

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Марина Генова, ръководител банков салон в Стара Загора

Марина Генова е ръководител банков салон в град Стара Загора. Завършва висше икономическо образование, специалност „Финанси и банково дело“. Част от екипа на Fibank е от 15 години. Любимият ѝ цитат е „Истинските богатства са тези, които имаш в себе си“. Смята, че е усмихнат и позитивен човек.

- Разкажете ни повече за професионалния Ви път.

- Присъединих се към екипа на Първа инвестиционна банка през 1999 г. като специалист „Общи банкови операции“, а от 2007 г. съм ръководител банков салон. Преди това работех като оперативен счетоводител близо две години и разликата в естеството и начина на работа беше огромна.

На стр. 2

■ НАШИТЕ ПРОДУКТИ ■

По-добра доходност с IQ умна сметка

■ *Сметката дава възможност на клиентите да теглят и внасят пари, когато пожелаят, без да губят лихвата си*

С IQ умна сметка получавате по-добра доходност за парите си – колкото повече пари държите по сметката, толкова по-висока лихва получавате.

IQ умна сметка Ви дава възможност свободно да разполагате с парите си – да теглите и внасяте, когато пожелаете Вие, без да губите лихвата. Оперирате като със стандартна разплащателна сметка, но получавате по-висока доходност за парите си, с нарастващ лихвен процент в зависимост от сумата.*

Изплащането на лихвата е в края на всеки 12-месечен период. Получавате и допълнителен лихвен бонус на всеки 12-месечен период.

Няма такса за откриване на сметката и няма изисква-



не да поддържате минимални суми по нея. Сметката може да бъде открита в левове или евро.

IQ сметката е подходяща

■ СПЕЦИАЛНИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ■

Клиентите на Fibank, които към 25 юли 2014 г. имат спестявания в Първа инвестиционна банка и на място в офис на банката при падеж на продукта желаят да го подновят – получават възможност при сключване на нов договор за депозит или сметка в Първа инвестиционна банка да добавят 0,7% лихвен бонус към действащата лихва.

Сумата по новооткрития депозит или сметка е необходимо да бъде същата или по-голяма от тази по предходния продукт, не-

за тези клиенти, които на определен етап имат желание да довнесат допълнителни средства – всяко довносяне Ви позволява да преминете в следващо ниво и да получите по-висок лихвен процент.

Към IQ сметката получавате и дебитна карта по Ваш избор, така че да разполагате с парите си 24 часа в денонощието. Имате възможността да следите дистанционно движенията по сметката си чрез регистрацията в системата Моята Fibank. Ако сте клиент на Fibank с регистрацията във виртуалния банков клон, има възможност за откриване на сметката, извършване на трансфери и закриване на сметката без да посещавате клон на банката.

IQ умна сметка можете да откриете, като посетите удобен за Вас клон или офис на Fibank, както и онлайн чрез виртуалния банков клон за клиентите, които имат регистрация в системата.

**Детайлна информация можете да получите на нашия сайт:*
www.fibank.bg

Лихвен бонус за клиенти на Fibank

зависимо от вида валута. От условията могат да се възползват тези клиенти, които към 25 юли имат един от посочените видове продукти: срочен депозит, свободен депозит, сметка с минимално салдо, IQ умна сметка или свободна разплащателна сметка, като важат включително и за съвместни депозити и

сметки.

Лихвеният бонус е за физически лица и важи за първия срок на депозита или съответно за първия лихвен период при разплащателна сметка.

В случай, че новооткритият продукт се прекрати предсрочно, лихвеният бонус се губи заедно с лихвата.

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Марина Генова

ръководител
банков салон в
Стара Загора

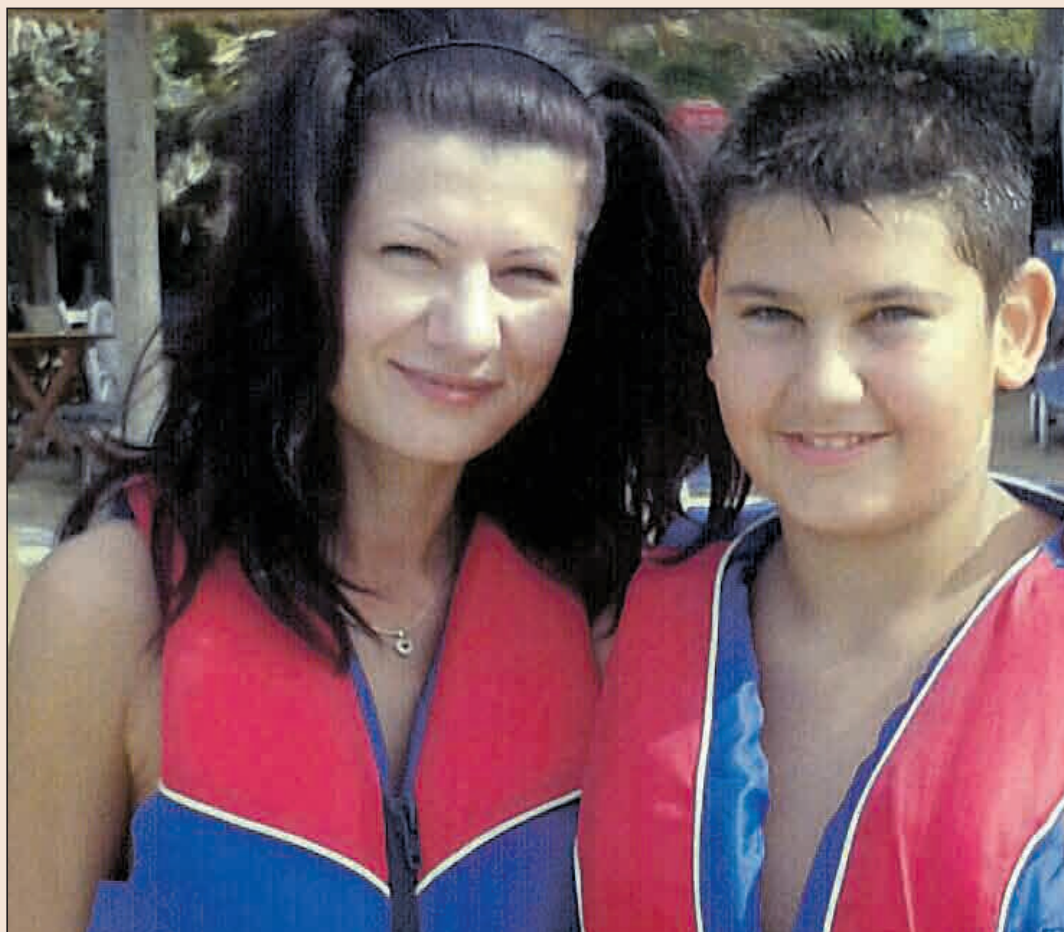
ОТ СТР. 1

- Трябваше бързо да се науча да работя с хора, да разбирам техните нужди и потребности, да откривам и предлагам възможно най-добрия за тях продукт. В работата на фронт офиса е важно да посрещнеш клиента с усмивка, да го изслушаш и да направиш така, че той да остане доволен и да се върне. С годините тези клиенти се превръщат в добри партньори с изградено доверие в екипа и институцията като цяло. За мен винаги водещо в доброто клиентско обслужване е било уважението, което показваме към човека срещу нас. Стремя се със същото уважение да се отнасям към всички колеги, да изслушвам и при необходимост да помогна.

- Какъв беше първият Ви работен ден?

- Ако трябва да бъде откровена в отговора си, ще споделя, че не помня почти нищо от първия си работен ден в банката. Като всеки млад служител без опит в банковото дело бях много притеснена, но имах огромно желание да науча всичко – продуктите и услугите, оперативните системи, начина на работа в банката. Искях да бъда полезна на екипа.

- Какви са предизвикателствата, пред които се изправяте в работата с клиенти и управлението на екипа?



- Книгите и филмите й доставят удоволствие по време на почивката след работните дни
- Удовлетворението от добре свършената работа в края на работния ден я мотивира за следващия

- Индивидуалният подход към клиенти и колеги е предизвикателството, което ме стимулира за изграждането ми като служител. Когато обичаш работата си, уважаваеш колегите си и си част от екипа, се стягаш и преодоляваш всичко. Удовлетворението от добре свършената работа е нещото, което в края на работния ден те мотивира за следващия.

- Според Вашите наблюдения доволни ли са клиентите от услугите за лоялност и възползват ли се от тях? Какво мнение

споделят за тях?

- Моите лични наблюдения са, че клиентите са доволни от услугите за лоялност и определено се възползват от тях. За нашите клиенти тези услуги са знак на уважение и оценяване на доверието в банката.

- Каква е Вашата рецепта за щастие?

- Може би трябва да се усмихваме повече.

- С какво се гордеете в професионален и в личен план?

- Горда съм, че съм част от екипа на банката в

гр. Стара Загора. За мен всички ние сме лицето на банката и се радвам, че работя с усмихнати и отговорни хора. Ежедневно се сблъскваме с много неща, но с професионализъм, търпение и желание продължаваме заедно напред. В личен план имам добро семейство със син-тинейджър, с когото никога не можеш да скучаеш и всеки ден те изненадва с нещо различно.

- Какво обичате да правите в свободното си време?

- В свободното си време обичам да се срещам с много хора. През работната седмица постоянно се срещам и разговарям с клиенти и през почивните дни предпочитам спокойствието. Книги, филми, срещи с приятели са нещата, които могат да ми доставят удоволствие по време на почивката след работните дни.



■ ПОД ЗНАКА
НА FIBANK ■

Джаз изпълнения и стилна вечеря за гости на Fibank

За 17-та поредна година Банско стана арена под звездите, на която се срещнаха българският и световният джаз елит на Международния джаз фестивал. Традиционно Fibank – генерален спонсор на събитието за 12-ти пореден път, подари невероятни емоции на феновете на джаз музиката.

Началото бе дадено с изпълненията на Камелия Тодорова, ЖеСант и Йорданка Христова, които развълнуваха публиката и я оставиха без дъх. През следващите дни на откритата сцена на площад „Никола Вапцаров“ пяха българската легенда Васил Петров, Чайна Моузес, Стефка Оникян, африканската звезда Ййока и най-популярната британска група в този стил – „Джайв Ейсес“.

На стилна вечеря, ексклузивно за гости, клиенти и партньори на Fibank, с джаз изпълнения на живо, вниманието на присъстващите бе завладяно от изпълненията на групите Магнетик и Devotion. Сред гостите бяха и Васил Петров, Христо Му-

■ За 17-та година Банско събра българския и световния джаз елит



тафчиев, Ути Бъчваров, дизайнерката Мария Стоева и други. Гостите се забавляваха заедно в неповторимата атмосфера на пиано бара в хотел Кемпински Гранд Арена – Банско до ранни зори.

Вечерта бе изпълнена и със страстта на изпълни-

телите на танго, а горещата атмосфера бе охладена със сладоледеното шоу на майстор-сладкаря с международни отличия – Ради Стамболов. Кулминация на вечерта бе нощното небе, озарено от звездните отблясъци на фойерверките.



■ КОМЕНТАРЪТ
НА ЧАСТНИЯ
БАНКЕР ■

**ВЛАДИСЛАВ
ХАДЖИДИНЕВ**



Главен
специалист
„Частно
банкиране“

e-mail: privatebanking@fibank.bg

Актуална тенденция в областта на частното банкиране е драстичното подобряване в обслужването на дамите. Водещи международни банки от години инвестират в проучвания, които изучават и анализират характеристиките, различаващи финансовите нужди и нагласи на дамите спрямо тези на мъжете. Причината това да се прави е ясна – все повече жени контролират все по-голям дял от световното богатство.

■ Тенденции

Изследванията показват, че през 2008 г. около 24% от световния капитал се е управлявал от жени. Само две години по-късно делът му е нараснал до 27%, а абсолютната му стойност се изчислява на над \$20 трилиона. Проучванията сочат, че в периода 2008 г. – 2014 г. световните богатства, контролирани от жени са нараствали с над 6% на година!

В миналото традиционно, имуществото на жени, които получават услуги от частни банки, произлиза от наследство или развод. Но от години тази тенденция се променя. Все повече жени се реализират като успешни лидери, предприемачи или мениджъри. И разбира се, разликата между приходите на мъжете спрямо тези на жените, постоянно

Частно банкиране за дамите

■ *В периода 2008 г. – 2014 г. световните богатства, контролирани от жени са нараствали с над 6% на година*



Жените са по-любопытни и се интересуват как всъщност работят продуктите, които им се предлагат.

намалява. Вероятно е въпрос за време тази разлика напълно да изчезне!

■ Грешен подход

Изводите от проучванията показват, че проблемът при обслужване на клиенти – жени, не е в продуктите и услугите, които им се предлагат, а в подхода, по който им се предлагат. Например мъжете имат тенденция да са силно ориентирани към краткосрочните резултати,

докато при жените често се наблюдава точно обратното: силно изразено усещане към дългосрочните стратегически цели.

Друга важна разлика спрямо клиенти от силния пол, е че жените са по-любопытни и се интересуват как всъщност работят продуктите, които им се предлагат. Мъжете от своя страна често демонстрират по-затворено поведение и имат склонност да прикриват липсата си на познания

в дадена област.

■ Нов поглед

Брандирането на дадени услуги и продукти като „дамски“ не е достатъчно и дори понякога е напълно ненужно. Изследванията показват, че жените клиенти на частни банки всъщност очакват към тях да се подхожда като към всеки един друг клиент – да получават обективни съвети и ясни препоръки, които да съответстват на финансовите им цели.

По отношение на избора на персонален banker, за дамите не е от значение дали ще работят с жена или с мъж. Полът е без значение. Но това, което е наистина важно, е bankerът да умее да разбира финансовите цели на клиентките си и да бъде съпричастен. Именно това последно качество е способно да спечели доверието и лоялността им.

■ Защо Ви е нужен частен banker?

По обективни причини да бъдеш успешен мениджър или предприемач, е трудно, ако си дама. Спор няма. Следователно добавената стойност от услугите на частния banker би могла да улесни постигането на финансовите цели за всички дами, които искат да имат успешна кариера.

Никоя банка с интерес в частното банкиране не може да си позволи да игнорира важноста на дамския сегмент. Във Fibank от години работим в тази посока и както етикетът повлиява – винаги поставяме дамите на първо място!

* Представената публикация има изцяло информационен характер и не следва да се разглежда като препоръка за покупко-продажба на ценни книжа или склоняване към вземане на инвестиционно решение.

■ АНАЛИЗ ■

**ХРИСТО ХРИСТОВ**

Главен специалист
Маркетингови про-
учвания и анализи

През лятото е сезонът на ремонтите. Летните месеци освен време за заслужен отход са и времето да бъдат направени промени в дома. Това са и основните цели, за които най-често се търсят потребителски кредити. Друга популярна цел, за която се използват потребителските кредити, съвсем естествено от сезона, са почивки и екскурзии до екзотични дестинации.

Взимането на потребителски кредит дава няколко съществени предимства на всеки потребител. Той осигурява възможност за финансиране на лични проекти без да е необходимо да се посочва за какво точно ще бъдат похарчени средствата – почивка, нови мебели за хола, освежаващ ремонт, кола, разходи за новата учебна година и т.н. Потребителите могат да реализират проектите си веднага, вместо дълго време да спестяват пари за осъществяването им. Да запазят доходността от депозитите си, а не да ги похарчат. И не на последно място, да си осигурят свободата да ползват спестяванията си за други лични цели.

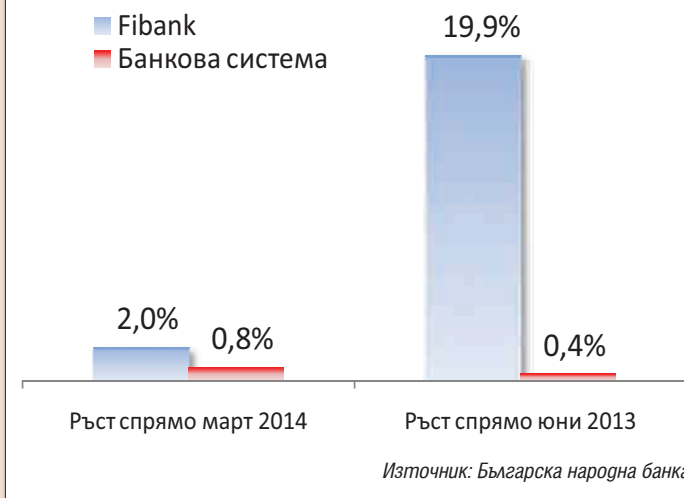
По данни на БНБ в края на юни 2014 г. броят на кредитите на сектор Домакинства и нетърговски организации, обслужващи домакинствата (НТООД) нараства с 2.7% на годишна база, като те достигат 2.681 млн. броя при 2.3% годишен ръст в края на първото тримесечие на 2014 година. Размерът им нараства на годишна база с 0.3%, достигайки 18.645 млрд. лева при 0.3% годишно повишение в края на предходното тримесечие. В края на юни 2014 г. в сравнение с края на март 2014 г. броят на тези кредити се увеличава с 0.9%, а раз-



Потребителските кредити все по-привлекателни

■ През Второто тримесечие на годината Fibank е една от трите банки, отпуснали най-голям обем потребителски заеми

Ръст на отпуснатите потребителски кредити към м. юни на годишна база и спрямо предходното тримесечие



мерът им - с 0.5%. Основна тежест в ръста имат потребителските кредити, чиито брой се увеличава с 1.1% за второто тримесечие.

В края на отчетния месец

потребителските кредити възлизат на 7.352 млрд. лв. и са с 0.9% повече спрямо юни 2013 г. (0.9% годишно повишение през май 2014 година). Средният лихвен процент

по данни на БНБ към края на юни за потребителските кредити в лева е 11.26%, а за тези в евро е 8.91%.

През второто тримесечие на годината Fibank е една от трите банки, отпуснали най-голям обем потребителски кредити. Портфейлът на банката нараства с 12.3 млн. лв. или с 2%. За същия период обемът на отпуснатите потребителски кредити в цялата банкова система нараства с 0.8%.

Добрите резултати са закономерни, имайки предвид не само атрактивните условия, които предлага Fibank по потребителските си кредити, но и това, че банката бе една от първите на пазара, която предложи кредити, съобразно промените в Закона за потребителските кредити (ЗПК), които облекчават потребителите и им предоставят по-голяма сигурност и спокойствие.

■ ПРОМОЦИИ ■ *Всяка седмица 20 от Вас могат да спечелят ваучери на обща стойност* **100 лева** *за покупка на гориво от OMV*

Пътешествия и забавления от Fibank с карти MasterCard

В сезона на отпуските всички мечтаем за пътешествия. Едни от нас отдъхват на планина или море, други се забавляват в клубове или пък избират по-екстремни преживявания.

За всяко пътешествие освен багаж, добра компания и някакъв бюджет, винаги ни е нужен и транспорт. Ако сте шофьор и предпочитате да пътешествате с Вашата кола, несъмнено ваучери за гориво ще бъдат добро начало за вашето пътуване.

Всяка седмица от 1.08.2014 до 14.09.2014 г. 20 клиента печелят награда – ваучери на обща стойност 100 лева за покупка на гориво в бензиностанции OMV.

Питате се как можете да участвате?

Всъщност е много лесно и бързо. Просто плащайте активно с Вашата дебитна или кредитна карта Maestro или MasterCard от Fibank в бензиностанции OMV в цялата страна и всяка седмица 20 от Вас могат да спечелят ваучери на обща стойност 100 лева за покупка на гориво от OMV. Вашата покупка в промоционалния период може да бъде зареждана на гориво и/или друга по-

купка в магазина в бензиностанции OMV.

Няма ограничение в броя на участията Ви, така че използвайте Вашата карта всеки път, когато зареждате гориво от OMV. Колкото повече плащания направите, толкова повече се увеличават и шансовете Ви за успех.

Не притежавате Maestro или MasterCard от Fibank, но желаете да участвате в промоцията?

Лесно можете да се включите! Заявете дебитна карта или кандидатствайте за кредитна карта. Можете да подадете Вашето искане онлайн чрез нашия сайт за дебитна карта на адрес

<https://www.fibank.bg/bg/page/3306>

и за кредитна

<https://www.fibank.bg/bg/page/779>

или да заповядате в удобен за Вас клон на банката.

След като получите новоиздадената карта, платете с нея в бензиностанции OMV в промоционалния период и автоматично ще получите право да участвате в промоцията.

Организатор на промоцията е „Първа инвестиционна банка“ АД. Пълните правила за участие в промоционалната кампания с дебитни и кредитни карти от MasterCard от Fibank можете да разгледате на нашия сайт.

Лятна промоция
с дебитни и кредитни карти



ВСЯКА СЕДМИЦА
ОТ 1.08 ДО 14.09
20 КЛИЕНТИ
ПЕЧЕЛЯТ
ВАУЧЕРИ
НА СТОЙНОСТ
100 ЛЕВА
ЗА ПОКУПКА
НА ГОРИВО В
БЕНЗИНОСТАНЦИИ OMV



Fibank
Ви пожелава

приятно и безопасно шофиране!



Fibank
Първа инвестиционна банка

БАНКА ЗА ПЪРВА ИНВЕСТИЦИОННА БАНКА



■ СЪВЕТИТЕ НА

FiHealth
 Медицински центрове

Как да накараме децата да се хранят здравословно

Навиците за здравословно хранене се възпитават от ранна детска възраст. Има няколко доказано успешни подхода, за да създадете лесно тези навици у детето и да направите здравословното хранене забавно.

■ **На първо място, не карайте насила детето да яде определени храни,** а по-скоро му дайте възможност да избира от разнообразни здравословни храни, които винаги са налични в дома ви. Същевременно не купувайте от магазина нездравословни храни като чипс, газирани напитки и сладки десерти.

■ **Насърчавайте детето да се храни бавно.**

По-лесно е за децата да усетят глад или засищане, отколкото да се хранят бавно. Преди да предложите допълнителна порция на детето си, изчакайте 15 минути, за да се уверите, че то наистина е гладно. Това време е достатъчно за детския мозък да регистрира засищане. Също така допълнителната порция трябва да бъде значително по-малка от първата.

■ **Хранете се заедно цялото семейство възможно най-често.**

Направете времето за хранене приятно и забавно с разговори и споделяне, а не със спорове и мъмрене. Ако храненето е неприятно, детето ще бърза да се нахрани и да напусне масата, както и ще асоциира храненето със стрес.

■ **Пазарувайте и гответе заедно с децата си.**

Тези активности ще ви



*д-р Юлия Григорова,
 Гастроентеролог и експерт
 по хранене*

запознаят с предпочитанията на децата по отношение на храната. Това е шанс за вас да научите децата на правилно хранене и да създадете усещането за постижение. Освен това децата са по-склонни да се хранят и да опитват храната, която сами приготвят.

■ **Планирайте приема на**

подкрепителни закуски.

Постоянният прием на храна между храненията може да доведе до наднормено тегло, затова планирайте подкрепителните закуски за деня, така че да са част от цялостния хранителен режим на детето. Те трябва да са достатъчно питателни, но и да не лишават напълно децата от любимите бисквитки и сладкиши, особено когато се намират на рожден ден или друго социално събитие.

■ **Опитайте се да отучите детето си да се храни пред телевизора.**

Хранете се само на определени места в дома ви като всекидневната или кухнята. Храненето пред телевизора разконцентрира децата от

усещането за засищане и може да доведе до преяждане.

■ **Мотивирайте детето да пие повече вода.**

Прекомерният прием на газирани и подсладени напитки води до наднормено тегло и затлъстяване при децата.

■ **Не използвайте храната за награда или наказание.**

Ако накажете детето си и го изпратите да си легне без да е вечеряло, то може да се разтревожи, че ще остане гладно. В резултат на това, детето може да се опита да яде при всяка една възможност. Подобно, ако възнаграждавате детето с лакомства, то може да си помисли, че сладкото е по-добрата храна. Например, ако кажете на детето, че ще получи десерт, ако си изяде всичките зеленчуци, това не е правилният подход.

■ **Уверете се, че храненето на детето извън дома е балансирано.**

Позаинтересувайте се какво включва обядът в училище или в градината. Ако имате възможност вие пригответе кутия с разнообразни храни за обяд. Когато се храните в ресторант, изберете по-здравословни ястия от менюто.

■ **Обръщайте внимание на порциите и съставките.**

Започнете да четете етикетите на храните и техните хранителни стойности, за да сте сигурни, че сервирате подходящата дажба за детето.

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



Дирекция „Корпоративни комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ - Директор
 „Корпоративни комуникации“

Десислава БОГДАНОВА -
 Отговорен редактор

печат: ROPRINT

■ БАНКОВ СВЯТ ■

The Banker:

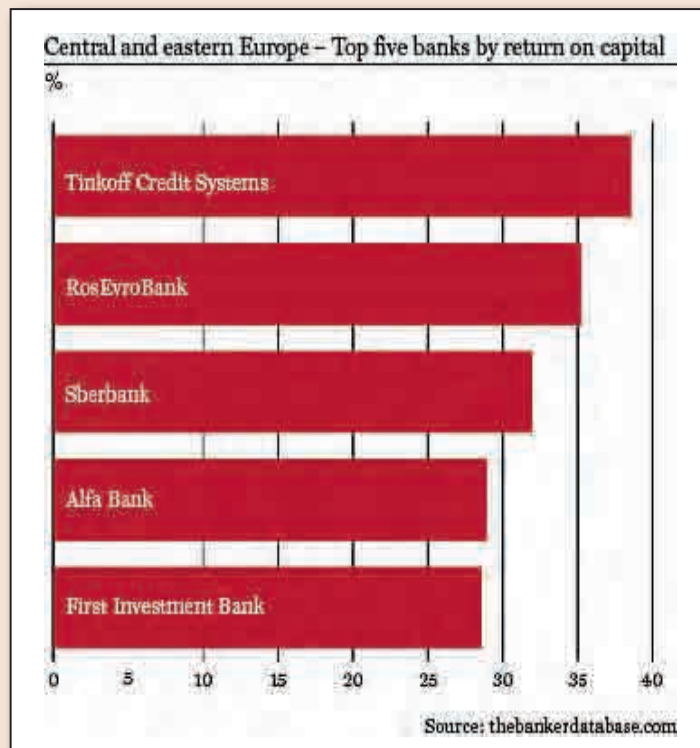
Fibank в Топ 5 на банките в Централна и Източна Европа

■ Българската банка има 28.6% възвръщаемост на капитала и е единствената финансова институция, която не е от Русия в челната петица

Първа инвестиционна банка е единствената българска банка, която влезе в челната петица на класацията на банките в Централна и Източна Европа (ЦИЕ) по възвръщаемост на капитала, изготвена от престижното финансово издание The Banker.

Fibank има 28.6% възвръщаемост на капитала и в Топ 5 е единствената банка, която не е от Русия, посочва изданието.

Възвръщаемостта на капитала е индикатор за рентабилността на една компания. Той представлява нетната печалба на съответната компания, разделена на инвестирания капитал или колко ефективно компанията обръща капитала в пе-



чалба.

Първо място в класацията по този показател заема руската Tinkoff Credit System, която е специализирана в издаването на кредитни карти. Тя е постигнала възвръщаемост на капитала от 38,57%. Финансовата институция тази година влиза за първи път в общата класация на банките Топ 1000 на The Banker.

На второ място в класацията с 35% възвръщаемост се нарежда RosEvro Bank, следвана от базираната в Москва Sberbank, която има 31.9% по този показател.

На четвърта позиция е друга руска банка – Alfa bank. Нейната възвръщаемост на капитала е малко под 30%.

\$13 млрд. в забравени сметки в Ню Йорк

Американският щат Ню Йорк издирва притежателите на общо 13,3 млрд. долара, забравени в стари банкови сметки, пише френският вестник Le Figaro.

Само миналата година забравените пари са възлезли на 700 милиона долара.

Средствата са поверени на Бюрото на главния контролор на щата, захванало се с издирването на 31 милиона идентифицирани собственици на суми-



те. Сред тях са Мадона, Хилари Клинтън, Далай лама и Ана Уинтър.

В повечето случаи обаче повечето от тях са забравени в сметките по отделно едва до 100 долара. Така например Мадона е пропуснала да си потърси два хонорара, изплатени ѝ от компаниите Warner Bros и Walt Disney.

През последните пет години повече от 3 млрд. долара са били забравени в банкови сметки.