

20Fibank
години
Моята Банка

Ирина Нинова,

зам. дир. „Специализиран мониторинг и контрол“



- Разкажете ни повече за себе си.

- В личен план бих могла да се определя като енергичен, организиран и усмихнат човек, всеотдаен към работа и семейството. На работното място, както и в къщи обичам реда, държа на коректните отношения и избягвам конфликти.

- Във Fibank сте от самото ѝ създаване – вече 20 години. Малко са хората, прекарвали толкова време при един работодател. Какво Ви накара да останете?

- Работя в Fibank от самото създаване на банката. За тези дълги години преминах през различни отдели и позиции и нито за миг не изпитах чувство на отегчение или досадна рутина. Fibank е най-динамично развиваща се финансова институция със силно изразен иновативен дух.

На стр. 2

■ ПОД ЗНАКА НА FIBANK ■

■ Анна Ангелова, изпълнителен директор на „Дайънс клуб България“:

Кредитните карти не са луксозен аксесоар, а практичен начин да платите

■ Таксите са разумни на фона на допълнителните удобства и предпочитанията, които получаваме с кредитните си карти

- С какво се промени отношението на българина към кредитните карти през последните години?

- Интернет и все по-широките възможности за приложението им в ежедневието ни всъщност ни показаха предимствата на кредитните карти. Постепенно свикнахме с тях и започнахме да ги използваме във все повече ситуации – в магазини и ресторанти, бензиностанции и аптеки, кина и книжарници. Това пък доведе до отпадане на притежението, че кредитните карти са скъпо удоволствие.

Доскоро наистина ги възприемахме така. А те наистина не са – таксите са разумни на фона на допълнителните удобства и предпочитанията, които получаваме с кредит-



ните си карти. Вече можем да плащаме само с едно доближаване на картата до терминала – безконтактно. Да, определено свикнахме с тях

и ги използваме всеки ден.

- Какво очакват всъщност клиентите от кредитните си карти?

- В общия случай очакват винаги да могат да разчитат на кредитните си карти. Важно е също така таксите по картата да не натоварват техния бюджет. Търсят и едно все по-актуално усещане – сигурността. Всички тези характеристики на картата стоят зад нейната обща полезност. Към нея не можем да пропуснем допълнителните предимства. За Diners Club това е достъпът до VIP салони по летищата, за които обичайно се дължи такса. Ако използвате картата си активно, Вашият достъп е безплатен.

На стр. 3

■ АНАЛИЗ ■

Промени в нагласите на потребителите към жилищните кредити



ХРИСТО ХРИСТОВ

специалист
Маркетингови
проучвания и
анализи

През последните няколко години икономическите отражения на финансовата криза замразиха интереса към използване на потребителски кредити. Индикациите за възстановяване на икономиката започнаха плавно да се пренасят и върху лихвените усло-

вия по всички видове кредити. Според данните на БНБ, през юли 2013 г. средният лихвен процент по жилищните кредити в левове към края на м. август спада на годишна база с 0.63 пр.п. до 6.82%, а по тези в евро – с 0.12 пр.п. до 7.32%.

На стр. 6

Ирина Нинова,

зам. дир.
„Специализиран мониторинг и контрол“

ОТ СТР. 1

- Банката предлага на своите служители възможността и предизвикателството да се развиват непрестанно, да се усъвършенстват и да изпитват удовлетворение от своята реализация. Всичко това, както и прекрасните колеги и приятния микроклимат ме накараха да се чувствам, реализирана и оценена. Комплекса от тези фактори и обстоятелства предопределиха по един естествен начин желанието ми да работя толкова дълги години в една институция.

- Какво си спомняте от първата работна седмица в банката?

- Първата ми работна седмица беше доста назад във времето, но въпреки това пазя прекрасен спомен за малкия, но сплотен, енергичен и амбициран колектив. С вълнение се връщам към тези пионерски времена изпълнени с ентузиазъм и надежди.

- Работили сте в различни звена на банката през годините – обслужване на клиенти, организация и контрол на клиентското обслужване, специализиран мониторинг и контрол. Какво Ви даде всяка една от тези длъжности?

- Основната част от трудовия ми стаж във Fibank премина на фронт офиса. Там получих безценни умения и опит в работата с хора. Осъзнах, че неза-



- Смята, че няма нищо по-важно в живота на човек от здравето, неговото семейство и приятелите му.
- В свободното си време обича да спортува

висимо от стандартизираните процедури, зад всяка операция стои жив човек със своите нужди и особености, със своите радости и проблеми. Научих се да вниквам в изискванията и желанията на клиентите отвъд сухите операции и документи. Стараех се да предам наученото и на своите колеги тъй като установих, че именно индивидуалният подход към нашите клиенти, съпро-

воден с безкомпромисна прецизност и акуратност, е основното ни предимство пред конкурентни банки по отношение на клиентското обслужване. За годините прекарани с колегите в дирекция „Организация и контрол на клиентското обслужване“ мога да кажа, че натрупах безценен опит. Работата с хора изисква да търсиш индивидуален подход към всеки. Изкуство е да

накараш хората, с които работиш да дават най-доброто от себе си. Наскоро преминах към дирекция „Специализиран мониторинг и контрол“. Новата ми длъжност изисква ежедневна комуникация и работа с външни институции, във взаимоотношението с които налагаме и демонстрираме високите стандарти на нашата банка и ежедневно с работата си доказваме заслужения и завоюван с много труд авторитет на Fibank.

- Как бихте обяснили професията си на едно малко дете?

- Често ми се е налагало да обяснявам на своите деца какво работя и някой би решил, че имам готова конструкция, с която да им разяснявам естеството на работа ми. На практика се оказва доста трудна и енергоемка задача, свързана с отговори на безброй и най-разнообразни въпроси. Вариантите закономерно отразяват цялата палитра от логични и не дотам логични детски въпроси и поради тази причина ми е трудно да се спра на някое конкретно обяснение, което да споделя с вас.

- Кое е най-голямото Ви постижение в личен план?

- Стандартният отговор е моето семейство и двете ми деца. Няма да ви изненадам с нещо различно, тъй като наистина смятам, че няма нищо по-важно в живота на човек от здравето, неговото семейство и приятелите.

- Каква е Ирина Нинова извън офиса?

- Вечно забързана. Стремя се да съм достатъчно подредена и организирана за да ми стига времето за всичко което искам или поне си мечтая да направя. В малкото свободно време за себе си обичам да спортувам.

■ DINERS CLUB ■

ОТ СТР. 1

- Кредитните карти не са ли твърде скъп продукт?

- Отговорът на този въпрос много зависи от това как се използва картата. В повечето случаи тя дори може да донесе на притежателя си допълнителни средства под формата на бонус, т.нар. „Cash back“. При Diners Club например той е 1% от оборота с картата. Ако към края на даден 6-месечен период сте направили плащания на стойност 3000 лв., 30 лв. ще Ви бъдат върнати. При следващия 6-месечен период вече ще сте покрили годишната такса. Лихвата също може да бъде пренебрегната като фактор, защото при навременно и пълно погасяване на задълженията лихва в рамките на гратисния период не се дължи. Кредитните карти не са луксозен аксесоар, а практичен начин да платите това, от което имате нужда.

- Какви са основните предимства на кредитните карти Diners Club? С какво ново можете да се похвалите?

- Част от тях вече споменах – достъпа до VIP салоните по летищата и бонусите при активно използване. Към тях трябва да добавим най-новото – Портала на пътешественика (travel.diners.bg).

■ **Анна Ангелова, изпълнителен директор на „Дайнърс клуб България“:**

Кредитните карти не са луксозен аксесоар, а практичен начин да платите

■ **Таксите са разумни на фона на допълнителните удобства и преференциите, които получаваме с кредитните си карти**

Там притежателите на карти Diners Club могат да резервират престоя си в 57 000 хотела в Европа, Северна и Южна Америка, Азия, Африка, Австралия и Океания, като ползват специална отстъпка. Кредитните карти Diners Club International First Lady са специално създадени за дамите. С тях те получават безплатна медицинска застраховка за

лечение на рак на гърдата. Ползват и отстъпки в специално подобрени търговски обекти в България.

- Какво е бъдещето на кредитните карти и доколко то зависи от новите технологии?

- Бъдещето може да бъде

описано с две думи – мобилно и интерактивно. Вече наблюдаваме преплитането на различни технологични решения, които скоро ще дадат една много по-абстрактна форма на кредитните карти. Представете си например, че влизате в голям магазин, телефонът Ви извънпява, а на екрана виждате актуално предложение и отстъпка. За да се възползвате от нея, само трябва да приемете офертата, а след това да доближите смартфона си до ПОС устройството на касата и да платите с него. Скоро и в България ще сме готови за това изживяване.

ВИЗИТКА

АННА АНГЕЛОВА започва работа в Първа инвестиционна банка през 1999 г. като специалист „Картови разплащания“. От 2003 г. оглавява „Банкиране на дребно“ в македонската „Унибанка“. В средата на 2005 г. се връща в България и заема сегашната си позиция. Тя е зам.-председател на Българска асоциация за сигурност при картовите разплащания.

■ ПОД ЗНАКА НА FIBANK ■

БНБ разреши на Fibank да придобие МКВ Unionbank

■ **Предварителните планове предвиждат интеграцията между двете банки да приключи през първото шестмесечие на 2014 г.**

„Първа инвестиционна банка“ АД (Fibank) получи необходимите одобрения от компетентните органи в България за придобиване на 100% от акциите на „МКВ Юнионбанк“ ЕАД.

След приключване на про-

цедурата по придобиване на „МКВ Юнионбанк“ ЕАД, стойността на активите на Fibank (Първа инвестиционна банка) ще възлиза над 8.5 млрд. лв.

Клиентите на банката ще имат възможност да бъдат

обслужвани в още по-голяма мрежа от клонове и офиси в цялата страна.

Предварителните планове предвиждат интеграцията между двете банки да приключи през първото шестмесечие на 2014 г.



■ НИЕ ОТ FIBANK ■



Fibank ще се включи в разпространението на годишния алманах „Успелите деца на България – 2012“

Fibank ще помогне за разпространението на годишния алманах „Успелите деца на България – 2012“, в който са включени всички номи-

нации на децата от Клуб 2012. Алманахът се издава всяка година, а изданието за 2012 г. е юбилейно, тъй като фондация „Димитър Бербатов“ отбелязва 5-та

годишнина. Банката с гордост застава зад каузата на фондацията, тъй като подкрепя българските деца за всички техни постижения през годината.

Талантливите деца от цялата страна ще получат своето копие от луксозния годишник в офис на банката, посочен им от фондацията.

■ СЪВЕТИТЕ НА FiHEALTH ■

Как да забързаме метаболизма през есенно-зимния сезон



FiHealth
Медицински центрове

Телата ни употребяват енергия за извършването на всяко физиологично действие: дишане, спане, кръвна циркулация, усвояване на храната, мускулна дейност и т.н. Броят калории, които се изгарят за физиологичните нужди, се приема за базално ниво на метаболизма и е уникално за всеки човек.

Има множество фактори, които оказват влияние върху базалния метаболизъм, такива са например височината и теллото (по-едрият хора горят повече калории), полът (метаболизмът на жените е по-бавен от този на мъжете), възрастта (скоростта се забавя с напредването на годините), съотношението на мускулите и мазнините в тялото (мускулите горят повече калории от мазнините), както и това, което е генетично заложеното в ДНК-то. Разбира се, че не е възможно да променим гените си или да върнем биологичния часовник назад, но все пак бихме могли да ускорим значително процеса на изгаряне на калории и да забързаме значително нашия метаболизъм с някои



Д-р Райна Стоянова,
диетолог във FiHealth

прости промени в начина на живот:

■ **КАРДИО УПРАЖНЕНИЯТА** забързват метаболизма за часове наред. Силовите тренировки също са много важни за процеса на забързване на метаболизма, което не е учудващо, като се вземе предвид, че един килограм мускули в състояние на покой изгарят три пъти повече калории от същото количество мазнини. И все

пак кардио упражненията са много важни, за да се поддържа една добра скорост на обмяната на веществата. Причината е, че след такъв вид тренировка метаболизмът се забързва за период от около 14 часа след приключването и, което означава, че ако всяка седмица правите 2-3 пъти кардио в продължение на 45 минути, то може да сваляте по половин килограм мазнини на две седмици в резултат на удълженото действие на упражненията.

■ **НЕДОСТАТЪЧНИЯТ СЪН** забавя изгарянето на калории. Може да си мислите, че колкото повече време сте будни, толкова повече възможности имате да горите калории, но фактите показват, че по-продължителния сън спомага за за-

бързването на метаболизма. Изумително е, че само една безсънна нощ намалява нивото на метаболизма ви в покой с около 5% на следващия ден. Ако и това не е достатъчно да ви убеди, че трябва да си лягате по-рано, то тогава ще добавим и че е установено, че жените приемат средно 329 калории повече, ако са спали 4 часа през нощта, спрямо дните, в които са спали 9 часа. За да не изпитвате непреодолими пристъпи на глад и да не затормозявате организма си, се опитайте да спите по 7-8 часа всяка нощ.

■ **МЕТАБОЛИЗЪТ** се забавя с напредването на годините. За никого не е тайна, че жените качват килограми след като минат 40-те. Според направените през последните години проучвания, спадането на нивото на естроген в организма, оказва влияние върху рецепторите в мозъка, които контролират броя на калориите, които изгаряме, тъй като те са зависими от този хормон. Това, което можем да направим е да започнем или да наблегнем на тренировките с тежести.

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

■ СЪВЕТИТЕ НА СПЕЦИАЛИСТА ■

Лабиринтът на европейското законодателство

АНДРЕЙ ФИЛЧЕВ,

началник отдел Банкови регулации,
дирекция Методология

Членството на България в Европейския съюз ни отведе в лабиринта на европейското законодателство. Да се ориентираш в стотиците актове на органите на съюза (Европейски парламент, Комисия, Съвет и др.) не е лесно. Как да ги прилагаме? Кое да прилагаме - европейското или националното законодателство, когато те уреждат една и съща материя? Кой акт има пряко действие и кой трябва да се транспонира (въведе) във вътрешното ни право? Кой е с по-голяма сила? Къде да открием самите актове? Все въпроси, от чиито отговори можем да се възползваме ежедневно.

Нека само погледнем, в какво многообразие от актове е структурирана защитата на личните данни, която е от съществена важност за юридическите лица, в т.ч. и банките като администратори, както и за физическите лица като клиенти, потребители. Материята се урежда от 4 директиви, регламент, няколко вътрешни закона, наредба, правилник, към това можем да прибавим Всеобщата декларация за правата на човека, Харта на основните права на Европейския съюз и Конвенция за защита на лицата при автоматизирана обработка на лични данни. Да не забравяме и Комисията за защита на личните данни, която също може да издава общи и нормативни административни актове, както и правомощията на Европейския надзорен орган по защита на данните.

Преди всичко е важно

■ *Познаването на законодателството на Европейския съюз е предпоставка за пълноценно упражняване на правата и спазване на задълженията ни като европейски граждани*



Директивата на ЕС обвързва държавите членки, до които е адресирана, по отношение на резултата, който трябва да бъде постигнат, като оставя на националните институции да изберат формите и средствата за постигане на този резултат

да знаем, че законодателството на ЕС се състои от две основни групи актове – „първични“ (учредителни договори, актовете за тяхното изменение и допълнение). Такъв е Договорът за функциониране на Европейския съюз (ДФЕС), който е претърпял няколко редакции от подписването му в Рим през 1957 г. до последната, направена с Лисабонския договор от 2009 г. Ако надникнем в чл. 288 от ДФЕС ще разберем и за втората група актове – „вторични“. Те се приемат

от институциите на съюза, съгласно техните компетентности и са регламенти, директиви, решения, препоръки и становища.

Регламентът е задължителен в своята цялост и се прилага пряко във всички държави членки. Практически това означава, че физическите лица граждани на ЕС и юридическите лица на държавите членки като частно-правни субекти могат да черпят правата и задълженията си директно от нормите на регламента. Можем да направим извода, че този

акт притежава качествата на закон, т.е става част от националните законодателства. Не бива да забравяме обаче, че държавите членки следва да отменят всички норми от вътрешното си право, които противоречат на влезлия в сила регламент.

Директивата обвързва държавите членки, до които е адресирана, по отношение на резултата, който трябва да бъде постигнат, като оставя на националните институции да изберат формите и средствата за постигане на този резултат (чл. 288 от ДФЕС). В българското право не може да се намери аналог на този акт. С директивата се цели хармонизиране на законодателствата на държавите членки, т.е създаването на еднообразни правни норми.

Решението е обвързващо в своята цялост за онези, до които е адресирано, а препоръките и становищата нямат задължителен характер.

Информация за всички приемани от европейските институции актове можем да открием в Официалния вестник на Европейския съюз, както и на интернет страниците на европейските органи.

Познаването на законодателството на Европейския съюз е предпоставка за пълноценно упражняване на правата и спазване на задълженията ни като европейски граждани. Така лабиринтът, в който често се озоваваме ще предлага все по-преки изходи.


ХРИСТО ХРИСТОВ

 специалист
 Маркетингови
 проучвания и
 анализи

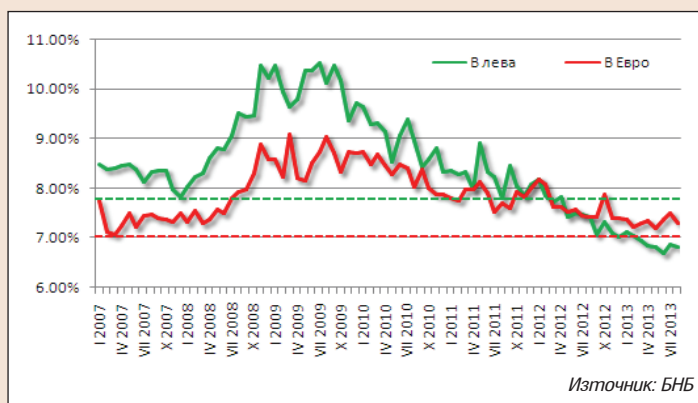
Промени в нагласите на потребителите към жилищните кредити

През август 2013 г. спрямо юли 2013 г. средният лихвен процент по жилищните кредити в левове намалява с 0.06 пр.п., а по кредитите в евро – с 0.18 пр.п. С това лихвените нива запазват низходящия си тренд като от 2012 г. са на по-ниски нива от тези преди икономическата криза.

Облекчените условия и лихвени нива създават възможности за все повече потребители. Според онлайн проучване* проведено от Fibank (Първа инвестиционна банка) в социалните мрежи и на интернет страницата на банката, в началото на есента 24% от участвалите в него планират да закупят собствено жилище като малко над 70% от тях посочват, че биха сторили това с помощта на жилищен кредит.

Нагласите на потребителите според проучването сочат, че те се изменят в съотношение с пазара и икономическото възстановяване. По време на кризата основен водещ фактор при избор на жилищен кредит от потребителите бе възможността да получат изгоден лихвен процент по своя кредит. Спадът в средните лихвени нива по жилищните кредити започва се отчита и от самите потребители и изгодният лихвен процент по кредита вече не е водещ фактор за тях. Както изложихме по-горе моментните продукти предлагани на пазара вече

■ **Графика 1. Среден лихвен процент по жилищни кредити в лева и евро**



предоставят на потребителите по-ниски лихви от тези преди кризата.

Като основни определящи фактори в момента се открояват изгодните такси за обслужване на отпускания кредит и възможността за предсрочното му погасяване без заплащане на комисионни. Това показва желанието на потребителите да търсят гъвкавост, която да им позволи бързо да се адаптират към променящите се икономически условия.

С новия си жилищен кредит „Шест и половина“ Fibank (Първа инвестиционна банка) се ръководи от нуждите и потребностите на кредитоискателите. С него те могат да закупят недвижим имот или да фи-

■ **Графика 2. Кои са най-важните фактори за ВАС ЛИЧНО, когато избирате банката, от която бихте искали да изтеглите кредит?***



нансирате други техни проекти. Лихвеният процент е значително по-нисък от средния за пазара - 6.5% и е фиксиран за три години. След тяхното изтичане се преминава към плаващ лихвен процент, което осигурява гъвкавост на потребителите при бъдещи понижения на лихвените нива поради възстановяване на икономиката. Новият жилищен кредит е без такса за предсрочно погасяване със собствени средства. Той се отпуска в размер до 90% от стойността на закупувания недвижим имот, независимо дали жилището е панел, ЕПК или тухла, и може да се ползва както за закупуване на ново жилище, така и за текущи нужди като ремонт или довършителни работи на имот. Максималният срок на кредита е до 30 години и се предлага в евро и щатски долари, като няма ограничение в максималния размер на сумата. Към неговата банка предлага и кредитна карта с предварително одобрен лимит от 1000 евро (или тяхната равностойност в лева). За улеснение и удобство на своите клиенти Fibank (Първа инвестиционна банка) предлага на всеки кредитополучател и безплатно удостоверение за одобрен кредит със срок на валидност от 6 месеца. Удостоверението дава възможност на клиентите предварително да знаят каква сума може да им отпусне банката и по този начин да се ориентират за приблизителната цена на търсения от тях имот.

*Проучването е проведено в периода 9 август - 20 септември сред посетителите на интернет страницата на Fibank и профилите на банката в социалните мрежи (Facebook и Twitter). Взелите участие в проучването са 150 души. Поради характера на самото проучване, получените резултати не претендират за представителност.

■ БАНКОВ СВЯТ ■

Българинът предпочита спестовната сметка

Българите предпочитат спестовните сметки пред разплащателните, заради по-високата доходност. Това показва проучване на финансовия портал „Моите пари“, проведено сред 1 306 души. 26 на сто от анкетиранияте са отговорили, че са открили спестовна сметка през тази година след въвеждането на данъка върху лихвата по депозитите.

18 на сто от анкетиранияте са разкрили спестовна сметка през миналата година. Данъкът върху лихвата по депозитите не е водещ мотив за откриване на спестовна сметка, коментира анализаторът Иван Стойков, цитиран от БНР.

В края на 2012 г. е имало



2,5 милиона срочни депозити, като бройка, и 3,2 милиона спестовни сметки. Към шестмесечието се забелязва намаляване на броя на срочните депозити.

При откриването на спестовна сметка водещ мотив е лихвеният процент. Близо 59 на сто от анкетиранияте заявяват, че спестяват средства в банка за непредвидени разходи.

26 % от хората, включени в анкетата, посочват, че по спестовни сметки имат между 1000 и 10 000 лева.

В много случаи „спестов-

ната сметка“ е скрит вид на депозит, за да се избегне данъкът върху лихвата, обясниха експертите. „При някои спестовни продукти, особено с натрупване на лихва или довносяне можеш да започнеш на по-ниска лихва и да отидеш към по-висока. Също така някои банки ограничават лихвата или я намаляват, ако изтеглиш веднъж или два пъти. Други банки пък, за да поддържат висока лихва, особено за по-малки суми, искат довносяне“, каза изпълнителният директор на „Моите пари“, Деян Василев.

ЕК помага на банките извън еврозоната

Европейската комисия иска да създаде нов механизъм за финансова подкрепа на затруднени банки от страните членки на ЕС, които не използват еврото, предаде Асошиейтед прес, цитирана от БТА.

Саймън О'Конър, говорител на еврокомисаря по икономическите и валутните въпроси Оли Рен, съобщи вчера, че ЕК предлага да се използва съществуващият фонд от 50 милиарда евро (68 милиарда долара), който в момента се използва за подкрепа на платежния баланс на страните.

Седемнайсетте страни от еврозоната имат свой механизъм за подкрепа в лицето на Европейския стабилизационен механизъм (ЕСМ), възлизащ на 500 милиарда евро.

Новият фонд ще подпо-



могне стабилността в целия ЕС, отбеляза О'Конър.

Промяната ще изисква единодушно одобрение от правителствата на ЕС, което не изглежда особено

сигурно, тъй като някои страни нямат особено желание да дадат парите на данъкоплатците си за спазване на банките в други страни.

Световната банка:

БВП в света достига 2.4% през 2013 г.

Световната банка очаква нарастването на световния брутен вътрешен продукт (БВП) да достигне 2.4% през 2013 г. и 3.2% през 2014 г.

В страните с високо равнище на приходи през 2013 г. се очаква икономически растеж от 1.3%, като през 2014 г. той ще продължи да се ускорява до 2.1%. Икономиката на САЩ ще се ускори от 1.8% тази година до 2.8% догодина.

За развиващите се страни Световната банка прогнозира растежът да бъде 4.9% тази година и 5.5% догодина, ако се възстанови външното търсене на развитите страни.

Дирекция Маркетинг, реклама и връзки с обществеността

Илона СТАНЕВА – Директор Маркетинг, реклама и връзки с обществеността

Ивайло АЛЕКСАНДРОВ – PR експерт

Яна ЯЧЕВА – PR експерт

Иван РАЛЧЕВ – специалист Маркетинг и нови медии

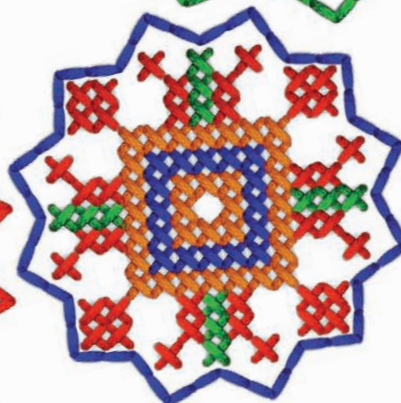
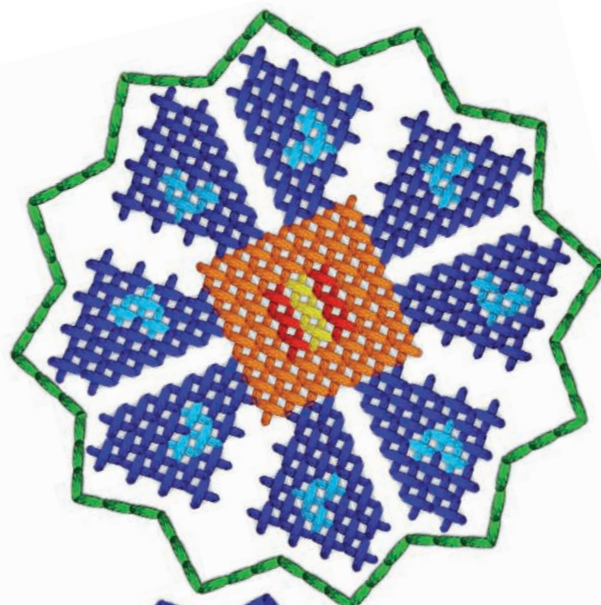
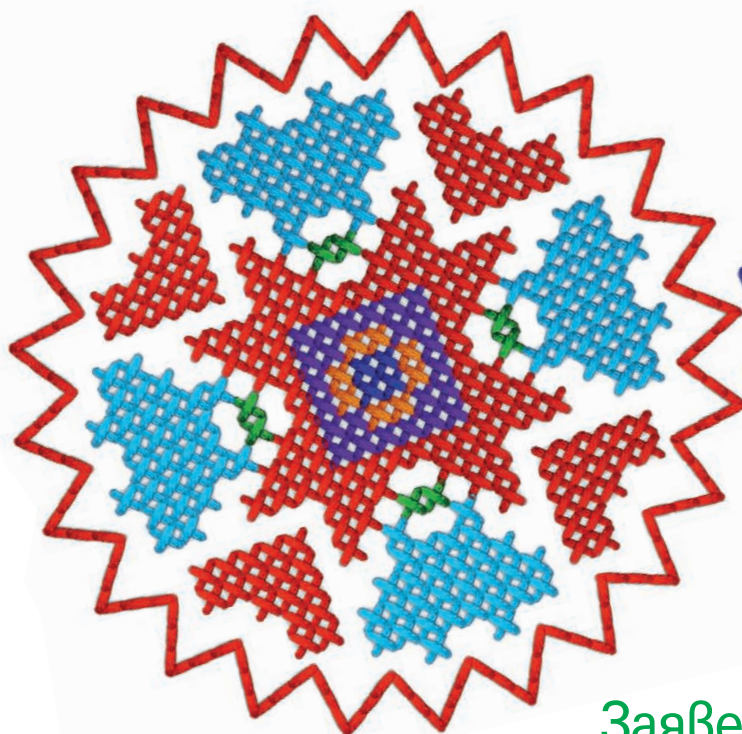
Христо ХРИСТОВ – специалист Маркетингови проучвания и анализи

печат: ROPRINT



Най-добра
българска фирма

Открит конкурс



Заявете своето участие сега
на www.naidobrafirma.bg

Нека най-предприемчивият победи

Организатор:

20 Fibank
години
Моята Банка



Superbrands
е запазена марка



Срок за подаване на документи
28 октомври 2013 г.

За повече информация и условия
за участие в конкурса:

www.naidobrafirma.bg