



ЛИЦАТА НА FIBANK



Светослава Ликова

Ръководител банков
салон клон Сливен

Светослава Ликова работи в Първа инвестиционна банка от 9 години. Висшето си образование с магистърска степен по „Счетоводство и контрол“ завършва в Бургаски Свободен Университет

Описва себе си като усмихнат и благодарен човек. Вярва в думите на Алберт Айнщайн: „Логиката ще те отведе от точка А до точка Б, въображението ще те отведе навсякъде“. Любимата ѝ книга е: „Да прецакаш дявола“ на Наполеон Хил, а кино лента - „Есен в Ню Йорк“.

Г-жа Ликова е омъжена, има една дъщеря.

В свободното си време обича да играе тенис на корт.

„Организирам работата на екипа си и самата аз обслужвам и консултирам клиенти, следя за изпълнението на целите и задачите - представянето на всеки служител“

На стр. 2

НИЕ ОТ FIBANK

Fibank подари нова учебна стая

на първокласниците от 119 СОУ

„Академик Михаил Арнаудов“ в град София



По случай първия учебен ден Fibank (Първа инвестиционна банка) зарадва първокласниците от столичното 119 СОУ „Академик Михаил Арнаудов“, като им подари изцяло обновена учебна стая. За новата учебна година ба-

зата на училището се оказа малка, за да побере всички първокласници. Ето защо директорът - г-н Диян Стаматов, преотстъпи своя кабинет и с помощта на Fibank той бе преустроен в нова класна стая.

Специално за всички първокласници в 119 СОУ „Акад. Михаил Арнаудов“ Fibank бе подготвила и големи изненади. Всяко дете получи раница, пълна с всички необходими учебни принадлежности.

На стр. 3

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Светослава Ликова

Ръководител
банков салон клон
Сливен

ОТ СТР. 1

- Г-жо Ликова, разкажете ни за професионалния Ви път и за годините, през които сте част от екипа на Fibank?

- Професионалният ми път в банкирането започна през 2002 г. като касиер – счетоводител в ДЗИ Банк. През 2006 г. имах възможността да се присъединя към екипа на Fibank като специалист Общи банкови операции, впоследствие станах Старши специалист Общи банкови операции и от две години съм Ръководител банков салон в клона на Fibank в гр. Сливен.

- Как преминава един Ваш работен ден?

- Всеки ден е изпълнен с нови предизвикателства, нови решения, нови клиенти и завършва с въпроса: „Ако аз бях клиент на себе си, щях ли да бъда доволна от свършената работа?“.

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

- Предизвикателствата са едно от нещата, които ми харесват в тази работа. Всеизвестен факт е, че клиентите стават все по-взискателни и все по-прецизни в своя избор на банка и продукт. Ето защо потребностите и желанията им са неизменно от първостепенно значение. Когато бъдат удовлетворени,



- Стреми се да е достатъчно организирана, за да има време за семейството и приятелите си
- Любимият ѝ спорт е тенис на корт

доволните клиенти се превръщат в лоялни клиенти. Същността на управлението на екипа е закодирана в ключовата дума „заедно“ и

няма по - добро управление от личния пример.

- Какво според Вас е важно за клиентите на банка-

та и с какво Fibank успява да ги спечели за клиенти?

- Радвам се, че имам възможността да работя в банка, която е винаги сред първите, които успяват да предложат нови и полезни продукти на своите клиенти, които да ги изненадат и да добавят стойност към качеството им на живот.

В момента хората живеят на две места - в реалния живот и в дигиталния свят, и в този контекст едно от най-новите предложения на банката е обновеното мобилно приложение „Fibank“ за iPhone и Android, с което можете да извършвате преводи в страната и в чужбина само с един клик. Интуитивната система за разплащания Ви води от началото на операцията до нейното успешно приключване. За да бъде банкирането още по-бързо и лесно, имате възможност да използвате шаблони към Вашите плащания. Само с един клик можете да копирате и да нареждате преводи. Получавате пълен и подробен отчет за Вашите сметки - проверете наличността, сумите на получените и наредените преводи, датите на откриване и др. Погрижили сме се всички справки да бъдат представени визуално с удобни графики.

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

- На първо място съм горд родител на прекрасна 12-годишна дъщеря, а в професионален план се радвам, че съм част от прекрасния екип на Първа инвестиционна банка в гр. Сливен и тук е моментът да кажа: Благодаря Ви, че Ви има, Благодаря Ви, че сме заедно!

- Как прекарвате свободното си време?

- Стремя се да съм достатъчно организирана, за да имам време за нещата, които обичам - време за семейството, за срещи с приятели. Най-релаксиращо ми действа любимият ми спорт – тенис на корт.



■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank подари нова учебна стая

на първокласниците от 119 СОУ „Академик Михаил Арнаудов“ в град София

ОТ СТР. 1

На откриването на новата учебна стая присъстваха г-н Димитър Костов, Председател на Управителния съвет и изпълнителен директор на Fibank, заместник кметът на Столична община д-р Тодор Чобанов и кметът на район „Изгрев“ – инж. Цветомир Жеков.

Началото на благородната инициатива да помага на български училища Fibank постави още през 2012 г. Тогава банката дари на 176 ОУ „Св. Св. Кирил и Методий“ в софийското село Негован компютърни конфигурации за провеждането на ефективни часове по информационни технологии. Оттогава Fibank помага за модернизирването



на учебните бази.

През миналата година банката дари 10 компютърни конфигурации на 45 ОУ „Константин Величков“.



■ ТОЗИ МЕСЕЦ ПРАЗНУВАТ ■

10 години офис Севлиево

Със стилен коктейл отбелязахме 10 години от откриването на офиса на Първа инвестиционна банка в гр. Севлиево. Празника уважиха дългогодишни клиенти, бизнес партньори и приятели на банката от града и региона.

В обръщението си към гостите на събитието и към целия екип на банката, Управителят на клон Севлиево – г-жа Ива Дончева, благодари на всички клиенти за доверието и успешното сътрудничество през изминалите години:

10 години са много време и същевременно малко, защото всеки от нас има толкова много мечти. Благодаря Ви за гласуваното доверие, благодарение на което вече 10 години офисът на Първа инвестиционна банка в град



Севлиево е Вашият доверен партньор в реализирането и на най-смелите Ви мечти.

Една част от Вас са заедно с нас от първия ни работен ден, а останалите приобщихме през годините с наложените високи стандарти на банково обслужване, етика и професионализъм. Благодаря Ви, че сте наши клиенти и партньори, и искрено се надявам че в бъдеще ще поддържа партньорските си отношения с Вас и ежедневно ще откликваме с разбиране и професионализъм на Вашите потребности. Вие вече знаете, че тук - в офиса на Fibank, предлагаме пълната гама продукти на банката, с което сме по-гъвкави и по-близо до Вас - нашите клиенти.

■ БАНКОВ СВЯТ ■



Участие на Fibank в европейска банкова конференция

На 4 септември 2015 г. Fibank (Първа инвестиционна банка) взе участие в банкова конференция в

Берлин, организирана от германските си партньори SavingGlobal.

Темата на събитието бе-

ше „Свързване на финансовите пазари: перспективи пред европейските банки“.

Лектори на конференцията бяха:

- проф. д-р Саша Шефен (преподавател по финанси в European School of Management and Technology);
- д-р Екарт Виндхаген (директор в McKinsey&Co.);
- д-р Бетина Орлоп (директор в Commerzbank).

Разгледани и дискутирани бяха въпроси, свързани с възможностите и развитието на банките в условията на дигитален свят, появата на технологични дружества, развиващи финансови услуги (fintech компании) и взаимоотношенията им с банките, както и ролята на банковия съюз в Европа и връзката му с икономическия растеж.

Fibank беше единствената банка от България, представена на конференцията.

От страна на Fibank участие взеха г-жа Мая Георгиева, Заместник председател на Надзорния съвет и г-жа Минка Михайлова, Директор „Методология“.

■ ПРОМОЦИИ ■

Всяко плащане с дебитна карта V PAY от Fibank Ви дава шанс да спечелите награда

При пазаруване с карта V PAY от Fibank до 25 октомври 2015 г. можете да спечелите една от страхотните изненади:

- всеки ден 2 награди смарт гривна Jawbone UP3;
- всяка седмица 1 награда лаптоп MacBook.

За да участвате в промоцията, трябва да направите плащане с Вашата карта V PAY от Fibank в период на

промоцията: 31 август – 25 октомври 2015 г.

Включването Ви за участие в томболата става автоматично, след направена от Вас покупка на ПОС терминал в търговските обекти в България. Няма изискване за минимална сума на покупките.

В промоцията участват основни или допълнителни дебитни карти V PAY, издадени от Fibank преди 31 август 2015 г.



Не можем да организираме деня ти, но можем да ти дадем ценен помощник

Научи повече

VISA винаги с теб

■ ЕКСПЕРТИТЕ
СЪВЕТВАТ ■



**Д-Р ВАЛЕНТИНА
ГРИГОРОВА-ГЕНЧЕВА**

Директор на Дирекция „Злато и нумизматика“
e-mail: vgrigorova@fibank.bg



**ПРОФ.
Д-Р ИЛЯ ПРОКОПОВ**

Главен специалист Дирекция „Злато и нумизматика“
e-mail: iprokopov@fibank.bg

Златото и среброто на траките



В края на този месец в Италия (Сицилия, Таормина) ще се състои XV Международен конгрес по нумизматика, където учени, търговци и колекционери ще представят и обсъждат многобройните аспекти на монетите и тяхната роля в различните етапи от човешката история. Повече информация за програмата на конгреса може да намерите тук:

<http://www.xvcin.unime.it/>.



В този материал, специално за читателите на Fibank NEWS, правим своеобразна предпремиера на част от доклада, който ще представим на конгреса. Посветен на любимата ни тематика – благородни метали и икономически отношения – той ще покаже на международната научна общност редица нови, непубликувани досега монетни съкровища от днешните български земи.



Сребърният статер е монета с голям номинал, която

можем да сравним със съвременна банкнота от 500 евро. Този тип монети са били водещи в по-големите търговски сделки, както и в „международните“ разплащания в древността.

Редовните ни пътувания по различни маршрути от България до о-в Тасос (са 300 км) през последното десетилетие ни позволиха да си създадем ясна представа за гъстата мрежа от пътища и многобройните коридори за търговски и културни контакти между острова и някогашните тракийски земи. В наши дни, както в Античността и през покъсните епохи, движението на хора и стоки в двете посоки е активно и целогодишно. Без съмнение, на базата на тези наблюдения и най-новите нумизматични находки от България, както и чрез интерпретацията на някои по-стари, можем да твърдим, че остров Тасос и територията между поречието на реките Струма и Места на север чак до Средна гора, формират зона, чието население има общи икономически и политически

интереси. Неслучайно, при десетхилядната атинска експедиция срещу Тасос, който напуска Делоския съюз през 465 г. пр.Хр. поради търговски и икономически разногласия

с Атина, именно обединени тракийски войски разбиват атиняните при Drabescus (Thucydides IV. 102), защитавайки стратегическата минна зона в Пангей.

■ **Основни типове малки сребърни монети от тасоски тип, предмет на доклада**



Анализът на монетния материал е база за редица заключения, по-важните от които са:

1. Монетите, които обслужват търговските взаимоотношения през 6-5 в. пр. Хр., са предимно от тасоски тип.
2. В много райони на север от о-в Тасос се откриват в значителни количества най-дребните сребърни монети от тасоски тип. Очевидно става дума за монети за вътрешно, домашно ползване. Масовото им присъствие показва, че те са използвани като средство за ежедневни дребни разплащания и във вътрешността на Тракия до източните дялове на Средна гора.
3. Монетите, отсечени в гръцките градове и Македония са предимно от голям и среден номинал, докато малките номинали от тези типове съставляват под 2% от общата маса, регистрирани до момента екземпляри.

В следващия брой ще Ви разкажем защо остров Тасос е най-големият финансов център в региона и монетите от тасоски тип заемат основно място в монетната циркулация. Масовото им присъствие показва, че те са използвани именно като средство за ежедневни дребни разплащания във вътрешността на Тракия. Най-важното е да се отбележи съотношението между тасоските и останалите монети в циркулационния поток в региона.

■ КОМЕНТАРЪТ
НА ЧАСТНИЯ
БАНКЕР ■

**ВЛАДИСЛАВ
ХАДЖИДИНЕВ**



Главен
специалист
„Частно
банкиране“

e-mail: privatebanking@fibank.bg
www.privatefibank.bg

Пазарите на акции в Европа и САЩ са в период на възходяща тенденция от повече от пет години. Но това не може да продължава вечно и в даден момент тенденцията ще се обърне в негативна посока – казано на пазарен жаргон – в мечи пазар.

Класическите пазарни цикли, описани в различни финансови теории, често се обединяват около мнението, че средната продължителност на възходящ - бичи пазар е около четири години, след което следва период на низходящ - мечи пазар, който продължава около година. Разбира се, реалните пазарни цикли рядко спазват точна тази продължителност, но в известна степен следват подобен ритъм.

Последните няколко месеца се струпаха не малко фактори, които подсказват, че скоро пазарите на акции в Европа и САЩ може да обърнат тенденцията и да започнат фаза на мечи пазар. Икономическите проблеми в Китай, началото на повишение на лихвените нива в САЩ и постоянните проблеми в Европа са сред основните причини, които могат да променят настроението на инвеститори и оттам посоката на пазарите.

Следователно, за инвеститори в акции рисковете се увеличават и е нужно да се разгледат различни стратегии за защита на инвестиции

Инвестиции по време на мечи пазар



в акции.

Възможно най-консервативния подход в етап на мечи пазар на акции е да ликвидирате инвестициите си в акции и да бъдете инвестирани изцяло в кеш. По време на последната пазарна криза, между 2007 и 2009 година, тази стратегия беше много адекватна. Често се чуваше инвеститори да повтарят мантрата: „cash is king“.

Друга консервативна стратегия в етап на мечи пазар е да ребалансирате инвестициите в портфейла си, намалявайки дела, инвестирани в акции и увеличавайки дела Ви, инвестирани

в облигации. Традиционно държавните облигации, които са на практика държавен дълг, се представят най-силно по време на периоди на финансова нестабилност.

В случай че не искате напълно да излизате от инвестициите си в акции или просто не Ви привличат инвестициите в държавни облигации, е възможно просто да инвестирате в акции с „дефанзивен“ характер. Дефиницията за „дефанзивни“ акции може да бъде много разнообразна, но често става въпрос за акции на компании с мащабен, развит бизнес, който не се влияе толкова много от икономическите цикли. Класиката в такива случаи са големи фармацевтични компании.

Съществува и стратегия, при която по време на мечи пазар на акции, не ликвидирате инвестициите си в акции, а просто се „хеджи-

рате“, използвайки дериватни инструменти като опции. Това е може би най-авангардната от споменатите тук стратегии и със сигурност се иска повече от базов опит на финансовите пазари, за да бъде успешна. Но тази стратегия не само че има потенциал да защити успешно инвестициите Ви по време на мечи пазари, но дори е възможно да Ви помогне да печелите.

Финансовите пазари постоянно предлагат безкрайни възможности за печалба, но всичко е свързано и с не малки рискове. Следователно, всяко инвестиционно действие трябва да е добре обмислено и планирано и затова е хубаво да използвате знанието и опита на Вашите финансови консултанти, които ще Ви помогнат да вземете решение. Във Fibank Частно банкиране сме готови да Ви помогнем по всяко време.

Можете да се свържете с нас на e-mail privatebanking@fibank.bg или с някой от нашите консултанти на:

02 / 800 20 58 – Таня Кръстева
02 / 942 66 51 – Ани Минкова
02 / 942 66 50 – Ива Цинцарска

*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.

■ СЪВЕТИТЕ НА
СПЕЦИАЛИСТА ■



**ЗЛАТКО
СТОЯНОВ**

Методолог
„Вътрешна
нормативна уредба“
Дирекция
„Методология“

Бизнес дебитни и кредитни карти

■ *Fibank предлага на своите фирмени клиенти и продукт, който да разшири хоризонтите на бизнеса им, а именно - корпоративна кредитна карта.*

Бизнесът също има своите потребности, когато се касае за бързи разплащания и достъп до средствата на компанията по всяко време. Разумно решение в тази посока са корпоративните дебитни и кредитни карти.

■ **Издаването на бизнес дебитна карта от Fibank е кратък процес.**

Необходимо е да бъде попълнено искане, което да се подпише от Оправомощен ползвател – лице, което има правото да се разпорежда със сметките на фирмата при банката. С искането се определят бранда на картата, валутата, нивата на лимити (за покупка, теглене в брой, дневен, седмичен и др.). Картата се издава безплатно във всеки офис на Fibank в София и страната.

■ **Какви операции могат да се извършват с корпоративната дебитна карта?**

Ръководството на компанията има възможност да преведе на служителите средства за командировка или служебен аванс. Служителите пък могат да използват картата за плащания на стоки и услуги в няколко милиона търговски обекта, за теглене на пари в брой от всеки банкомат в България и чужбина, обозначен със знака на съответния



ПОВЕЧЕ ИНФОРМАЦИЯ за бизнес дебитните и кредитните карти на Fibank можете да намерите на корпоративния ни сайт: www.fibank.bg, а за услугата „3D Сигурност на карти“ на адрес: <http://www.fibank.bg/bg/3d-sigurnost-na-karti/page/2798>.

съответния бранд – MasterCard, VISA или Maestro.

Fibank предлага на своите фирмени клиенти и продукт, който да разшири хоризонтите на бизнеса им, а именно - корпоративна кредитна карта.

Вариантите за издаване

са два – без минимална месечна вноска и с гратисен период. Документите са: искане, договор, декларация за свързаност с други лица, приложимите Общи условия на „Първа инвестиционна банка“ АД за издаване и ползване на съответния вид карта и др.

С бизнес кредитната карта

на практика фирмите се възползват от банков кредит, но не блокират свои парични средства.

В случая, когато тя е с гратисен период, на падежа (последния ден от отчетния период) е дължима само минималната погасителна вноска от 5% върху дебитното салдо по сметката. Важното при корпоративните кредитни карти е, че всички Оправомощени от търговеца ползватели ще използват общ кредитен лимит в рамките на разполагаемия за компанията. Допълнителните ползи включват безплатна медицинска застраховка при пътуване, както и получаване на SMS известия след всяко авторизирано плащане (при регистрация за тази услуга).

За още по-голяма сигурност, при онлайн плащанията с бизнес дебитни и кредитни карти във Fibank предлагаме услугата „3D Сигурност на карти“. Чрез нея компаниите могат да се включат в програмите „Verified by VISA“ и „MasterCard Secure Code“, а регистрацията е в няколко опростени стъпки през системата „Моята Fibank“. Ползването на „3D Secure“ не променя начина на плащане, а въвежда едно допълнително изискване – 3D паролата. Паролата е комбинация от букви и цифри и е известна само на ползвателя (картодържателя). Тя позволява още една линия на защита при оспорване на трансакции, наредени с картата.



Дирекция „Корпоративни комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни комуникации“

Данира ДОСПЕВСКА - Отговорен редактор
Христо ХРИСТОВ - Мениджър „Корпоративни комуникации“

печат: ROPRINT

■ СЪВЕТИТЕ НА FiHEALTH ■



Д-р Силвия Михайлова -
специалист неврология в
медицински център FiHealth

Мигрената е второто по честота първично главоболие. Среща се при 6% от мъжете, 18% от жените и 4% от децата. При повечето засегнати хора около (75%) е налице наследственост.

Началото на заболяването е преди 20 годишна възраст, по-рядко в детската или след 40 годишна възраст. Мигрената се характеризира с пристъпи от главоболие, често придружени с гадене, повръщане и усилващи се от силен шум и светлина и силни миризми. Броят на месечните пристъпи е различен и зависи от наличието на предразполагащи фактори. Мигрената се дели на - мигрена без аура и мигрена с аура. Аурата предхожда същинското главоболие, възниква постепенно за период от 5 до 20 минути и може да продължи до 1 час; изразява се в разнообразни зрителни смущения и изкривяване на образите, понякога с изтръпване на ръцете, лицето, устните и езика.

Пристъпът от главоболие започва постепенно, засилва се, продължава от 4 до 72 часа, след което постепенно преминава. Най-често главоболието е силно, пулсиращо и едностранно. При около 30% от пациентите може да бъде двустранно или да започне като едностранно и впоследствие да обхваща и другата половина от главата. В рамките на един пристъп главоболието може да сменя страната си. Най-често започва от очната или слепоочната област и по-рядко от тилната. Най-често възниква сутрин при събуждане или през деня.

Силата на болката варира при различните пациенти, като при всеки пристъп е различна за един и същи човек. Болката

та се засилва от физическа активност, шум и светлина. Придружаващите симптоми: гадене, повръщане, фотофобия и фонофобия са изразени с различна от интензивност.

Честотата на мигренните пристъпи е много индивидуална - от няколко пристъпа през целия живот до няколко седмично.

Диагнозата се поставя след консултация с невролог с изчерпателно снемане на анамнезата и строго спазване на клиничните критерии за заболяването. Няма специфични диагностични тестове или инструментални методики за изследване.



Лечението на мигрената има две посоки. Първата - лечение на пристъпа и втората - профилактика (намаляване на пристъпите по честота и продължителност). Основен принцип е ранният прием на



обезболяващи медикаменти, още в периода на аурата.

Най-често се прилагат неспецифични медикаменти - аналгетици, нестероидни противовъзпалителни и лекарства против повръщане. Специфичните антимигренозни лекарства са триптаните, които могат да прекъснат пристъпа бързо.

Профилактиката на мигрената на първо място включва хигиенно-диетичен режим. Необходимо е да се избягват кофеин (най-често под формата на черен шоколад), алкохол и храни, за които пациентът знае, че влошават главоболието, недоспиването или приспиването, физическата и психическата преумора. Медикаментозната профилактика включва различни лекарства за дълга употреба - бета-блокери, антиконвулсанти, антидепресанти, антагонисти на калциевите канали и др.

Добър ефект има акупунктурата.

Прогнозата е добра и много често мигрената изчезва след менопаузата или след 60 годишна възраст. Но при неправилно лечение може да еволюира в хронично ежедневно главоболие.

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

Медицински център FiHealth-Пловдив

Пловдив, бул. „България“ 4, ет.1
тел.: 032 / 307 666 | мобилен: 0882 310 666
факс: 032 / 307 669 | e-mail: medc@plovdiv.fihealth.bg

ДИАГНОСТИЧНИ ВЪЗМОЖНОСТИ НА ЕХОГРАФИЯТА



Д-р Силвия Стойкова -
специалист рентгенолог
в медицински
център FiHealth

(Продължение от брой 80)

Ехографията е широко използван метод за диагностика на множество заболявания и състояния, както поради неговата надеждност, така и поради факта, че е напълно безвреден и може да се повтаря неограничен брой пъти. Прилага се за диагностичен оглед на черен дроб, жлъчен мехур, панкреас, галак, бъбреци, пикочен мехур, простата, големи кръвоносни съдове, лимфни възли, матка, яйчници, свободна течност в коремната кухина, пространство около коремната аорта, повърхностно разположени органи като щитовидна жлеза, млечни жлези, тестиси.

Подготовката е лесна. Желателно е да не се приема храна 1-2 часа преди изследването за по-добър оглед на жлъчен мехур. Газове в червата затрудняват огледа. Изследването

се провежда в хоризонтално положение с изложен за ехографски достъп корем. Безболезнено е и с продължителност 10-20 минути. Резултатът е готов веднага след изследването.

Бързо се усъвършенства доплеровата диагностика-изобразяват се малки и големи кръвоносни съдове, преценява се техния лумен, стена, пространството около тях; лесно се откриват атеросклеротични плаки и тромби, стесняващи лумена на съда, както и аневризмални разширения. Широко приложение намира в кардиологията.

В гинекологията ехографията позволява проследяване на бременността, ежемесечен преглед на параметрите на плода, както и състоянието на коремните органи на майката. Млечните жлези са лесно достъпни за ехографска проверка на структурата особено за огнищни промени.