

ЛИЦАТА НА FIBANK



Вероника Георгиева

Управител на офис Ботевград

Г-жа Вероника Георгиева работи във Fibank от 1 година. Има магистърска степен по специалността „Публични финанси“ и бакалавърска по „Статистика и иконометрия“ от УНСС София. Описва себе си като дейна, контактна и позитивна дама.

Вярва в умите на анимационния герой Мечо Пух: „Колкото повече, толкова повече“. Харесва филми с участието на Никълъс Кейдж и Брус Уилис. В свободното си време обича да е със семейството си и да шише гоблени.

„Грижа се за качеството на клиентското обслужване в офиса и помагам на колегите при необходимост. Старая се да работим в приятна среда и да има сплотеност и разбирателство в екипа. Работя с прекрасни млади хора. Ежедневно провеждам срещи с различни клиенти, представяйки Fibank като правилния избор за всяка нужда на всеки клиент“, казва Вероника Георгиева.

На стр. 2

НАШИТЕ ПРОДУКТИ

Зимна приказка с MasterCard от Fibank

Специално за клиентите на Fibank, които притежават дебитна или кредитна карта MasterCard, сме подготвили страхотни изненади и една вълшебна зимна приказка.

От 12 ноември до 9 декември 2015 г. плащайте активно с Вашата дебитна или кредитна карта MasterCard от Fibank и можете да спечелите една от чудесни награди:

- 3-дневна зимна приказка за двама в перлата на австрийските Алпи - Кицбюел, осигурена специално от MasterCard;
- 1 уикенд за двама с VIP пакет за откриване на ски сезона в Банско на 12 декември 2015 г. – всяка седмица;
- 10 термочаши с логото на Fibank - всеки ден;
- 5 ски каски Alpina - всяка седмица.

Няма ограничение в броя на участията Ви, така че използвайте Вашата карта MasterCard от Fibank всеки път, когато плащате в търговските обекти в България и чужбина или онлайн. Това ще увеличи шанса Ви да спечелите една от наградите. Няма изискване за минимална



стойност на трансакцията.

Притежатели на карта MasterCard от Fibank, които в обявения период са използвали своята карта и са извършили поне 1 трансакция с нея, като са заплатили стоки или услуги на ПОС устройство в търговски обекти или по интернет, автоматично получават право да участват в томболата за спечелването на обявените награди, без да е необходимо допълнителна регистрация от

тяхна страна.

Промоцията важи за периода от 12 ноември до 9 декември 2015 г. за карти, издадени преди 12 ноември 2015 г., с които в рамките на промоционалния период е извършено поне 1 плащане на ПОС устройство в търговски обекти или по интернет.

Пълните правила на промоцията можете да видите на нашия сайт www.fibank.bg

ЗЛАТО И НУМИЗМАТИКА

Инвестирайте в злато

Специална селекция инвестиционни продукти на преференциални цени



Златото има своята непреходна стойност във времето. Ето защо за поколения наред благородният метал запазва позицията си на предпочитан финансов инструмент за дългосрочни инвестиции.

Водещо предимство на сделките с инвест-

тиционно злато е, че са освободени от ДДС, а борсовата му цена може да се види без регистрация и такси на много места в Интернет. Инвестицията в злато позволява сравнително големи парични суми да се съхраняват в малък по обем продукт.

В края на годината нашите експерти подбраха за Вас специална селекция продукти от злато с най-висока проба, 999.9/1000, предложени на преференциални цени. Тя включва общо 6 продукта, които ще бъдат перфектно допълнение към личната Ви колекция инвестиционни продукти или изискан подарък за най-близките Ви хора.

Всеки от тях носи и специално послание като символ на здравето, силата, мъдростта, богатството и семейните ценности.

На стр. 8

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Вероника Георгиева

Управител на офис
Ботевград

ОТ СТР. 1

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

- Целият ми професионален път до момента е свързан с банковата дейност. Започнах работа в „Сосиете Женерал Експресбанк“ АД непосредствено преди завършване на висшето ми образование като бакалавър в УННС. За около шест месеца бях служител разплащателно гише, а след това Търговски агент граждани. Предлагах и продавах всички продукти, насочени към клиентите физически лица, включително кредитиране. Бях на тази позиция около две години. След това от Ръководството ми предложиха да заема позицията Отговорник офис. Натрупах опит и при работата с фирмени клиенти. Бих казала, че естественото израстване в една банка ми донесе само ползи.

Дойде обаче и момент на монотонност и еднообразие и тогава взех решението да потърся нещо по-добро, по-динамично, нещо различно. Живеем в малък град, а имах възможност да кандидатствам за свободна позиция в Първа инвестиционна банка – в моите очи иновативна, гъвкава, с богата гама от продукти и възможност за мен лично да се обогатя. Вече съм почти година в „голямото семейство“ на Банката, заемайки длъжността Управител офис. Смя да кажа, че се чувствам на точното място в



тоchnия момент.

- Как преминава един Ваш работен ден?

- Бих казала, че нямам два еднакви дни. Приличат си по това, че започвам с кафе и добро настроение. Имам набелязани задачи и срещи, но винаги изниква и нещо допълнително.

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

- Работата с клиенти винаги крие предизвикателства. Все-

ки клиент е различен – със своите нужди, разбирания, дори характер. Важно е да бъдем полезни и да оставим чувство за удовлетвореност от нашата среща и крайния резултат. Мога да споделя, че работя с прекрасни млади хора, които са в началото на своята кариера. Приятно ми е да се чувствам полезна и те за бъдат спокойни да споделят, а ежедневните задачи да носят удовлетворение от постигнатото.

- Какво според Вас е важно за клиентите на Банката и с какво Fibank успява

да ги спечели за клиенти?

- Смятам, че ключово е отношението. Клиентът трябва да е спокоен да сподели своите нужди, а ние да ги облечем в банков продукт. Важно е да изградим доверие, това ги връща обратно, а те ни препоръчват на свои близки и познати. Смятам препоръката от доволните клиенти „от уста на уста“ за най-добрата реклама.

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

- В професионален план се гордея, че за 10 години съм извървяла този път, че сега съм част от предпочитаната банка и лидер в България. Изпитвам лична удовлетвореност от добрите резултати и ми е приятно, че работя в сплотен екип.

В личен план се гордея, че живея заобиколена от любимите ми хора. Най-голямата ми радост е 4-годишната ми дъщеря. Вярвам, че децата са смисълът на съществуването ни.

- Как прекарвате свободното си време?

- Първоначално бих казала, че нямам такова. Но при възможност обичам да съм с най-близките ми – семейството, моите родители, сестра ми и приятелите. Обичам да почиваме на различни места. Това ме зарежда. И обожавам морето.



■ ТОЗИ МЕСЕЦ ПРАЗНУВАТ ■



18 години клон в Карлово

■ Отбелязахме рождения ден на клон Карлово със стилиен коктейл, на който присъстваха 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 Карлово – г-н Илия Ботев, благодари на всички клиенти за доверието и успешното сътрудничество през изминалите години.

За мен и моите колеги тази годишнина е повод за радост и гордост. Защото от самото начало това, което за другите е трудност – за нас е възможност.

Днес имаме самочувствието да кажем, че достойно си извоювахме сериозен пазарен дял в икономиката на региона, а също така, което е и по-важно – имидж на доверен партньор в бизнеса и обществения живот. Първа инвестиционна банка е социално ангажирана банка, чието име се свързва с лоялност, стабилност и сигурност.

С финансовата подкрепа на Fibank бяха реализирани много бизнес проекти в различни сектори и независимо



от сериозната конкуренция, завоювахме достоен пазарен дял.

Г-н Илия Ботев ръководи клонът на Първа инвестиционна банка в гр. Карлово от самото му създаване – преди 18 години. Той е и регионален мениджър за Югозападния регион, който включва кло-

новете на банката в градовете: Карлово, Благоевград, Пловдив, Пазарджик, Смолян, Стара Загора, Перник и Кюстендил, както и офисите към тях.

Клонът на Fibank в град Карлово се намира на адрес: ул. „Генерал Карцов“ 6 и обслужва клиенти с работно

време от понеделник до петък – от 9:00 до 17:30 часа и събота от 10:00 до 14:00 часа. В него работят общо 24 високо квалифицирани служители, които се грижат за отличното обслужване, индивидуалният подход и професионално отношение, които получават клиентите на банката.

■ С ПОДКРЕПАТА
НА FIBANK ■

Фирма „НАР“ ООД е в сферата на автомобилния бизнес от началото на далечната 1990 година. През 2002 г. „АВТОВАЗ“, Толиати, Русия се доверява на професионализма и смелите бизнес идеи на ръководството на фирмата и поверява официалното представителство на марката ЛАДА на „НАР“, ООД. В рамките на едва няколко години фирмата съумява да изгради отлична материална база и работеща ефективно дилърска мрежа. За кратко време продажбите на автомобили с марката ЛАДА нарастват с над 300%, а търсенето е неимоверно. Отношенията с клиентите са коректни, което много бързо води до създаване на дългосрочни и стабилни търговски взаимоотношения с представители на частния и държавния сектор.

Във фирмата са създадени прекрасни условия за работа на персонала. Всеки от отделите се ръководи от високо квалифицирани и образовани професионалисти и специалисти, които влагат най-доброто от себе си в обслужването на клиентите и работата с тях.

Фирмата има два основни автомобилни центъра - в гр. София и в гр. Хасково. Всеки от тези центрове разполага с модерно оборудван автосервиз, функциониращ шоурум, склад за оригинални резервни части, административни офис помещения и всички удобства, необходими и задължителни за качествено обслужване на клиенти.

- Г-жо Рамадан, разкажете ни накратко за Вашия бизнес?

- Бизнесът на фирмата е тясно специализиран в търговията с автомобили, продажбата на автомобилни части, транспорт,

От страниците на Fibank NEWS прогължаваме да Ви представяме добрите примери в българския бизнес. Днес ще Ви запознаем с 2-жа Музафер Рамаган – собственик на фирма „Нар“ ООД – представител на Автоваз за България.



Базата на „Нар“ ООД в гр. Хасково

Музафер Рамаган - собственик на фирма „Нар“ ООД – представител

Нека начинаещите в бизнеса коректен партньор

■ *„Банката подкрепя бизнеса и предлага чудесни условия, адекватни на нуждите и възможностите“, споделя 2-жа Рамаган*

гаранционно, следгаранционно и извънгаранционно обслужване на автомобили. Заедно със съпруга ми стартирахме преди 26 години. През този период от над четвърт век фирмата ни премина през много метаморфози и сътресения, но успя да се задържи на пазара.

След близо три десетилетия с гордост мога да заявя, че успяхме да изградим един сравнително стабилен бизнес, една добре работеща фирма, в лицето на която клиенти и контрагенти намират коректен и надежден партньор.





Автосалонът на „НАР“ ООД
в гр. София

на Автоваз за България:

да потърсят като Fibank



Базата на „НАР“ ООД в
гр. София

- Какви бяха трудностите в самото начало?

- Трудностите в самото начало бяха по-скоро от страх от непознатото и нестабилната бизнес среда. Имахме много предизвикателства пред нас, много въпросителни, на които се наложи сами да дадем отговор с цената на много усилия и труд.

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

- През всички години подкрепата между мен и съпруга ми е била неимоверна и стабилна. Той е подкрепял мен в трудни ситуации, както и аз него, когато е имало нужда.

- Кой ръководи бизнеса Ви?

- За моя огромна радост бизнесът ни се ръководи от мен и моя съпруг, както и с помощта на нашата дъщеря. Не само в личния живот, но и в бизнеса, най-важни са подкрепата и

помощта на семейството.

- На какъв брой служители давате работа?

- По стечение на обстоятелствата през годините броят на служителите ни беше редуциран. Към момента във фирмата на постоянен трудов договор са наети 25 души.

- Бихте ли споделили с нашите читатели Вашия най-голям успех или това, с което най-много се гордеете?

- В професионален план най-много се гордея, че фирмата успя да устои на сътресенията и кризите.

- Какви са плановете Ви за развитие на бизнеса Ви?

- Плановете е много трудно да се правят в динамичната и несигурна бизнес среда в България. Затова предпочитам да адаптирам бизнеса към изискванията на пазара.

- От кога сте клиент на Fibank?

- Фирмата ни е клиент на Банката от 2 години.

- Кое беше водещото предимство, за да изберете Fibank?

- Основният фактор, който натежа при избора на Първа инвестиционна банка за обслужваща бизнеса ми банка, е че в

банката работят специалисти, които приемат всеки случай, всеки клиент като индивидуален. В тази банка работят на първо място хора, които са запазили човешкото в себе си. На второ място кадрите на банката са страхотни специалисти. На трето място, Fibank подкрепя бизнеса и предлага чудесни условия, адекватни на нуждите и възможностите.

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

- Да имат смелостта да го направят. Лао Дзъ е казал: „Всяко дълго пътуване започва с една единствена стъпка“. И това напълно важи за бизнеса. Нека начинаещите в бизнеса да потърсят коректен партньор като Fibank. Така успехът е гарантиран.

- На финала: пожелайте нещо на нашите читатели

- Пожелавам на Вашите читатели стабилен, устойчив и проспериращ бизнес, зад който да стоят качествени кадри и професионалисти. И нека имат смелостта да последват своите бизнес (и не само) идеи и мечти. Защото всичко е по-лесно с Fibank.

■ КОМЕНТАРЪТ
НА ЧАСТНИЯ
БАНКЕР ■

ИНВЕСТИЦИЯ В ИМОТИ

СТОЮ
ТОДОРОВ



Специалист
„Частно
банкиране“

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

З акупването на недвижим имот с цел доходност е алтернативен начин за дългосрочна инвестиция. Купуването на жилище може да Ви носи ежемесечен приход от наем, което го прави добро вложение. А в случай че цената на имота се вдигне, можете да го продадете на печалба.

За съжаление в България все още се гледа на този тип инвестиция с недоверие и това е разбираемо, имайки предвид кризата в сектора от 2008 -2009 година. Хубавото е, че този период приключи. Пазарът на недвижимо имущество в последните няколко години бележи растеж и търсенето на жилища под наем се повишава.

В подобна ситуация хората имат възможност да инвестират успешно в имот, с което ще постигнат диверсификация на парите (инвестициите) си. Важно предимство на този тип инвестиция е, че сключвайки краткосрочни договори за наем, можете да ползвате имота при необходимост.

За да имате по-висока доходност от инвестицията си, е важно да подберете добре локацията на имота. В това число важна роля играят:

- държавата, градът;
- дали имотът е в центъра на даден град;
- дали имотът е в курорт,



било то планински (като Банско) или морски (като Лозенец).

Също така ключов фактор е и размерът на имота.

- По-малките жилища често срещат по-голямо търсене, докато по-големите жилища имат склонност да бъдат с по-ниски наеми на квадратен метър.

Данните на НСИ (Национален статистически институт) показват, че в периода между 2004 и 2014

г. средната цена на жилища в София се е покачила с малко под 63%, докато инфлацията в страната за същият период е 54%. Следователно, реалното поскъпване на жилищната площ (след инфлацията) за това време е близо 10% плюс 45-50% доходност от поскъпването в цените на имотите.

Важно е да се определи и целта на инвестицията.

В повечето случаи основната цел е придобиването на жилището в бъдещ период (20 години например). В подобен случай е добре да потърсите финансиране от банка чрез ипотечен кредит. При правилни сметки в рамките на 20 – 25 г. можете да изплащате кредита

с наема от жилището и на финала да сте придобили имота. Разбира се, важно е да сравните разходите по кредитите с рентабилността на имота преди да вземете окончателно решение.

Вложените средства в недвижим имот имат склонността да запазват покупателната си способност.

Това е и основно предимство на този тип инвестиция. Разбира се, преди да вземете окончателно решение, най-добре се консултирайте с частните банкери на Fibank. Ние ще Ви помогнем както в анализа на потенциалната инвестиция, така и в избора на ипотечен продукт, с който да финансирате покупката на имота.

**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**

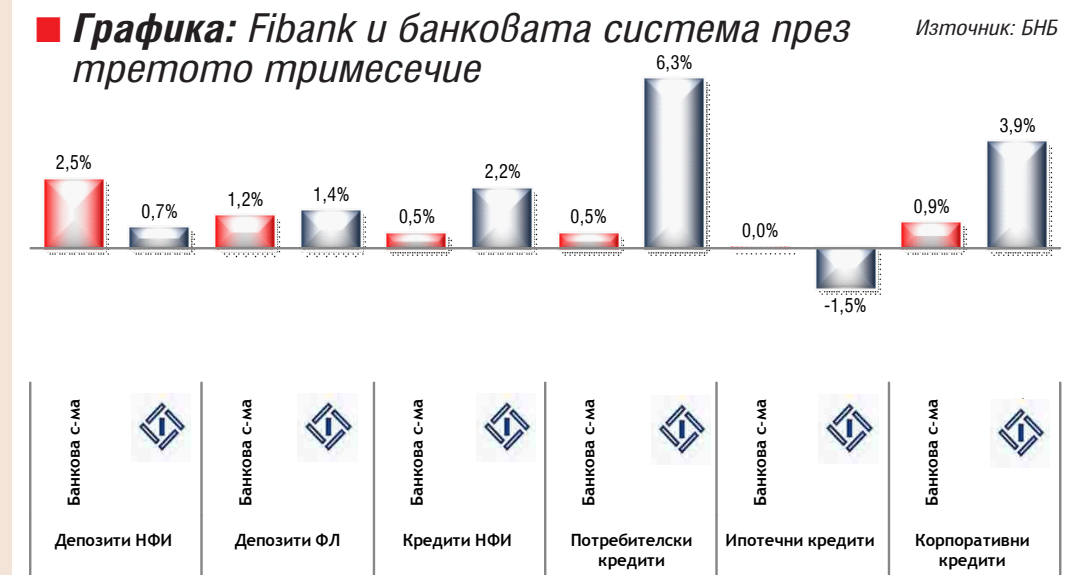
 Мениджър
„Корпоративни
комуникации“

Fibank и банковата система през третото тримесечие

През третото тримесечие на 2015 г. активите на банковата система нарастват, а ликвидната ѝ позиция продължава да се засилва. С това изречение започва анализа си за периода юли-август-септември 2015 г. БНБ.

Преглеждайки по-основно показателите на банковата система не може да не се съгласим, че БНБ наистина има основание за своя позитивизъм. Спрямо края на юни ликвидните активи се увеличават с 1.4 млрд. лв. до 25.1 млрд. лв. Коефициентът на ликвидност, изчисляван по Наредба № 11 на БНБ, достига 34.02%. Разбира се, не всеки трябва да е финансист, затова ще обясним, че ликвидните активи най-общо казано са тези активи в банките, които могат бързо да преобразуват в пари и с тях да се разплатят с вложителите. Моментните нива на ликвидност са едни от най-високите за последните години.

Депозитите на домакинствата в банките продължават да нарастват през последното тримесечие с 1.2%, а на годишна база (септември 2015 г. спрямо септември 2014 г.) с 16.8%. Нарастването на депозитите на гражданите отразява високото доверие, което имат към банковата система. С други думи откриването на депозит е считано за безрискова инвестиция, която предоставя на гражданите сигурност и защита на спестяванията на гражданите.



Като цяло кредитирането остава все още на ниски нива, но въпреки това някои банки като Fibank привличат потребителите с атрактивни условия по своите кредитни продукти.

За периодът юни - септември потребителските кредити са се увеличили с 0.5%, а за последните 12 месеца се регистрира спад от 2%. Въпреки това Fibank отбелязва ръст за последното тримесечие на отпуснатите потребителски кредити с 6.3%, спрямо септември миналата година ръстът е от 16.5% или 105 млн. лв. За разглежданите периоди отпуснатите от Fibank потребителски кредити са с най-голям обем в банковата система.

Като цяло можем да кажем, че интересът към кредитирането бавно се пробужда, като това се дължи на нарастващото доверие

на потребителите в икономиката.

Според националната статистика, през октомври 2015 г. общият показател на доверие на потребителите запазва равнището си от юли. Според оценките на потребителите има известна положителна промяна във финансовото състояние на техните домакинства през последните дванадесет месеца.

Очакванията на живеещите в селата са тя да продължи и през следващите дванадесет месеца, за разлика от населението в градовете, което е малко по-песимистично настроено в сравнение с три месеца по-рано.

Общата оценка за бюджета на домакинствата се повишава с 1.1 пункта спрямо юли, като подобряването на семейните финанси в сравнение с три месеца назад

в по-голяма степен засяга градското население (2.7 пункта увеличение на балансовия показател).

През последното тримесечие се забелязва и раздвижване сред бизнес кредитите. За периода юни - юли те са нараснали с 0.9%. За същия период кредитният портфейл към бизнеса на Fibank се е увеличил с 3.9%. Това показва, че по този показател банката се справя доста над средното за сектора. Интересът на бизнеса към търсенето на кредити е провокиран от възстановяването на бизнес активността. По данни на НСИ през октомври 2015 г. общият показател на бизнес климата се покачва с 1.0 пункт в сравнение с предходния месец, което се дължи на подобрения бизнес климат в промишлеността, строителството и търговията на дребно.



■ ЗЛАТО И НУМИЗМАТИКА ■

Инвестирайте в злато

- Специална селекция инвестиционни продукти на преференциални цени
- За българина е стародавна традиция да превръща част от парите си в продукти от благородни метали.

ОТ СТР. 1

През изминалата година и щатските, и европейските пазари отбелязаха ръст в инвестициите в злато. Несъмнено най-важното доказателство за сериозната роля на златото в съвременните финансови пазари е възходящият му тренд на азиатските борси. Шанхайската и сингапурската борса, например, тъгуват със стотици тонове инвестиционно злато. В Сингапур беше създаден и най-големият трезор за съхранение на златни кюлчета.

От друга страна, централните банки също започнаха

да увеличават запасите си. Най-интересното, обаче, е, че страни със стабилна икономика (Германия, Франция и Холандия) започнаха да репатрират златните си резерви. Германия дори извършва процес на претопяване и ново маркиране на златния си резерв – коментира д-р Валентина Григорова-Генчева – директор „Злато и нумизматика“ в Първа инвестиционна банка – създател и ръководител на единствения по рода си банков департамент, специализиран в сделки с благородни метали, инвестиционни консултации и нумизматични експертизи.



Златен сватбен медал

злато проба 999.9/1000 диаметър 33 мм 1/2 тройунция

Медалът е подходящ както за подарък за сватбения ден, така и за отбелязване на годишнини. Върху двете му страни са изобразени двойка влюбени, който се вричат във вечна любов. Монетата се предлага в уникална луксозна опаковка, върху която за изписани вечните стихове от лириката на

Яворов – „Ще бъдеш в бяло“. Медалът носи послание за вечната любов и семейните ценности.

Златният сватбен медалът е произведен и маркиран от ПАМП (Швейцария) – една от водещите световни компании за рафиниране и преработка на благородни метали.

Допълнителна информация и поръчка:
<https://my.fibank.bg/GoldShop/Medals/PAMP-Medals/41>
Цена: 1063 лв. за 1/2 тройунция



24-каратов погарък

Fibank
Малка Банка

Стойността му остава вечна

Купете онлайн или в клоновете на Fibank.

Златно кюлче „Година на Змията“

злато проба 999.9/1000 5 г

За първи път инвестиционно кюлче има декорация от двете страни: изображението на змия върху лицевата страна продължава и върху опаковката. Змията се появява като символ почти навсякъде около нас и носи своята енергия – мъдра и вечна. Тя е символ на мъдростта, живота и смъртта. Змията е пази-

телка на семейното огнище.

Следващите години на змията са 2025, 2037, 2049 и така през 12 години.

Кюлчетата от 5 г и 1 тройунция са представени в стандартната сертификатна опаковка на швейцарската рафинерия ПАМП и в кутийка на Първа инвестиционна банка.

Допълнителна информация за продукта и поръчка:
<https://my.fibank.bg/GoldShop/Bars/PAMP-Bars/29>
Цена: 5 г - 470 лв., 1 тройунция - 2825 лв.

Златно кюлче „Година на Дракона“

злато проба 999.9/1000, 5 г и 1 тройунция

Едно от първите инвестиционни кюлчета, които имат декорация от двете страни: изображението на дракон върху лицевата страна продължава и върху опаковката.

Драконът е едно от най-старите и многозначни същества в китайската митология. Той е безсмъртен и обикновено пази несметни съкровища, затова се превръща в символ на късмет, богатство и дълголетие. Драконът е олицетворение

на мъжката сътворяваща природа Ян и в това си качество е почитан като символ на властта. Неслучайно изображението му украсява дворците, мебелите и облеклото на императорското семейство и благородниците.

Кюлчетата от 5 г и 1 тройунция са представени в стандартната сертификатна опаковка на швейцарската рафинерия ПАМП и в кутийка на Първа инвестиционна банка.

Допълнителна информация за продукта и поръчка:
<https://my.fibank.bg/GoldShop/Bars/PAMP-Bars/33>
<https://my.fibank.bg/GoldShop/Bars/PAMP-Bars/30>
цена: 5 г - 442 лв., 1 тройунция - 2769 лв.

Колекционна серия „Треска за злато“

Колекционната серия „Треска за злато“ съдържа 6 уникални златни кюлчета. Всяко от тях е с най-чиста проба (999.9/1000, общо тегло 31.1035 г) и представя една от петте държави, изиграли особена роля в търсенето на злато – Бразилия, Русия, САЩ, Австралия и Канада. В колекционната серия място е намерено и за

едно късче самородно злато – за всички ентузиаста и колекционери на късчета от историята.

Кюлчетата са в елегантна индивидуална цветна опаковка-сертификат. Колекцията е представена в луксозна кутия с прозрачен капак, която предлага възможност за окачване на стена като картина.

Допълнителна информация за продукта и поръчка:
<https://my.fibank.bg/GoldShop/CollectionSet/PAMP-Coins/98>
Цена: 2547 лв.