуват тогава, когато всеки продава. Във фирменото кредитиране всеки проект е жив организъм. Той се изгражда, расте, наблюдаваш го как ражда плодове и се радваш на успеха, но има и такива, които са в затруднение. Затова ние в ПИБ се гордеем, че сме добрият партньор в условията на тежки времена, защото разбираме потребностите на нашите клиенти и ги подпомагаме.

- Какви са тенденциите при фирменото кредитиране за тази година-ще се увеличава или ще намалява?

- Спад във фирменото кредитиране имаше по време на кризата. Тази година не очаквам да се повтори 2010 г., в която България беше с отрицателен ръст на БВП. Сега макропрогнозите са за ръст, макар и минимален, така че фирменото кредитиране ще се увеличава. Ръст ще има-за миналата година той беше

Шансът идва заедно със здравата работа

Очакваме 10% ръст във фирменото кредитиране



● Гордеем се, че сме добрият партньор в тежки времена

скромно-около 4%. Естествено ПИБ спечели пазарен дял, тъй като нашият ръст бе около 15%. За тази година сме прогнозирали 10% ръст във фирменото кредитиране.

- През 2003 г. започвате работа в ПИБ като специалист, а вече сте изпълнителен директор. Какви бяха тези 9 години за вас?

- Първите години бяха спокойни, защото в условията на икономически бум няма грешно решение. Общо взето ръст в иконо-

миката може да поправи дори и някои грешни решения. Естествено и моята позиция беше такава, че не предполагаше толкова големи отговорности, а от друга страна България и светът бяха в икономически възход. След това станах ръководител на отдел, а впоследствие- зам. директор и директор, с което и отговорностите ми нараснаха. Възможността, която ми се предостави през 2010 г.-да стана зам. изпълнителен директор, а в началото на тази година изпълнителен директор и председател на Управителния съвет на ПИБ беше по скоро шанс. Шанс от гледна точка на това, че в банката се възприе стратегия за приемственост, както и най-добрите практики в корпоративното управление. В условията, в които се намира България и световната икономика това

е много голямо предизвикателство. Първо, защото този пост е с много отговорности и второ задачите са наистина нелеки, предвид икономическата среда, в която работим.

- Възможно ли е служител от фронт офиса да се издигне на по-висока позиция в банката?

- Да, възможно е. В дирекциите, за които аз отговарям, ще има назначени служители, които ще си ги обучаваме ние. Всяка година имаме план за обучение на служителите, който цели именно повишаване на квалификацията и уменията на кадрите. Съветът ми към всеки един служител е, да има вътрешна мотивация за развитие и за работа, което означава независимо от външната среда, да има желание за усъвършенстване. Мога да ви гарантирам, че такива хора не остават незабелязани, те получават своя шанс. Но не винаги е въпрос само на шанс, а и на доказване. Шансът идва заедно със здравата работа.

- Какво ви дава и какво ви отнема работата?

- Работата ми дава самочувствие, достатъчно увереност, че мога да се справя с всяка една ситуация. Това естествено изисква много време и енергия от моя страна. Имам семейство с две деца и те също искат време и внимание. Не мога да кажа, че правя компромис между двете, тъй като добрата организация в работата означава, че аз най-късно 1 час след края на работния ден съм приключил с всичко. Така че останалото време мога да им го посветя. Да, в някои случаи съм много изморен и не мога да играя с децата или да съм активен въкъщи, но не всеки ден е такъв, а и събота и неделя са за тях.

ВИЗИТКА

ДИМИТЪР КОСТОВ се присъединява към екипа на Първа инвестиционна банка през 2003 г. като специалист в дирекция „Управление на риска“. Скоро след това е повишен в началник отдел „Оценка на рискови експозиции“. От 2004 г. до 2007 г. е зам. директор, а от 2007 г. до 2011 г. е директор на дирекция „Управление на риска“. През 2010 г. е избран за член на УС на ПИБ, а в началото на 2011 г. е назначен за зам. изпълнителен директор. От края на 2011 г. е изпълнителен директор на ПИБ.

■ ПОД ЗНАКА
НА FIBANK ■

Star Team for the Children в благотворително състезание в Банско

ОТ СТР. 1

През почивните дни ски отборът на Star Team for the Children пристигна в България, а поводът беше Шестото им благотворително състезание по ски и биатлон. Fibank беше един от спонсорите на звездното събитие, заедно с Audi и Globul, а на него присъстваха отбрани български и международни гости.

Като част от събитието представихме Fibank World Elite MasterCard, кредитната карта на елита. Броят на тези карти по целия свят е едва 200000. Тя е обещание, че нейните притежатели ще могат да се насладят пълноценно на важните моменти в живота, като се възползват от Concierge услугите на MasterCard, личния подход в банкирането с Fibank и удобството, което им дава Priority Pass в над 600 летищни салона по света.

Част от елита на това събитие бяха принципът на Савоя Емануеле Филиберто, състезателят от Формула 1 Витантонио Луици, Марк Жижардели, Юре Козир, Ари Ватанен, Ерик Булие, Изолде Костнер, Сандрин Баи, Клаудио Чапучи, Симоне Оригоне. В



Банско те премериха сили с Христо Стоичков, Петър Попангелов, Екатерина Дафковска и Ирина Никулчина и спечелиха оvationите и адмирациите на публиката.

В края на спортния ден Star Team for the Children беше сред гостите на благотворителната вечеря. Там те представиха свои ценни вещи, които се разиграха на търг.

Осмелилият се да предложи най-голямата сума за спортното яке на Емануеле Филиберто, каската на Витантонио Луици, състезателния шлем на Симоне Оригоне и много други стана техен нов собственик. От продажбата на вещите бяха събрани над 68000 лв., предназначени за благотворителност. Част от тази сума български деца, останали без родителски грижи, ще получат като стипендии за своето висше образование. Принц Албер II не успя да присъства лично на събитието, но неговата благотворителна кауза зарази с ентузиазъм всички. Спортният дух на състезателите и добронамереността на участниците в търга пък ще сбъднат мечтата на български деца, приети да следват висше образование.

■ СЪВЕТИТЕ НА FiHEALTH ■

Всеки човек преболедува годишно средно 1 до 3 пъти от настинки или простуди. Понятието „простуда“ само определя факторите - студ, влага, вятър, които благоприятстват отслабването на имунната система и активирането на наличните в заобикалящата среда вируси и развитието на остра вирусна инфекция.

Според редица социологически проучвания 2/3 от хората развили симптоми на простудно заболяване не търсят квалифицирана медицинска помощ, а прибегват до самолечение, т.е. 60 - 70 % провеждат самолечение с домашни средства или с медикаменти закупувани без

Простудните заболявания и как да се предпазим



Д-р Тинтява Мустакова,
педиатър във FiHealth

рецепта. Самолечението е начин пациентите да избягват чакането пред лекарски-

те кабинети и загубата на ценно време.

Как бихме могли да си помогнем, за да избегнем простудните заболявания и да ограничим тяхното разпространение :

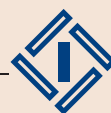
- като не консумираме прекалено горещи или студени напитки, които нарушават бариерните функции на лигавицата на горните дихателни пътища.
- да използваме климатични инсталации, на които редовно се сменят филтрите, т.к. те подпомагат разпространението на ин-

Fibank подписа споразумение с Ексимбанк Тайван

Първа инвестиционна банка подписа рамково споразумение с официалната агенция за експортно застраховане на Република Китай (Тайван) – Ексимбанк Тайван (The Export-Import Bank of the Republic of China, Taipei, Taiwan). Споразумението е за отпускане на кредити за извършване на доставки на стоки от Тайван. Споразумението е не само за територията на България, но и в други страни, където ПИБ има клонове или дъщерни банки, с опция за подновяване на валидността на споразумението за всяка следваща година.

Предвиждат се срокове за финансиране от 6 месеца до 5 години за доставки на непотребителски стоки от Тайван и от 6 до 12 месеца за потребителски стоки.

Искания за финансиране по споразумението могат да се отправят до Fibank до 30.11.2012 г.



FiHealth
Медицински центрове

фекциозните агенти чрез циркулацията на един и същ въздух, особено при работа в големи колективи и в малки помещения- да осигурим добрата вентилация и проветряване на жилищните и работните помещенията,

- да не посещаваме на работното си място, когато сме вече заболели.
- при първи признаци на заболяване, да вземем необходимите мерки да спрем неговото развитие и да се консултираме с личния си лекар.



ХРИСТО ХРИСТОВ

специалист
Маркетингови
проучвания и анализи

Нагласи към инвестиции в благородни метали

*Резултати от проведено онлайн изследване**

През последните 2 години инвестицията в закупуване на благородни метали спря да бъде табу за голяма част от българските потребители. Повишеното търсене разнообрази и асортимента на предлаганите продукти от инвестиционно злато, като на пазара се появиха не само редки и оригинални продукти, но и такива с по-ниска стойност, удовлетворяващи нуждите на не толкова финансово заможните клиенти. Интересът към благородните метали се засилва и от по-високата доходност, получавана от тях през последните години. Независимо че среброто е по-ликвиден инструмент и цената му често следва тази на златото, то нерядко остава встрани от ползването на инвеститорите и те съсредоточават търсенето си основно в инвестиционно злато. Въпреки това малко повече от една четвърт от респондентите биха диверсифицирали инвестицията си със закупуване не само на злато, но и на сребро.

Най-удобните форми за респондентите, под които да се предлагат инвестиционно злато и сребро, са кюлчетата и монетите. Между двата метала не се забелязва съществена разлика в предпочитаните форми, в които да се търсят. На трето място по-удобство според респондентите се подреждат колекционерските серии, изработени от инвестиционно злато или сребро. Най-неудобните форми според потребителите са медалите.

Основната част от потребителите биха предпочели сигурността на наложилите се банкови институции при закупуването на инвестиционно злато и сребро. Като предпоставка за това може да се изтъкне търсенето на качество в продуктите, което кара потребителите да се доверяват за това на банките.

Fibank бе първата банка в страната, която включи в портфолиото си от продукти и услуги, възможност за закупуване на инвестиционно злато и сребро. През всички тези години, благодарение на активния диалог с потребителите и професионалистите умения на служителите ѝ, банката успя да утвърди лидерските си позиции и да предложи на клиентите си качеството на продуктите, което те очакват. Тъй като данните от прове-

деното проучване регистрират явните предпочитания на потребителите към монети, Fibank им предлага възможността през предстоящите празници,

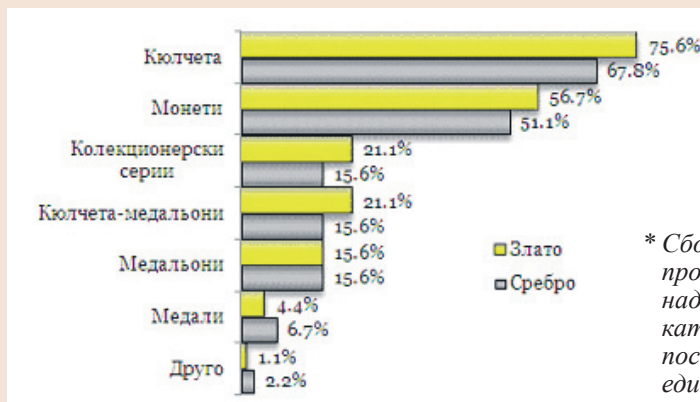
да изненадат приятно любимия човек като се възползват от най-новите допълнения в богатия ѝ каталог: монетите Златен и Перлен дракон.

Графика 1 Ако решите да спестявате средства чрез закупуване на благородни метали, какви биха били те?



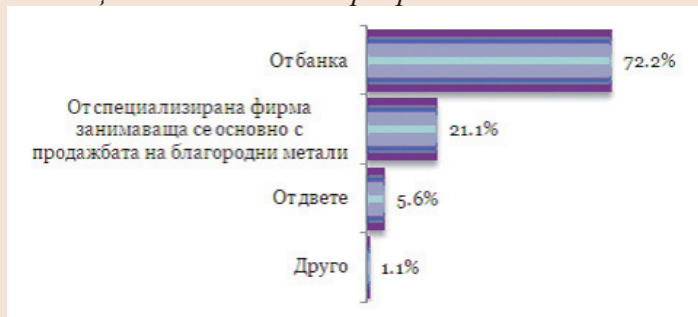
База N=90

Графика 2 Кои са според Вас най-удобните форми, под които трябва да се предлагат инвестиционно злато и сребро?



* Сборът на процентите надвишава 100, тъй като запитаните са посочвали повече от един отговор.

Графика 3 Вие лично откъде бихте избрали да закупите инвестиционно злато или сребро?



База N=90

*В периода 18 октомври – 22 ноември 2011 година ПИБ проведе онлайн изследване сред посетителите на интернет страницата на банката и в страницата на банката в социалната мрежа Facebook. Предвид параметрите на проведеното изследване то не претендира за представителност на събраната информация. Целта на изследването бе да установи нагласите на потребителите по отношение на инвестициите в благородни метали.

■ DINERS CLUB ■

Дайнърс клуб България с много подаръци за своите клиенти

Клиентите на Дайнърс клуб България имат възможност да участват в нова промоционална кампания с много стилни награди, ако извършат поне една трансакция със своите кредитни карти Diners в периода от 16 януари 2012 г. до 31 март 2012 г. включително.

В промоцията могат да се включат притежателите на следните кредитни карти, издадени от Дайнърс клуб: Diners Club Classic, Diners Club - Fibank, Diners Club First Lady и Diners Club Privé, с изключение на корпоративните карти. Клиентите не са ограничени от изискване за минимална стойност на трансакцията.

Освен споменатите картодържатели, в промоцията могат да се включат и всички физически лица, които в посочения период на промоцията подадат искане за основна или допълнителна кредитна карта Diners Club Classic, Diners Club - Fibank, Diners Club First Lady или Diners Club Privé и заплатят стока или услуга на ПОС устройство както в страната, така и в чужбина.

Уикенд за двама в „Кемпински Хотел Гранд Арена“ - Банско, 20 броя куфара „Samsonite“ и 100 броя зимни шапки „Conte of Florence“ очакват настоящите и бъдещите клиенти на Дайнърс клуб България



редитните карти Diners Club Classic, Diners Club - Fibank и Diners Club First Lady розова се издават без такса за първата година.

Голямата награда от тоболата на Дайнърс клуб България е уикенд за двама в 5-звездния „Кемпински Хотел Гранд Арена“ в зимния ни курорт Банско. Предвидени са и други награди като 20 броя куфара „Samsonite“, както и 100 броя зимни шапки „Conte

of Florence“.

Тегленето на печелившите участници ще се извърши на 5 април 2012 г. в присъствието на нотариус, като служител на Дайнърс клуб България ще уведоми късметливите за вида на спечелената награда и начина на получаване на наградите.

Заедно с промоционалната кампания Дайнърс клуб България започва и нова рекламна кампания

под надслов „ТИ СИ ЕДИН ОТ НАС“.

Това е кампания за тези, които обичат пътуванията и винаги пристигат готови за приключения. Дайнърс клуб България високо оценява усилията, които те полагат, за да постигнат своя успех.

С новата кампания искаме да покажем, че бранда Diners Club е за тези, които никога не спират да учат, да се развиват и усъвършенстват.

С притежаване на карта Diners, настоящите и бъдещите клиенти на Дайнърс клуб България трябва да знаят, че те действително са част от едно цяло, част от една стилна група, или както е слоганът на кампанията в България, ТЕ СА ЕДНИ ОТ НАС!

Можете да посетите и напълно обновения и модернизирания сайт на Дайнърс клуб България, който е ребрандиран в стила на кампанията „ТИ СИ ЕДИН ОТ НАС“: www.diners.bg

■ НОВИ ПРОДУКТИ ■

ПИБ пуска монета и медальон за Св. Валентин

В месеца на любовта Първа инвестиционна банка предлага два уникални подаръка – Сребърна цветна монета за влюбени „Свети Валентин“, и паладиево кюлче Талисман – Сърце. Монетите струват съответно 100 и 245 лв., но за празника се предлагат с 5% отстъпка.

В България купването на монети е свързано с традицията, че на важни



поводи в човешкия живот се подаряват паричка. Те, освен

че носят спомена за отминалото време, са и добра инвестиция в бъдещето.

Това е вашият подарък! Нека „талисманът – сърце“, запечатана мигове на щастие, а сребърната цветна монета „Свети Валентин“, колекционира вашата любов не само на 14 –ти февруари.

Китайците вярват, че монетите пазят щастието. Китайската монета на щастие

ето е направена на основата на древна монета, която още преди появата на монетарната система е била отличителен знак за благороден произход. Древната монета е била давана за заслуги към страната и обществото. Получаването на такъв отличителен знак било свързано с признание и повишение, а също и като знак за привилегированост.

■ БАНКОВ СВЯТ ■

Кралицата отне рицарско звание на banker



Кралица Елизабет Втора лиши от рицарско звание бившият директор на Кралската банка на Шотландия Фред Гудуин. Смята се, че той е един от винов-

ниците за финансовата криза в Обединеното кралство, започнала през 2008 г. Гудуин напусна поста през 2009 г., когато банката беше на ръба на банкрута

и се опитваше да се справи с последиците от кризата. През 2008 г. той се реши да осъществи сделка по поглъщането на холандска банка. В резултат британ-

ското правителство трябваше да похарчи 20 млрд. паунда за рекапитализацията на шотландската банка, за да избегне крах на цялата банковна система на Обединеното кралство.

Fibank с 18.37% по-висока печалба



Нетната печалба на Първа Инвестиционна Банка за 2011 г. достига 36.503 млн. лв., което представлява увеличение от 5.665 млн. лв. или 18.37%, спрямо предходната година. Това показва отчетът за чет-

върто тримесечие на 2011 г.

Размерът на активите на дружеството се е увеличил с 1.158 млрд. лв. спрямо 31.12.2010 г. до 6.102 млрд. лв.

Увеличението на активите

е резултат главно от ръста на привлечените средства от други клиенти за периода – 1.082 млрд. лв. В условия на все по-силна конкуренция и пазарният дял на ПИБ остава стабилен.

MasterCard с \$1.7 млрд. чист приход

MasterCard Incorporated отчете нетна печалба за четвъртото тримесечие на 2011 г. в размер на 514 милиона долара, което е 23,7% ръст в сравнение с предходната година.

Нетният приход на компанията. възлиза на \$1,7 милиарда, което е 20,2% ръст спрямо същия период за 2010 г.

В световен мащаб обемът на направените покупки през тримесечието е нараснал с 15,2% на база местна валута спрямо четвъртото тримесечие на 2010 г. до \$648 милиарда.

ЕС може да облекчи капиталовите изисквания към банките

Европейският банков регулатор (ЕВА) може да разгледа възможността за облекчаване на капиталовите си изисквания към банките, съобщават два източника, запознати с водените разговори, цитирани от Bloomberg.

Според един от източниците на Bloomberg, пожелал анонимност поради конфиденциалността на разговорите, на срещата ще бъдат преразгледани новите по-високи капиталови буфери, с които банките трябва да разполагат срещу държаните от тях облигации на оп-

ределени страни от еврозоната.

Като част от мерките за справяне с дълговата криза, ЕВА поиска от европейските банки до края на юни да наберат 114,7 млрд. евро допълнителен капитал.

Регулаторът иска от банките да повишат капиталовата си адекватност до 9%, както и да акумулират допълнителни капиталови буфери, в съответствие с пазарната оценка на облигациите на изпитващите затруднения страни от еврозоната, които притежават.

ЕЦБ предостави 489 млрд. евро на търговски банки

На първия аукцион за тригодишни кредити за търговските банки, Европейската централна банка предостави 489 млрд. евро. Няколко от най-големите банки в Европа са посочили пред Financial Times, че следващия път няма да се срамуват и ще поискат два или три пъти повече пари. Това означава, че на поредният аукцион на ЕЦБ който е на 29 февруари, търговските банки могат да поискат кредити от институцията за около 1 трилион евро.

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

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Клон Стара Загора – лидер при картовите разплащания в областта

80 млади, динамични и компетентни служители консултират над 50 000 клиенти

В края на месец януари тази година град Стара Загора получи престижната награда на Дарик радио и вестник „24 часа“ за най-добър „Бизнес град“ в България за 2011 г. Вярваме, че Fibank и клиентите на банката също са допринесли за успеха на града, затова и искаме да Ви разкажем историята на клон Стара Загора.

Fibank откри първия си офис в Стара Загора през 1996 г., започвайки работа едва с трима служители. С течение на времето установихме трайно присъствие в града и развихме клоновата мрежа. От малък офис, обслужващ основно корпоративни клиенти, днес клон Стара Загора разполага с 6



Емил Георгиев, директор на клон Стара Загора.

модерни и функционални офиси в най-важните точки на града и един офис в град Раднево.

80 млади, динамични и компетентни служители консултират над 50 000 клиенти от Старозагорския регион. Част от корпоративните клиенти на клон Стара Загора са фирми от регионално и национално значение в сектори като пътното строителство, текстилната промишленост, производството на машини и оборудване за добивната индустрия, производство на уреди за измерване на млякото и др. С подкрепата и финансирането на Fibank се осъществяват и важни проекти като автомагистрала Тракия и Софийското метро.

Клон Стара Загора е и лидер в областта на картовите разплащания в област Стара Загора. Обслужваме над 38 000 картодържатели с издадени от Fibank дебитни и кредитни карти. За удобно и безпроблемно разплащане с банковите карти са инсталирани 26 банкомата и 215 ПОС терминала в търговски обекти в региона.

15 години след откриването на Fibank в град Стара Загора екипът на клоната вярва, че взаимното доверие, добронамереността и отзивчивостта към всеки наш клиент са основните фактори, помогнали ни да се развиваме успешно през годините и да помагаме за развитието на град Стара Загора.

Гр. Стара Загора, бул.
„Цар Симеон Велики“ 104

Тел. 042/ 698 812,
698 813,

факс 601 024

e-mail: starazagora@offices.
fibank.bg



■ ЧЕСТИТО ■

Уважаеми колеги,
Пожелаваме Ви много здраве, щастие и късмет!
Весело изкарване!

от екипа на Fibank

Рожденици за седмицата

9-16 февруари

9 февруари

Елена Макавеева Тодорова
Надка Данаилова Стоянова
Даниела Миронова Петрова
Емил Емилов Панагонов
Ивайло Цветанов Бочев
Мирослав Евлогиев Ханчев
Цветомира Петрова Стоилова
Славена Иванова Божилова
Радост Димитрова Русева
Ана Фанкова Йотинова
Лидия Иванова Христова
Ивайло Жеков Иванов

10 февруари

Симона Владимирова Фъртунова
Надя Петрова Борисова
Соня Янкова Мойсеева-Петрова
Юммихан Мехмед Юздеир
Свилен Петков Радев
Теменужка Георгиева Иванова

11 февруари

Гергана Йорданова Георгиева
Лиляна Борисова Цветанова
Милена Руменова Георгиева
Костадин Георгиев Белчев
Божана Динкова Стоянова
Петя Кънчева Имперова
Виктория Георгиева Зарева

12 февруари

Христина Кирилова Асенова
Стояна Виденова Нацева
Стефка Борисова Рангелова
Милена Любомирова Тънгалова
Едит Николова Николова
Илиян Димитров Барбуков
Снежана Васкова Петрова
Мая Николаева Драгиева
Трендафил Киров Беличев
Красимир Лазаров Първанов
Румяна Милчова Михайлова

13 февруари

Лулчо Маринов Ангелов
Антония Димитрова Димитрова
Петьо Кирилов Петев
Кристина Василева Георгиева
Цветелина Ангелова Симонска
Станислава Костадинова Малкочева
Илка Матева Чакърова

14 февруари

Карамфил Методиев Пейчев
Иван Каменов Анев
Величка Владимирова Арабаджиева
Виктория Христова Иванова
Даруи Саркис Арутюнян-Иванова
Теодора Пенчева Маринова
Кирчо Иванов Игнатов
Даниела Михайлова Енчева

15 февруари

Геновева Димитрова Маринова

Снежана Георгиева Ангелова
Ели Владимирова Въчева
Миглена Конова Димитрова
Диана Христова Тончева
Иванка Неделчева Стойкова
Иван Велев Йончев
Христина Цветанова Нинова
Кремена Деянова Никова

16 февруари

Петранка Славчева Игнатова
Евгени Тодоров Цветков
Иванка Стефанова Палазова
Мирослав Славов Димов
Гергана Веселинова Праматарова
Евгения Любомирова Илиева
Мария Христова Текелиева
Даниела Неделева Драганова-Бонева
Мариета Кръстева Кръстева
Цветан Георгиев Христов
Бойка Валентинова Георгиева
Ивелина Илиева Дошкова