



■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Петя Бакърджиева

Специалист „Кредити физически лица“
Офис Драган Цанков

Г-жа Петя Бакърджиева работи във Fibank от 9 години. Висшето си образование с магистърска степен по специалността Банково дело завършва във Великотърновски университет „Св. св. Кирил и Методий“. Има и бакалавърска степен по Финанси от УНСС, София.

Госпожа Бакърджиева е омъжена, има една дъщеря. В свободното си време обича да четете, като споделя с нас, че любимата ѝ книга е „Историкът“ на Елизабет Костова. Фаворитът ѝ сред кино лентите е „Бодигард“, а сред музиката - песента „I'll be missing you“ на P.Daddy.

Описва себе си като весела и жизнерадостна дама.

Моята роля е да консултирам клиенти на място в офис на Банката и по телефона с цел кредитиране. Всеки индивидуален клиент има различни интереси, разбираня и виждания и моя отговорност е да съчетая всички тези неща в един продукт, удовлетворявайки нуждите на клиента, балансирайки между двете страни.

На стр. 2

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank е най-силната марка сред банките в България



Завтора поредна година Fibank (Първа инвестиционна банка) получи отличието за най-силна марка от престижния кон-

курс Superbrands. Банката продължава да е на лидерската позиция в категория „Финансови услуги – банки“.

На стр. 3

SUPERBRANDS

„Superbrands е марка, която е изградила отлична репутация в своя сектор и предлага значителни материални и емоционални предимства пред конкурентите. Тези предимства съзнателно или несъзнателно признават потребителите и именно в тях са готови да инвестират. Superbrands символизира качество, надеждност и различие – така Световната организация възприема дефиницията за Superbrand (силна марка).“

■ ТОЗИ МЕСЕЦ ПРАЗНУВАТ ■

Отбелязахме годишнини на клоновете ни в Добрич и Хасково

На събитията присъстваха дългогодишни клиенти, бизнес партньори и приятели на банката от двата града и региона.

На стр. 7



■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Петя Бакърджиева

Специалист „Кредити
физически лица“
Офис Драган Цанков

ОТ СТР. 1

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

— Присъединих се към прекрасния екип на Първа инвестиционна банка пред 9 години - през 2006 г. Длъжността, на която започнах работа бе Специалист „Кредити физически лица“. Първоначално се занимавах само с лизинги, а в последствие - след една календарна година, ме преместиха изцяло на кредитирането. Започнах да се занимавам с потребителско и ипотечно кредитиране на физически лица.

- Как преминава един Ваш работен ден?

— Доста енергично и динамично. Непрекъснато имам срещи с клиенти, телефонни разговори. Успоредно с това работя и с други отдели в банката. През цялото време се стремя всеки един от веригата да е доволен.

- Какви са предизвикателствата, пред които се изправяте в работата си с клиенти?

— Да успея да помогна на всеки един клиент, без да накарна нечии интереси. Всеки индивидуален клиент има различни интереси, разбирания и виждания и моя отговорност е да съчетая всички тези неща в един продукт, удовлетворявайки нуждите му, баланси-



- Обича да прекарва свободното си време с дъщеря си Христиана
- Посвещава време и на своето хоби – четенето

райки между двете страни.

- Какво според Вас е важно за клиентите на Банката и с какво Fibank успява да ги спечели за клиенти?

— На първо място за клиентите е важно разбирането, което получават от служителите на Първа инвестиционна

банка. Клиент се печели с честност и яснота. Стартирайки с точни и ясни условия още в началото на разговора се гради доверието. Прямотата и доброто отношение са следващата стъпка.

- С какво се гордеете в професионален и в личен

план?

— В личен план се гордея с моето прекрасно момиченце Христиана, семейството си и кучето ни Рони. В професионален план най-голямата ми гордост е, че толкова години успявам да съм част от екипа на Fibank.

- Как прекарвате свободното си време?

— В свободното си време обичам да се разхождам с дъщеря ми. Най-често ходим на детски площадки и паркове. Посвещавам времето си и на своето хоби – четенето.





Наградата на Димитър Бербаатов бе връчена от г-жа Мая Георгиева – заместник-председател на Надзорния съвет на Fibank. Бербаатов получи признание за принос в промоцията на бранда България по света и за неговата отдаденост към социални каузи в полза на обществото чрез едноименната си фондация.

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank е най-силната марка сред банките в България

ОТ СТР. 1

Признанието, което получихме, е резултат от независимо маркетингово проучване, проведено у нас от глобалната програма Superbrands в партньорството на водещия Институт за пазарни проучвания GfK Bulgaria.

Почетният приз бе връчен на г-н Васил Христов – Изпълнителен директор и член на УС на Fibank, от г-н Алън Огдън от Superbrands, в рамките на официална церемония, която се състоя в София.

Тазгодишното издание на Superbrands бе посветено на марките в сферата на по-



ребителските стоки и услуги (B2C) и на корпоративните марки (B2B). Потребителските марки бяха оценени от независимо експертно жури, както и чрез национален онлайн вот на потребителите. В процеса на оценяване експертите и потребителите се ръководят от три основни критерия: качество, надеждност и различие на бранда.

Тази година Superbrands чества 3 юбилея: 20 години Superbrands International 10 години Superbrands Bulgaria и 5 издание за България. По този повод за първи път у нас бяха връчени две почетни награди за личности: на Димитър Бербаатов и Йордан Камджалов.

■ С ПОДКРЕПАТА
НА FIBANK ■

От страниците на *Fibank NEWS* ще Ви запознаем с добрите примери в българския бизнес. Един от тях е г-жа **Димитринка Стоянова** - земеделски производител от гр. Търговище и бизнес клиент на *Fibank*. Към настоящия момент фирмата на г-жа Стоянова - ЧЗП **Димитринка Стоянова**, обработва 520 дка. земя, от които 450 дка. малинови и 70 дка. ягодови насаждения. Това я нарежда сред най-големите производители на малини и ягоди в страната.

Благодарение на подкрепата на *Fibank*, г-жа Стоянова ръководи и разширява успешно своя бизнес вече 11 години.

Тя ще разкаже на нашите читатели за предизвикателствата и успехите, за мечтите и целите, които е поставила пред себе си.

- Г-жо Стоянова, разкажете ни за Вашия бизнес?

- В нашия регион приоритет има развитието на селското стопанство и затова със съпруга ми решихме да се занимаваме с интензивно отглеждане на ягодоплодни култури. През есента на 2003 година създадохме първите 34 дка. малинови и 12 дка. ягодови насаждения. В началото бяхме малцина, които отглеждахме малини, но днес регионът на област Търговище се превърна в един от традиционните центрове за отглеждане и преработка на малини.

През 2004 година имам одобрен проект по програма „САПАРД“, който реализирах през 2005 година. През годините купих и взех под наем още земи, върху които създадох трайни насаждения. През 2008 година кандидатствах с проект по мярка 121 „Модернизация на земеделските стопанства“ по Програмата за развитие на селските райони за периода 2007-2013 година.



Димитринка Стоянова - земеделски производител от гр. Търговище:

Успях да покажа на много в България може да

■ С подкрепата на *Fibank* г-жа Стоянова ръководи и разширява успешно своя бизнес вече 11 години

Проектът беше финансиран с помощта на Първа инвестиционна банка. Средствата от проекта инвестирани в специализирана овощарска техника: трактор, овощарска пръскачка, пневматична уредба за рязане, шредер, система за капково напояване и система за оросяване.

Към настоящия момент обработвам 520 дка. земя, от които 450 дка. малинови и 70 дка. ягодови насаждения. С оглед на това, че в последно време има недостиг на качествена работна ръка, тази година кандидатствах с проект по Подмярка 4.1 „Инвестиции в земеделски стопанства“ от „Програма за развитие на селските райони 2014-2020 година“, за реализиране на инвестиционно намерение „Закупуване на земеделска техника за нуждите на земеделско стопанство“.





Млади хора, че се прави успешен бизнес

- Какви бяха трудностите в самото начало?

- Сблъскали сме се с много трудности в самото начало. На първо място може би бе икономическата криза, на която дължахме високите цени на влаганите материали (горива, торове и препарати) и в същото време ниски изкупни цени. Наред с това всеки земеделски производител зависеше от влошените климатични условия в страната, тъй като продукцията ни е на открито.

- От кого получихте най-голяма подкрепа във вашето начинание?

- В бизнеса и в неговото ръководство вече 11 години до мен е съпругът ми. Той е човекът, на когото мога да се доверя за всичко и да получа подкрепа във всяко едно начинание.

- Бихте ли споделили с нашите читатели вашия най-голям успех?

- Моят най-голям успех е, че успях да създам всичко

това и да покажа на много млади хора, че в България може да се прави успешен бизнес, стига да си упорит, да знаеш какво искаш и да имаш сигурни партньори в бизнеса.

- Коя е Вашата най-голяма гордост?

- А това с кое най-много бих се гордяла, е ако един ден на същия този въпрос децата ми Ви отговорят, че отглеждат 500 дка. малини второ-трето поколение и че ще останат да работят в България. Мисля, че съм им дала достатъчно добър старт и ако пожелаят, ще трябва само да надграждат.

- Какви са плановете Ви за развитие на бизнеса Ви?

- На този етап мисля, че съм достигнала максимума на постигнатия обем на масива, който обработвам. Затова, а и поради липсата на работна ръка, имам намерение да закупя 2 комбайна за прибиране

на реколтата от малини, и от там нататък да работя за подобряване на качеството на произведената продукция.

- От кога сте клиент на Fibank?

- Клиент съм на Банката от 2005 година. За мен, както и за много земеделски производители от моя бранш, е немислимо реализирането на проекти без необходимото финансиране от банки. А без нужното финансиране няма как да се прави успешен бизнес. За да бъдеш конкурентноспособен, са нужни инвестиции, които подобряват добивите и намаляват себестойността на продукцията. Преработвателите предпочитат да купуват продукцията от едри производители, което им гарантира редовни доставки, достатъчно количество и гарантирано качество. По този начин имам един сигурен пласмент и договаряне на добри цени при реализацията.

- Кое беше водещото предимство, за да избере Fibank?

- В периода ,в който започнах разширяването и изграждането на насажденията, Fibank беше една от малкото банки в региона, която предлагаше финансиране на земеделски производители и по-важното - приемаше земеделска земя като обезпечение. Ето затова избрах Fibank, защото повярва в мен и моите идеи, осигури ми нужното финансиране и така вече 11 години.

- Какво бихте посъветвали хората, които желаят да стартират свой собствен бизнес, но все още не са направили първата крачка?

- Да не отлагат мечтите си, да преценят правилно какво искат.

- На финала: пожелайте нещо на нашите читатели

- На всички желая здраве и успехи в бизнеса!

■ КОМЕНТАРЪТ
НА ЧАСТНИЯ
БАНКЕР ■

Пазарите на акции

**ВЛАДИСЛАВ
ХАДЖИДИНЕВ**



Главен
специалист
„Частно
банкиране“

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

Годината започна силно за пазарите на акции. Само през първите шест месеца европейският индекс Euro Stoxx 50 постигна резултат от 10.5%. Американският S&P 500 нарасна с много по-скромните 1.8%, но пък за сметка на това достигна историческа рекордна стойност от 2134 точки.

■ Гръцко лято

През лятото на 2015 г. светът и най-вече еврозоната бяха изправени на нокти. Причината бе проблемът с гръцкия държавен дълг и неспособността на гръцкото правителство да генерира ресурс, с който да покрива задълженията си. Рискът Гърция да напусне еврозоната се превърна в реалност, а не малко евроскептици започнаха да говорят за апокалиптично разпадане на европейския съюз.

За щастие нищо от това не се случи. Гърция за пореден път намери финансова подкрепа от европейските си партньори и по този начин избегна официално изпадане в несъстоятелност. Все пак кризата продължи достатъчно дълго и интензивно, за да накара пазарите да преоценят глобалните рискове и това ограничи възхода на индексите на акции от началото на годината.

■ Изненада

Пазарите не оставиха инвеститорите да си поемат дъх. В средата на третото тримесечие на годината неочаквано лоши данни за състоянието на китайската икономика изненадаха неприятно инвеститорите в акции. Започна да се говори, че един от основните световни двигатели на икономически растеж навлиза в труден период, което ще даде отражение на повечето развити икономики, включително Европа и САЩ.

Успоредно с тревожните данни, идващи от Китай, пазарите се настройваха към събитието на годината - първото покачване на лихвените проценти в САЩ от 2007 г. насам. Само по себе си това събитие е негативно за инвеститорите в акции, защото по-високите лихви правят кредитирането по-скъпо, което има негативен ефект върху финансовите резултати на бизнеса. Политиката на „ултра-евтини“ пари беше започната в началото на финансовата криза през 2008 г., с цел да спаси

американската икономика от свободно падане. Тя изигра своята роля и наближаваше моментът да бъде прекратена. Очакванията бяха, че в периода между септември и декември тази година първото покачване ще бъде факт.

В резултат на това европейският Euro Stoxx 50 загуби почти целия натрупан през годината резултат и достигна нивото, от което започна в началото на годината. Американският S&P 500 дори премина в негативна територия, като премина под стойността си от началото на годината, а в лошия си момент достигна загуба от около 8%.

■ Остава да видим

През септември Федералният резерв на САЩ (Фед) реши да не прави покачване на лихвените проценти. За много пазарни участници решението бе изненадващо. Но за почти всички инвеститори в акции решението бе положително. „Евтините“ пари са като керосин за пазарите на акции, казват

някои анализатори.

Все пак в многото си пресконференция през годината председателят на Фед, г-жа Жанет Йелен, ясно казваше, че до края на годината ще бъдем свидетели на покачване на лихвите. Следователно, ако не удържи на думата си, г-жа Йелен ще създаде недоверие и несигурност на финансовите пазари, а институцията като Фед трудно може да си позволи подобно нещо.

И така - до края на годината инвеститорите в акции ще бъдат изключително чувствителни към всякакви макро икономически данни, които ще бъдат използвани за да се отгатне бъдещото решение на Фед - ще вдигне или няма да вдигне лихвените проценти. Силните данни ще карат пазарите да мислят, че Фед ще вдигне лихвите, а слабите данни ще имат обратния ефект.

Иронично, но това означава, че слабите данни вероятно ще имат положителен ефект върху пазарите на акции, а силните данни ще имат негативен ефект.

■ ТОЗИ МЕСЕЦ ПРАЗНУВАТ ■

Отбелязахме годишнини на клоновете ни в Добрич и Хасково

■ На събитията присъстваха дългогодишни клиенти, бизнес партньори и приятели на банката от двата града и региона.

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

„14 години са колкото много, толкова и малко, защото човек е толкова голям, колкото са големи мечтите му, а ние имаме толкова много мечти. През тези години нашият екип срещна много предизвикателства, с които успешно се справихме. Установихме трайни и ползотворни партньорски взаимоотношения



с Вас - нашите клиенти. Изградихме взаимно доверие, с качествено обслужване и индивидуален подход.

Благодаря и на моя прекрасен екип от млади, знаещи и можещи хора, които демонстрират еже-



дневно изключителен професионализъм и всеотдайност!“, каза още г-жа Георгиева.

Клон Хасково отбеляза своя рожден ден на 15 октомври. Точно на тази дата преди 14 години е открит централният офис на Първа инвестиционна банка в региона. Днес Банката обслужва клиентите си в пет офиса в различни градове на областта (Хасково, Харманли, Димитровград и Свиленград), където осигурява отлично обслужване, индивидуален подход и професионално отношение.

„За тези 14 години клон Хасково изгради имидж на доверен партньор на бизнеса и гражданите в региона, на социално ангажирана банка, чието име се свързва с лоялност, стабилност



и сигурност.

С финансовата подкрепа на Първа инвестиционна банка бяха реализирани много бизнес проекти в различни производства, селското стопанство, строителството, търговията, транспорта и други сектори и независимо от сериозната

конкуренция, завоювахме достоен пазарен дял. Като най-голямата българска банка, ние сме горди и удовлетворени от факта, че наши клиенти са над 30 000 граждани и 1400 фирми от гр. Хасково и региона“ – каза в обръщението си към гостите г-жа Емилия Никова



– управител на клон Хасково. Г-жа Никова, благодари на клиенти и партньори за доверието и успешното сътрудничество през изминалите години.

Клонът на Първа инвестиционна банка в град Хасково дава работа на общо 64 служители.



Дирекция „Корпоративни комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни комуникации“

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

печат: ROPRINT

■ СЪВЕТИТЕ
 НА FIHEALTH ■


**Д-р Даниела
Чавдарова**
 Изпълнителен директор
 Медицински център Fihealth

Грипът представлява остра респираторна инфекция на горните дихателни пътища, засягаща носа и гърлото, а при усложнения и белите дробове. Това е най-честата причина за респираторни заболявания и може да засегне хора във всички възрасти. Пиковият сезон за настъпване на грип у нас е в периода от ноември до март.

Причинителите на грипа са три типа грипни вируси.

Тип А и В причиняват епидемии и тежки респираторни заболявания, известни като грип, а тип С причинява леко заболяване, което не е свързано с епидемии.

Заболяването е силно заразно. Вирусът се разпространява или при вдишване на заразените капчици във въздуха (които се разпространяват при кашляне и кихане на болни), или при влизане в директен контакт със заразените секретни на заболял (например при целуване, използване на общи вещи и др). Контактът с гладки повърхности, като дръжки на врати, телефони, офис техника са друг начин за пренасяне на вируса от ръцете към носа и устата, откъдето навлиза вирусът.

Болният от грип е заразен за околните до седем дни от започването на заболяването, въпреки че човек може да е източник на зараза за околните един ден преди да започнат симптомите на болестта.

Грипът започва остро, драматично, с втрисане, висока температура, болки в ставите и мускулите, болка в очните ябълки, адинамия, главоболие, зачервени и насълз-

Грипът - най-честата респираторна инфекция

ни очи, болки и дразнене в гърлото, водниста секреция от носа, а при децата често се наблюдава повръщане и диария. Острият стадий на заболяването продължава от 3 до 5 дни, като рядко протича протрахирано до 10 дни. През следващите една до две седмици остават лесната уморяемост, безапетитие и отпадналост. В случаите, когато след кратък светъл период на подобрение, отново се появят първоначалните симптоми или се поддържа субфебрилна температура до 37,5 градуса, съпроводена с кашлица, най-вероятно се касае за усложнение на грипа - бронхит, пневмония, синусит, миокардит (възпаление на сърдечния мускул) и не на последно място перикардит (възпаление на сърдечната обвивка).

За да сме сигурни, че сме болни от грип, освен характерната клиничната картина и остро начало, може да се изследва гърлен секрет или да се вземе кръвна проба и се изпрати за анализ, с което да се докаже грипният вирус.

Терапията при грип включва на първо място почивка на легло, без физическа активност, без употреба на алкохол и цигари. Важно значение има приемът на достатъчно количество течности, като вода, плодови сокове и бистри супи (пилешка). Тъй като чистата вода не съдър-



жа електролити (например натрий и калий), към приеманите течности се добавят специални препарати за рехидратация, т.нар. ORS (oral rehydration solution).

За облекчаването на болките и понижаване на температурата се прилагат антипиретични препарати. За облекчаване на кашлицата се използват средства, потискащи кашлицата (ако тя е суха и мъчителна) или отхрачващи (ако тя е влажна). За улесняване на дишането и отпушване на носа могат да се правят парни инхалации. Към водата за инхалации се добавят няколко капки евкалиптовото масло или няколко резенчета корен от джинджирил. Инхалации не бива да се правят пациенти с астма.

Лекарствената терапия при грип включва и противовирусни препарати, за намаляване на тежестта и продължителността на инфекцията. Тези лекарства се дават преди

всичко на болните в тежко състояние, както и на хората с повишен риск от усложнения. Такива са децата под две годишна възраст, възрастни над шейсет и пет години, хора с хронични заболявания, като астма, хронична белодробна болест, сърдечна недостатъчност, диабет и затлъстяване, както и болни от СПИН.

За намаляване на риска от усложнения, както и при вече настъпили такива, може да се приложат антибиотици. Трябва обаче да се знае, че антибиотиките не действат върху грипния вирус и не бива да се злоупотребява с приема им.

Някои билки също се прилагат при симптоми на грип поколения наред. Те могат едновременно да предпазват от заразяване и да облекчат симптомите - това са ехинация, джинджирил, плод от бъз и див коноп.

Най-важното, което трябва да знаем, когато говорим за грип, е неговата профилактика. Тя включва редица мерки, особено в есенно-зимния период, като най-важното е спазване на стриктна лична хигиена. Ръцете трябва да се измиват редовно със сапун и вода. Трябва да се избягва търкането на очите, носа и устата с мръсни ръце. По време на грипна епидемия е добре да се избягва контактуването с много хора и пребиваването дълго време в затворени пространства.

Най-добрият начин за профилактика на грипа остава ваксинацията. Ваксината е препоръчителна за рискови групи, в които влизат хора над шейсет години, болни от хронични белодробни и сърдечни заболявания, затлъстели хора и хора с диабет и др.

Съществува и жива, атенюирана (отслабена) ваксина срещу грипния вирус, която се прилага в носа под формата на спрей. Тя не се препоръчва за хора с отслабена имунна система.

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