

## ■ СЛУЖИТЕЛ НА СЕДМИЦАТА ■



### Тодоринка Андонова,

старши специалист  
обща банкови операции  
– Клон Русе

Работата ми е свързана с обслужване на клиентите на банката и моята точност, организираност и общителност ми помагат за преодоляването на ежедневните предизвикателства в работата, разказва Тодоринка.

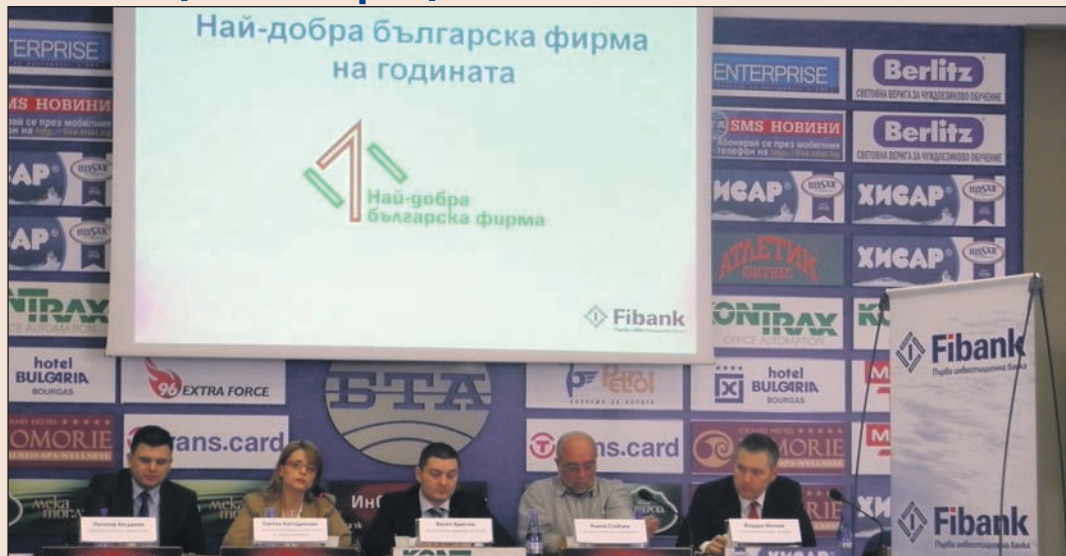
Като старши специалист в офиса нося голяма отговорност, служейки за модел на поведение и професионализъм. Част от екипа на Първа инвестиционна банка съм от откриването на клон Русе, вече почти 14 години и работата ми носи пълно удовлетворение. С моето утвърждаване в банковото дело през годините се разрастваше и екипа на клон Русе. От малък и сплотен колектив в началото сега екипа, с който работя е разнообразие от добри професионалисти. Завършила съм СА „Димитър А.Ценов“ в Свищов, специалност „Маркетинг“.

На стр. 2

## ■ ПОД ЗНАКА НА FIBANK ■

# Търси се най-добрата българска фирма

Първа инвестиционна банка стартира конкурс „Най-добра българска фирма на годината“



Икономистите Лъчезар Богданов и Светла Костадинова, изпълнителният директор на Fibank Васил Христов, социологът Кънчо Стойчев и главният редактор на Форбс-България Йордан Матеев са сред членовете на журито на конкурса. /от ляво на дясно/

Новаторски, оригинален и най-важно – изцяло български. Това може да се каже за първото издание на конкурса на Fibank (Първа инвестиционна банка) „Най-добра българска фирма на годината“.

Инициативата беше обявена на пресконференция в БТА на 29 март 2012. В съревнованието могат да участват само български фирми – с български капитал, български мениджмънт и които предста-

вят българска марка. И трите условия са задължителни за кандидатите.

Това е първият мащабен опит да се обърне внимание на българската икономика, защото именно нейните постижения са важни за държавата ни. Желанието на организаторите от банката е конкурсът да се да се превърне в традиционна инициатива, чрез която българските фирми да придобият по-голяма популярност в обществото.

На стр. 2

## ■ ИНТЕРВЮ ■



Светослав Молдовански,  
изп. директор на  
Fibank:

## Само Fibank предлага безконтактно плащане

– Господин Молдовански, кога ще можем да плащаме в магазина с телефон?

Надявам се много скоро Fibank да предложи на своите клиенти тази възможност. В момента се провежда подготовка за стартиране на пилотен проект за мобилни разплащания съвместно с Мтел и MasterCard

през лятото на тази година. Тъй като това наистина е най-новата технология в областта, целта е първо да се проучи готовността на българския пазар да посрещне тази иновация, да се запознае с рамките и параметрите, при които клиентите биха останали доволни от този начин на разплащане.

На стр. 3

■ СЛУЖИТЕЛ  
НА СЕДМИЦАТА ■

# Тодоринка Андонова,

старши специалист общи  
банкови операции – Клон Русе

ОТ СТР. 1

## - В какво се изразява работата ви?

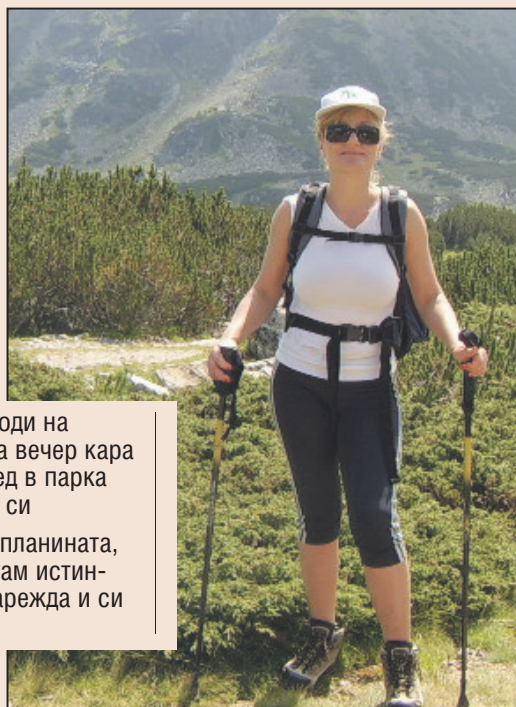
- Работата ми е динамична, разнообразна и отговорна, защото се грижа за финансите на моите клиенти. Обичам да общувам и работя с хора, което много ми помага в ежедневните срещи с клиентите. Считам, че оказвам съществена подкрепа за разрешаване на техните специфични проблеми. Динамика вече има не само в общуването с хора, а и при предлагането на разнообразните банкови продукти – от депозити, разплащателни

- Сутрин ходи на фитнес, а вечер кара велосипед в парка със сина си
- Харесва планината, защото там истински се зарежда и си почива

сметки, кредитни и дебитни карти до специфични услуги като трезор, продажба на злато, сделки и услуги с ценни книжа.

## - Какво могат да намерят клиентите в клон Русе?

- Посещавайки офисът ни в Русе клиентите ще намерят нашия екип, който е винаги готов за работа. Ще намерят отговор на всеки зададен въпрос, решение и алтернатива за всеки казус. Стараем се да създаваме приветлива атмос-



фера, която е ползотворна за нас и клиентите ни. За мен и моите колеги е важно клиентите да идват с желание и да си тръгват удовлетворени от свършената работа и постигнатите резултати.

## - Какво правите в свободното си време?

- Времето, което ми остава извън работата и служебните ангажименти посвещавам на семейството и най-вече на единнадесет годишния ми син. Намирам време за срещи с приятели и разбира се – за спорт. Сутрин ходя на фитнес, а вечер със сина ми караме велосипеди в парка. През почивните дни често релаксираме сред природата. Харесвам планината, защото там истински се зареждам и си почивам. През зимата обичам да карам ски, а стръмните склонове и скоростта ми връщат част от загубеното безгрижие. Не на последно място обичам дългите разходки край реката, да карам лодки или да участвам в така вълнуващите речни походи.

■ ПОД ЗНАКА НА FIBANK ■

# Търси се най-добрата българска фирма

ОТ СТР. 1

## Първа инвестиционна банка стартира конкурс „Най-добра българска фирма на годината“

Категориите, в които ще се състезават компаниите са: микро и малка, средна и голяма (разделението е според българското законодателство). Освен тях, ще има и специална награда на публиката, която ще трябва да избере своя фаворит измежду включилите се в конкурса. За целта ще се изготви интерактивен сайт, на който всеки може да се включи в гласуването, като даде своя глас в полза на компанията, която харесва. Всеки месец, в зависимост от гласовете на публиката, ще се излъчва победител в категория „Любима компания на публиката“, а на финала – един победител, спечелил най-много точки при гласуването. За месечните първенци има специална награда, която е под формата на реклама в медиите.

Основните критерии, по които компаниите ще бъдат оценявани, са: нетна печалба, оперативна печалба преди данъци и финансови разходи, печалба преди данъци и финансови разходи, възвръщаемост на собствения капитал=Нетна печалба/ Собствен капитал, възвръщаемост на използвания капитал=ЕБИТ/ (Собствен капитал + Дългосрочни заеми), възвръщаемост на активите=ЕБИТ/ Активи.

Журието е в състав: Венелина Гочева, член на издателския борд на „Вестникарска група България“, Йордан Матеев, главен редактор на Форбс-България; Светла Костадинова, изп. директор на Института за пазарна икономика; Емил Хърсев – финансист; Лъчезар Богданов – управляващ парт-

ньор в „Индъстри уоч“; Димитър Костов – изп. директор на Fibank (Първа инвестиционна банка); Васил Христов – изп. директор на Fibank (Първа инвестиционна банка); Кънчо Стойчев – съосновател на ББСС „Галъп интернешънъл“.

Всички компании, които имат желанието да участват в авторитетната класация на Fibank (Първа инвестиционна банка) могат да дадат заявките си на следните и-мейли: [konkurs@naidobrafirma.bg](mailto:konkurs@naidobrafirma.bg), [konkurs@naydobrafirma.bg](mailto:konkurs@naydobrafirma.bg), [konkurs@najdobrafirma.bg](mailto:konkurs@najdobrafirma.bg)

Участниците ще получат въпросник, който да попълнят. Необходими са също кратко представяне на фирмата, две снимки и видео представяне – по желание. До 5 май 2012 г. стартира и сайт на конкурса,

където участниците ще могат да се регистрират и онлайн.

Официалното награждаване на победителите ще бъде през септември, а специалните награди са златно ключче, монета „Панагорско съкровище“ и „Българска роза“, плакети и статуетка на конкурса.

Според изпълнителния директор на Fibank (Първа инвестиционна банка) Васил Христов този конкурс ще покаже качествата на всички фирми, които могат с увереност да заявят „Аз имам самочувствието, че работя в България и че повишавам стойността на българската икономика“. Именно тези фирми ще бъдат „поставени под прожектора на общественото внимание, за да станат модел за подражание“.

■ ИНТЕРВЮ ■

## Светослав Молдовански,

член на УС и  
изпълнителен директор  
на Fibank:

ОТ СТР. 1

**- С какви нови технологии Fibank (Първа инвестиционна банка) ще изненада клиентите си тази година?**

- Fibank (Първа инвестиционна банка) вече успя да изненада клиентите си с представянето на Visa payWave разплащанията в началото на март. Безконтактните плащания с дебитни и кредитни карти Visa стартираха близо година след тези с MasterCard, като ние продължаваме да бъдем единствената банка предлагаща тази услуга на своите картодръжатели и търговци. В началото на годината въведохме и възможността за сигурни разплащания в интернет чрез програмите Secure Code и Verified by Visa на картовите организации. Чрез допълнителна парола картодръжателите са защитени от злоупотреба с картите им в мрежата. Интересна и полезна също ще бъде съвместната инициатива с кино Арена за пускане на т.нар. киоски (автомати), от които с карта да може да се купи билет за кино. Вместо да се редят на опашки, клиентите ще могат сами да изберат желаната прожекция и да платят с карта.

**- Увеличава ли се интересът на българите към електронното банкиране?**

- Увеличава се всеки ден. Все повече българи търсят удобството на безналичните разплащания с карта и искат тя да има колкото се може повече функции. Наша е задачата да сме в крак с новите технологии и по възможност първи в предлагането им.

**- Какви са най-новите тенденции при безконтактните плащания и колко клиенти на Fibank (Първа инвестиционна банка) из-**

# Fibank предлага възможност за плащане с телефон в магазина

Все повече българи търсят удобството на безналичните разплащания с карта



● Съвместно с кино Арена пускате автомати, от които с карта да може да се купи билет за кино

● Fibank разполага със 748 инсталирани безконтактни терминала в страната

**ползват този начин за пазаруване?**

- Почти 30 000 картодръжатели на Fibank вече ползват безконтактни карти. Усилията ни са насочени към увеличаване на този брой. Ще започне кампания за предлагане на безконтактни кредитни карти за съществуващите клиенти на банката, като част от Програмата за лоялност YES. Стремежът на

безконтактните разплащания е да се обхване сегментът на покупките в брой за малки суми. В тази насока обслужването на плащанията в градския транспорт, по подобие на Лондон, е едно чудесно предизвикателство пред банките в България. Много са бъдещите приложения на тази технология и смятам, че съвместно с другите банки сме на път да

създадем една широка високотехнологична среда за разплащания.

**- В колко магазини и други обекти може да плащаме безконтактно?**

- Към края на март 2012 г. мрежата на Fibank (Първа инвестиционна банка) разполага със 748 инсталирани безконтактни терминала. Тук се включват заведения за бързо хранене (Subway), аптеки (Ремедиум), кино Арена, бензиностанции (ОМВ), магазинчета за вестници и списания (Inmedio), и др. Много интересен обект, където вече може да се плати безконтактно са такситата на ОК Супертранс.

**- Често стават измами при плащане с карти при пазаруване в интернет. Какво трябва да знаем, за да не станем жертва на измама?**

- Първото, което всеки картодръжател трябва да съблюдава, е опазването на данните от картата. Не бива да ги споделя с други хора. Съветваме клиентите преди разплащане при интернет търговци, да се запознаят с репутацията и политиката им за сигурност. Да избягват съмнителни сайтове. Чрез услугата 3D сигурност на карти, предлагаме надеждна защита и посредством допълнителна парола. Горещо препоръчвам на всеки картодръжател да се регистрира и за услугата "SMS известяване" за всяко движение по картата. Паралелно с тези мерки сме създали специализирано звено за мониторинг на поведението на картите в реално време и при съмнителни действия се установява контакт с клиента за потвърждение. Стремим се да осигурим една безпроблемна, удобна и надеждна среда за разплащания на своите клиенти.

### ВИЗИТКА

**СВЕТΟΣЛАВ МОЛДОВАНСКИ** се присъединява към Fibank (Първа инвестиционна банка) през 2005 г. като директор Специализирана служба "Вътрешен контрол". От 2007 г. до 2008 г. е главен изпълнителен директор на "First Investment Bank – Albania Sh.a". От 2008 г. до 2010 г. заема длъжността директор на дирекция "Операции". През 2010 г. е избран за член на Управителния съвет на Fibank, а в началото на 2011 г. е назначен за заместник изпълнителен директор. От края на 2011 г. г-н Молдовански е изпълнителен директор на банката.

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

**Лихвите са ниски, цените на жилищата - също**

ДЕСИСЛАВА НИКОЛОВА

Сега е моментът хората да купуват жилище с ипотечен кредит. Причините са две-първо лихвите са много ниски и второ, цените на недвижимите имоти също са много ниски. Това заяви Милка Тодорова, директор дирекция „Банкиране на дребно“, във Fibank (Първа инвестиционна банка) по време на бизнес закуска на тема „Ипотечното кредитиране в България през 2012 г.“.

„Моментът е изключително подходящ за ипотечен кредит, независимо дали е за създаване на нов дом, да се разшири имот или да се направи основен ремонт на жилището“, обясни тя.

В момента лихвите по



Милка Тодорова (вдясно), директор, дирекция „Банкиране на дребно“, във Fibank и Гергана Гераскова, зам. директор в същата дирекция представиха данни за ипотечното кредитиране в България през 2012 г.

**Сега е времето за покупка на имот с ипотечен кредит**

ипотечни кредити в лева са 7.88% и са по-ниски от тези в евро (8.09%), основно заради засиленото търсене на заеми в родната валута, допълни Тодорова. Според нея друга причина за предпочитането на кредити в лева е нестабилността на еврозоната и опасенията

около еврото.

Освен лихвите по кредитите, в момента са ниски и цените на жилищата. Сега те са на нивата си от 2005 - 2006 г. и според Тодорова ще се стабилизират на тях.

Данни на банката показват, че през последното тримесечие на 2011 г. средната

пазарна цена на жилищата у нас е била 887 лв./кв. спрямо 946 лв. през четвъртото тримесечие на 2011 г.

Fibank представи и новия „Свободен ипотечен кредит“, при който лихвата е фиксирана на 7% за първите 7 години. След този период изплащането продължава при базов лихвен процент плюс надбавка от 2.71%. Кредитът се отпуска в лева, евро и долари и с него могат да се финансира до 100% от стойността на имота. Клиентите могат да получат и бонус, ако цяла година плащат вноските си без закъснения. Тогава банката връща 1% от главницата cashback. Ако например клиентът остане без работа или спешно му трябват пари, той може да поиска от банката отлагане на плащанията за 1 година. Така 12 месеца банката няма да го притеснява с нищо, но лихвата след изтичане на гратисния период се вдига с 0,5%. Подобна отсрочка Fibank дава възможност да се ползва веднъж на всеки 5 години.

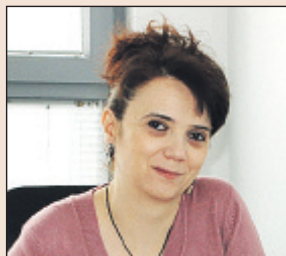
■ СЪВЕТИТЕ НА FiHEALTH ■

Поленовите алергии представляват имунологични реакции към нормално разпространяващите се в атмосферата полени. Повечето пациенти с проява на поленова алергия са алергични към няколко различни растителни вида, което може да се установи чрез изследване от специалист-алерголог.

Интересен е факта, че нивото на поленовата чувствителност е по-ниско в селските райони и „зелените“ предградия, отколкото в урбанистичните центрове, което най-вероятно се дължи на повишената температура, увеличаването на нивото на въглеродния двуокис и силното замърсяване.

Проявата на поленовата алергия е свързано с биологичния цикъл на растенията. За България дървесните видове започват да отделят полен още през м.март, след което започва периода на тревите – април, май и юни и след това на къснолетните видове

**Как да се справим с поленовите алергии**



Д-р Тинтява Мустакова, педиатър във FiHealth

– септември и октомври.

Размерът на поленовите частички позволява тяхната депозиция върху лигавицата на носа и очите, което води до проявите на ринит и ко-

ньюнктивит.

Основните симптоми на поленовия ринит са : сезонност, сърбеж в носоглътката, кихане, стичане на обилен назален секрет, нарушение на съня, обща отпадналост и влошена дневна активност.

При 75 % от пациентите, ринитът се съчетава с алергичен конюнктивит – сърбеж, сълзене, зачервяване на конюнктивите.

Както при всички алергични заболявания, така и в периода на полинозите е важно:

- да се намали контакта със специфичния алерген.

**FiHealth**  
Медицински центрове

- да се избягват открити места, като паркове, градини и др.
- престой на закрито в следобедните часове
- затваряне на прозорците в къщи или по време на шофиране
- препоръчително е душ след прибиране в къщи и смяна на дрехите.
- да се носят слънчеви очила.

Лечението с различни противоалергични медикаменти, трябва да се извършва задължително от специалист – алерголог. Практиката е показала, че симптоматичните антихистаминови средства успокояват, но не довеждат до пълно излекуване.

Единственият метод, който води до оздравяване на пациента в 97 – 98 % е неговата имунизация със съответния алерген или провеждането на т.нар. специфична имунотерапия.

**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

■ ПОПИТАЙТЕ  
ГЕРГАНА ■

## Какво е новото предложение на банката?

- Новото ни предложение е „Свободен ипотечен кредит“. Кредитът е с фиксирана лихва от 7% за първите седем години и няма такса за предсрочно погасяване. Именно затова сме го нарекли Свободен кредит. Кредитът може да се използва както за покупка на имот, така и за текущи нужди.

## Какво бихте ме посъветвали като един бъдещ кредитополучател?

- Ипотечният кредит ви дава възможност да закупите своето жилище и да го получите сега, когато ви е необходимо – няма нужда да чакате да съберете средства. Освен това банката прави пълен правен анализ на имота, което ви дава допълнителна сигурност сега и за в бъдеще. Заедно с банковия експерт ще направите реалистичен разчет на личните си финанси и ще определите сумата, с която спокойно можете да покривате месечната си вноска.

## Възможно ли е да получа кредит за 100% от стойността на недвижимия имот?

- С новия „Свободен ипотечен кредит“ Fibank (Първа инвестиционна банка) финансира до 100% от стойността на недвижимия имот, независимо от вида конструкция на сградата – масивна, тухла, монолитно строителство или друг вид конструкция.

## Мога ли да рефинансирам кредит, получен от друга банка с кредит, отпуснат от Първа инвестиционна банка и какво ще спечеля от това?

- Ако вече сте закупили недвижим имот с кредит от друга банка, може да рефинансирате съществуващото задължение с кредит от нашата банка. В този случай отново финансираме до 100% от стойността на имота. Допълнителен бонус за вас е намалението на лихвения процент за първата година от срока на кредита с 1 пункт.

# Нашият нов кредит - Свободен ипотечен кредит



## Мога ли да погася кредита си предсрочно и има ли значение дали е със собствени средства или рефинансиране?

- Във всеки един момент от срока на действие на договора за кредит, можете да го погасите. Ние не начисляваме комисионна за предсрочно погасяване, включително и при рефинансиране с кредит от друга банка.

## Какво е това връщане на 1% от лихвата? Кой може да го получи?

- Fibank (Първа инвестиционна банка) предлага на изрядните кредитополучатели да възстанови част от лихвата в размер на 1% на годишна база върху остатъка на кредита. Това означава, че ако погасявате кредита си без закъснение ще получите 1% по-ниска лихва от първоначално договорената.

## Застраховката на имуществото по кредита задължителна ли е и за чия сметка е?

- Застраховката на имота е задължително условие за отпускането на ипотечен кредит. Специално за своите клиенти, Fibank (Първа инвестиционна банка) предлага безплатна застраховка „Имот“ за целия период на кредита. Това ви дава допълнителна сигурност, тъй като в случай на възникнала щета, застрахователят поема разходите по възстановяването на имота.

## Какъв е максималният срок на погасяване и може ли да се ползва гратис по главница и лихва?

- До 30 години. В случай на временни финансови затруднения, предлагаме опция след първата година гратисен период по лихва и по главница до 12 месеца. Това ще ви даде време да потърсите нови доходи и да не сте притиснати от месечните вноски. Тази опция може да се ползва на всеки 5 години от срока на кредита.

## Задължително изискване ли е да си получавам заплатата по сметка в Първа инвестиционна банка?

- Не е задължително да получавате заплатата си по сметка в нашата банка.

## Мога ли да получа одобрение само на база получавания от мен доход и за какъв период от време важи?

- За улеснение и удобство на своите клиенти, Fibank (Първа инвестиционна банка) предлага удостоверение за одобрен кредит на база финансови параметри. Така ще знаете каква сума може да ви отпуснем и ще се ориентирате за приблизителната цена на търсения имот. Това удостоверение дава и друго предимство – скъсявате процедурата по кандидатстване и може да регистрирате по-бързо, когато откриете своето жилище. Удостоверението е със срок на валидност 6 месеца.



## ХРИСТО ХРИСТОВ

специалист Маркетингови  
проучвания и анализи

# Възможности

**К**риза е. Това е най-често срещаният мотив на потребителите, за да се откажат или да отложат определена покупка. Противно на наложилото се през последните години в обществото схващане, че повишените лихвени проценти оскъпяват покупката на собствено жилище, логиката на пазарната икономика показва точно обратното. В периода между 2005 и 2008 година цената на заемният от банките ресурс бе достигнала до най-ниските си нива. Това позволи на много потребители да се замислят за закупуване на недвижим имот. По този начин на пазара се появи платежоспособно търсене, което бързо изконсумира предложенията на пазара към онзи момент и се появи глад за нови. В обособилата се икономическа реалност, повишеното търсене започна да избутва цената на кв. м. на жилищата нагоре в търсене на равновесно положение на пазара. Казано по-просто, ако вие сте избрали конкретно жилище и бихте желали да го закупите, при появата на още няколко потенциални купувача, ще го придобие този, който е готов да плати най-добрата за продавача цена (в случая най-високата). Ето как в този момент ще ви се наложи да използвате по-голям обем заеман ресурс, за да се сдобите със собствено жилище.

Тъй като стойността на заемния капитал и стойността на недвижимите имоти са функция на пазара, то в моментните условия на криза изложеното по-горе съотношение между двете се обръща. Повишеният лихвен процент стеснява платежоспособното търсене, като отсява потенциалните кредитополучатели. Това, както може да се види ясно от графиката, отслабва търсенето на недвижими имоти. Предлагането започва да превишава търсенето и пазарът започва да търси нова равновесна цена отговаряща на новите условия. В този момент вие се оказвате единственият купувач, проявил интерес към апартамента посочен в примера по-горе, което Ви поставя в позицията да договорите с продавача по-изгодна за вас цена. Така въпреки стойността на заеманият финансов ресурс, вие ще се нуждате от по-малък обем от него.

Както вече споменахме, лихвеният процент по кредита и цената на недвижимите имоти са функция на пазара и те могат да се променят. При закупуването на жилище чрез кредит е необходимо внимателно да бъде подбран момента на покупката, защото кредитът тепърва ще

бъде изплащан години напред и вие е необходимо да имате сигурност в цената му. От друга страна, след осъществяване на покупката на ва-

шето жилище, стойността му вече спира да оказва влияние върху вашите разходи и те започват да се определят изцяло от стойността на

Графика 1. Динамика на средните лихвени проценти по жилищни кредити



# В кризата

лихвите по кредита ви.

След като икономиката вече премина през най-тежкия период на икономическата криза, то подобряващите се условия ще започнат все

по осезаемо да се калкулират в цената на заемните средства. Увеличаването на потребителите с достъп до тях отново ще започне да повишава платежоспособното търсене, а това ще се пренесе и върху цената на недвижимите имоти, която отново ще започне да се покачва. Така отново по-ниската стойност

на заемният ресурс ще ви накара да се борите с по-голяма конкуренция от купувачи, за да се сдобиете с мечтаното собствено жилище. Ако сте направили обаче покупката на имота на цени близки до дъното (за каквито експертите определят моментните), ще ви бъдат необходими по-малко средства, а намаляващите лихвени проценти допълнително ще ви спестяват от разходите.

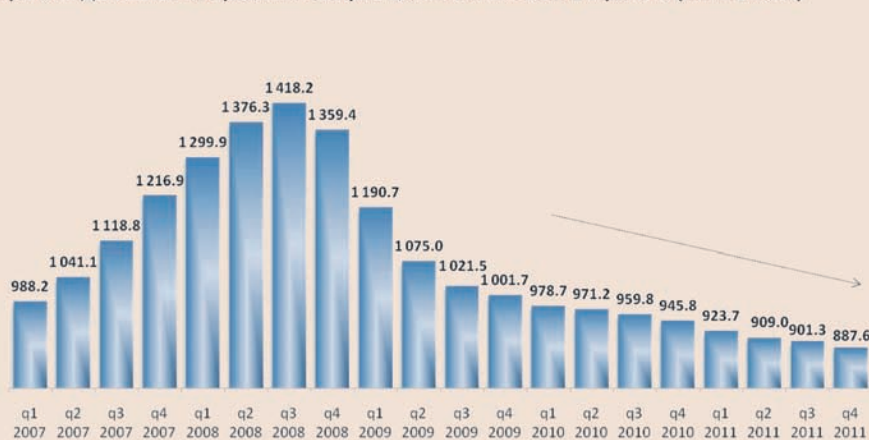
Ето как страхът и паниката от икономическата криза понякога ни карат да взимаме емоционални решения и замъгляват рационалната ни преценка. Без такава обаче няма как да ръководим разумно финансите си, за да ги използваме оптимално в най-пълна степен и да създадем свой собствен дом.

На база представения по-горе анализ става ясно, че на потребителите им се налага да бъдат гъвкави в своите решения. Ето защо ние от Fibank създадохме специално за всички търсещи собствен дом ипотечен кредит, който да им позволява свободата едновременно да предвиждат своите разходи и бързо да се адаптират към променящите се икономически условия. Това е и основната причина да го наречем „Свободен кредит“. Параметрите на новия продукт фиксират лихвата, която ще заплаща клиента на 7% за следващите 7 години. По този начин Fibank осигурява ценно предимство на своите клиенти като им предоставя възможността да предвидят своите разходи, за да бъдат по-гъвкави в годините на икономическа нестабилност. За кандидатите няма обвързващо изискване за превод на работна заплата по сметка в банката, за ползване на кредитна карта от Fibank или за регистрация за плащане на комунални услуги за поне една битова сметка. Валутите, в които може да бъде отпуснат кредита са лева, евро и щатски долара. Продуктът на Fibank (Първа инвестиционна банка) е различен от останалите на пазара и с това, че не изисква от потребителите комисиона за предсрочно погасяване на кредита дори и при рефинансирането му. Друго преимущество, което осигурява на клиентите свободният ипотечен кредит е, че с него те получават финансиране до 100% от стойността на недвижимия имот, служещ за обезпечение, независимо от вида конструкция.

*Страхът и паниката от икономическата криза понякога ни карат да взимаме емоционални решения и замъгляват рационалната ни преценка. Без такава обаче няма как да ръководим разумно финансите си, за да ги използваме оптимално в най-пълна степен и да създадем свой собствен дом*



Графика 2. Динамика на средните пазарни цени на жилищата в страната (кв.м. в лева)



Източник: НСИ

**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

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

# Клон Русе финансира развитието на важни отрасли в русенската икономика

*Все повече семейства от региона успяват да реализират свои планове и мечти*

Fibank (Първа инвестиционна банка) започва работа в региона на Русе през далечната 1996 година в малък офис в завод „Захар био“, който се обслужва само от двама служители. Две години по-късно е извършена първата банкова операция в нов офис в центъра на града.

В началото клон Русе работи само с 11 служители, а днес клиентите се обслужват от 50 банкови специалисти в пет офиса. Те са разпределени в различни точки на града, а един от тях е разположен в индустриалната зона в района на бившия Комбинат за тежко машиностроене.

През годините Fibank (Първа инвестиционна банка) се утвърждава като една от водещите институции в Русе, оказвайки активна подкрепа при утвърждаването на водещи фирми от шивашката индустрия, пътното строителство, хранително-вкусовата промишленост, винопроизводството, търговията с пропан-бутан и метан, речното корабостроене, единственото в страната производство на шамотни огнеупорни материали и клинкери и други. Много важна е ролята на банката и за разви-

тието на растениевъдството в региона. През 1998 и 1999 г. в русенския клон е поставено началото на съвместната работа с кооперации, земеделски производители и публични складове. Реализирани са множество проекти за инвестиционно и оборотно кредитиране, обслужващо както текущата дейност, така и проекти по програма „Сапард“, а в днешно време и по програмите за развитие на селските райони и други програми на ЕС.

Наред с утвърждаването на банката като пълноправен и търсен партньор за русенския бизнес, свидетелство за което е и получението от Областния управител плакет по случай 10-годишнината на клона, през годините клонът на Fibank (Първа инвестиционна банка) в Русе е припознат от все повече хора като партньор за развиване на лични проекти и постигане на мечти.

Клиентите физически лица на клон Русе са над 24 100 и благодарение на разнообразните и конкурентни продукти, които Fibank – Русе предлага, са в тенденция на постоянно увеличение. Първа инвестиционна банка е един от лидерите в района с инсталира-

ните 27 банкомата, издадените кредитни и дебитни карти и монтираните ПОС устройства.

В навечерието на 16-годишнината от стартиране работата на Първа инвестиционна банка в Русе енергични-

ят и доказал своя професионализъм екип продължава да вдъхва доверие към институцията и да демонстрира готовността си да помага на гражданите и фирмите от гр. Русе за реализиране на техните идеи.



**Маргарит Вутов,**  
управител на клон Русе

## Бляскав подарък за светлия празник...

Направете подарък, който любимите хора гарантирано ще харесат!  
Само **между 5 и 17 април 2012 г.** с **5% отстъпка\***



**Монета „Българска роза“**  
1 унция сребро с проба 999/1000  
с частично позлатяване

**Колекция icOns „BLOOMS“**  
1/5 тройунция сребро с проба 999  
1/5 тройунция злато с проба 999,9  
Всяко ключче-медальон е в комплект с лъкозна кутийка, торбичка от орнана и верижка за окачване от сурова коприна.

Fibank купува инвестиционно злато и сребро  
в офиса си в гр. София на пл. „Народно събрание“ №12.  
Повече информация може да получите на: 02/8171 569, 02/800 2711 и 02/800 2712.



ITALPREZIOSI



**Fibank**  
Първа инвестиционна банка

генерален спонсор на



\*Промоцията е валидна до изчерпване наличните количества.

Най-добра банка в България за 2011 според класацията на **EUROMONEY 2011**

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