



■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Венцислав Захариев

Управител
Клон Сливен

„Уверен съм, че заедно с екипа ще постигнем високи резултати“

В клона на Fibank в град Сливен ще ви посрещне новият управител – г-н Венцислав Захариев. Работи в банката малко повече от месец, но вече се е слял с екипа. Има висше икономическо образование от УНСС. Сред любимите му книги е тетралогията на Димитър Талев: „Железният светилник“, „Преспанските камбани“, „Илинден“, „Гласовете ви чувам“. Смята, че в живота „Не е важно колко пъти ще паднеш, а дали ще се изправиш отново след това.“ Обича да слуша хард рок. Фен е на Металика, Дийп Пърпъл, Уайтснейк, Рейнбоу, Айрън Мейдън, Скорпионс. В свободното си време е на излети сред природата, на концерти на любимите си групи. Определя себе си като позитивно настроен, амбициозен и организиран.

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank отчита стабилен ръст на печалбата

■ *Ръководството на банката запозна миноритарните акционери с текущите финансови резултати*

На 11 ноември 2016 г. бе проведена редовна среща на ръководството на Fibank (Първа инвестиционна банка) с миноритарните акционери на банката.

Редовните срещи са част от политиката на банката по прилагане на световните стандарти в доброто корпоративно управление, утвърдени от Международната финансова корпорация (IFC), които Fibank прилага стриктно в своята дейност.

На срещата присъстваха г-н Васил Христов, Главен изпълнителен директор (CEO) на банката, г-н Димитър Костов, Главен директор Риск (CRO) и г-н Живко Тодоров, Главен финансов директор (CFO).

Ръководството на Fibank запозна миноритарните акционери с текущите финансови резултати на банката към края на месец септември 2016 г.

От началото на година Fibank е заделила провизии на стойност 140 млн. лв. С тях банката изгражда стабилни капиталови излишъци.

Fibank отчита стабилен ръст на печалбата преди данъчно



облагане, която достига 61.3 млн. лв., като оперативната печалба на банката е в размер на 201 млн. лв.

Капиталовата адекватност

на банката към 30 септември 2016 г. е 15.35%, което показва превишение на собствения капитал над изискванията 13.5%.

■ АНАЛИЗ ■

Вярвам в златото (In Gold we trust)



Д-Р ВАЛЕНТИНА ГРИГОРОВА-ГЕНЧЕВА

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

По традиция към края на всяка календарна година се прави анализ на „поведението“ на основните стратегически суровини, част от които неизменно са златото и среброто. Те, несъмнено, имаха своята година на завръщане на световните пазари, както и в инвеститорските портфейли.

На стр. 8

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Венцислав Захариев

Управител Клон Сливен

ОТ СТР. 1

- Г-н Захариев, разкажете ни за професионалния Ви път?

- След дипломиране в УНСС, София, специалност Икономика и управление на търговията, през 1995 г. започнах работа в ОББ АД, клон Сливен. Първоначалната ми длъжност беше счетоводител в отдел Валутен. На следващата година бях преназначен на длъжност Валутен дилър, а на следващата – Началник отдел Валутни операции. Естеството на работа беше тясно свързано с финансовите и валутни пазари и работата беше доста динамична. През 2002 г., след закупуването на банката от Национална банка на Гърция и последвалата централизация на много от дейностите в клона, бях преназначен на длъжност Служител за връзка с клиенти, юридически лица. Придобих доста опит в сферата на фирменото кредитиране, финансовия анализ, разширяване познанията ми в различни сфери на бизнеса, придобиване и поддържане на контакти с бизнес клиенти от града и региона. През 2009 г., вследствие пресегментация на клиентската база и реструктуриране на персонала, бях преназначен на новосформирана длъжност Мениджър екип Корпоративен бизнес, като два месеца по-късно, след явяване на конкурс, заех длъжността Директор на клон. Длъжността ми даде възможност да развия в по-висока степен мениджърски качества, ефективно управление на персонала, разширяване на контактите с бизнес клиенти.



Ценен за мен беше опитът в организиране на дейности и процеси, целящи постигане на резултати и изпълнение на заложените бюджетни цели.

- Какви бяха предимствата, заради които избрахте да продължите професионалния си път във Fibank?

- Банката е позната в града и региона като високо иновативна, ориентирана към клиента, гъвкава, с конкурентни условия по продукти и услуги. Притежава широка клиентска база, включваща клиенти от различни сфери на бизнеса.

- Представете ни какви са Вашите основни задължения и отговорности в



Банката?

- Първата ми задача е да се интегрирам в екипа и колегите да ме приемат като мениджър, на когото могат да разчитат, както и да им бъде в помощ при решаване на различни казуси в ежедневието на работа. Следващата стъпка е създаване на организация на работния процес, който да води до ефективност и резултати. Стремехът ми е да накарам всеки служител да се чувства значим и важен фактор за постигане на целите на клона. По отношение на клиентите стремехът ми е, с помощта на екипа, да задържа и развивам съществуващите клиенти, както и проактивно контактуване и привличане на нови за банката клиенти, с цел разширяване пазарния дял на Банката.

- Как премина първият Ви месец в банката?

- Опознавам колегите, запознах се с Правилата и Процедурите на Банката. Свързвам се със значимите клиенти и тези с най-високи кредитни експозиции, а също така и с такива, с които съм

поддържал бизнес контакти в предишната банка, с цел представяне на предлаганите продукти и услуги на Първа инвестиционна банка.

- Какви са впечатленията Ви от екипа, с който работите?

- Една от причините да излязва желание за заемане на настоящата ми позиция, беше екипът, с който ще работя. Преди това познавах голяма част от служителите, опознах и останалите и се убедих във високите им професионални и личностни качества. Уверен съм, че заедно с екипа ще постигнем високи резултати.

- Каква е Вашата най-голяма гордост в професионален план?

- Възможността да работя във водещи финансови институции и да създавам и развивам контакти с бизнеса.

- А в личен?

- Синът ми, който ме радва с отличното си представяне в гимназията и в извънкласни форми на обучение. Стремехът ми е да го подготвя и подпомогна в по-нататъшното му развитие за получаване на добро образование, професионална насоченост и изграждането му като личност.

- Как прекарвате свободното си време?

- Обичам да пътувам в и извън страната, да бъда на излети сред природата и да се събирам с приятели. Отделям време да чета книги от български класици.

■ ИНИЦИАТИВИ ■

За пета поредна година Fibank ще отличи най-добрите български фирми



За пета поредна година най-добрите български бизнес практики ще бъдат отличени в утвърдения вече конкурс „Най-добра българска фирма“, организиран от Fibank. В тазгодишното издание на инициативата взеха участие 270 компании от 80 бранша. Тези цифри показват, че интересът продължава да расте с всяка следваща година, коментират организаторите.

Разгледани по браншове, строителните фирми са най-активни и в тазгодишното издание на конкурса. Спектърът на услуги е широк – строителство на

жилищни и промишлени сгради, инфраструктурни обекти, електроенергийни обекти. Със значителен брой кандидатури е и мебелната индустрия, представена от разнообразни услуги: производство на мебели и осветителни тела, производство на обков, детайли и аксесоари, асемблиране и собствено производство на дограма. Производителите на зърнени, маслодайни и бобови растения също намират място сред най-многобройните участници в инициативата. Други браншове с голяма активност са ИТ, софтуерните и телекомуни-

кационните услуги, както и фирмите, които предлагат рекламни, предпечатни и печатарски услуги. В конкурса участват и множество фирми – производители на хранителни продукти и напитки. Компаниите от шивашката индустрия и тази година активно се включиха в състезанието. В сферата на услугите като брой участници изпъкват хотелиерите, ресторантьорите и фирмите, предлагащи транспортни услуги - пътнически и товарен транспорт в страната и чужбина.

Формулярите за кандидатстване се оценяват от

авторитетно жури в състав: Васил Христов – Главен изпълнителен директор на Fibank, Венелина Гочева – Управител на „Медийна група България Холдинг“, Лъчезар Богданов – Управляващ партньор в „Индъстри уоч“, финансистът Емил Хърсев, социологът Кънчо Стойчев – съосновател на БСС „Галп Интернешънъл“ и Йордан Матеев – Главен редактор на сп. „Форбс“ България.

Победителите в конкурса „Най-добра българска фирма“ ще бъдат обявени на специално събитие в края на месец ноември в София.

■ ИНТЕРВЮ ■

Петра Пенчева е председател на земеделска кооперация „Изгрев-92“, с.Белица. По образование е агроном. Коопераци-

ята е учредена на 25.11.1992 г., като дейността стартира през пролетта на 1993 г.

„Изгрев-92“ и Fibank - 8 години

- Г-жо Пенчева, разкажете ни повече за дейността на Кооперацията.

- Дейностите, които развива Кооперацията, са производство и реализация на земеделска продукция върху арендовани, наети и собствени земи; извършване на производствени услуги; осъществяване самостоятелно или в съдружие на вътрешна и външна търговска дейност; стопанисване и експлоатация на площи за напояване. В Кооперацията членуват над 680 кооператора, които са внесли встъпителни и дялови вноски съгласно Устава на ЗК.

- Към онзи начален момент Кооперацията разполагаше с 19 800 дка земя.

- През годините успяхме да увеличим обработваемите площи с привличането на нови арендатори и инвестирахме в закупуването на земя. Към настоящия момент обработваемите земи са над 27 хил. дка, разположени в зем-



лицата на селата Белица, Преславци, Бреница, Антимово, Мъдрено, Варненци, Шуменци, Стефан Караджа и Тертер, от тях над 6 хил. дка е собствена земя, а останалата е под аренда и наем. Обработването на земята се осъществява изключително със собствена техника. Кооперацията е една от малкото в региона, която разполага и с полив-

ни площи.

Структурата на посевните площи са основно зърнено-технически култури: пшеница, ечемик, рапица, царевица, маслодаен слънчоглед, едър слънчоглед, тикви, фий, соя, тютюн, биологично производство на сини сливи от сорта „Стенлей“, нетрадиционни култури като резене, бял трън, кориандър.

Ръководството на Кооперацията се осъществява от Общо събрание на членкооператорите, Управителен съвет, Контролен съвет, Председател.

В ЗК „Изгрев-92“ работят средно годишно около 60 души – механизатори, полеводни работници, счетоводители, административен, обслужващ персонал, гл. счетоводител, гл. агроном, гл. инженер, технолози.

- Пред какви трудности сте се изправяли във времето?

- В началото, като при всеки стартиращ бизнес, имаше много трудности, най-вече липсата на финансов ресурс и техника. Първата култура, която засяхме, е цвекло, защото това бяха единствените безплатни семена, които се предлагаха към момента.

Впоследствие, след провеждането на търгове за разпродажба на земеделска кооперация в ликвидация, успяхме да се снабдим



Кооперацията принадлежи към селскостопанския икономически отрасъл, има кооперативна собственост.

УСПЕШНО ПАРТНЬОРСТВО

със стара селскостопанска техника, стопански сгради и други материални активи.

Всички търгове бяха обезпечени с талони от ликвидацията, внесени при нас от член-кооператорите.

За така необходимите ни финансови средства в началото, голяма помощ ни оказа г-н Иван Георгиев, бивш директор в клон на тогавашна банка в гр. Тутракан.

С трудности се сблъскахме ежедневно – подсигуряване на необходимите суровини и материали за навременното извършване на агро-техническите мероприятия, реализирането на готовата продукция. Въпреки изминалите години, натрупания опит, създадените контакти и до днес реализацията на продукцията на достойни крайни цени е постоянна борба.

Стремежът на Кооперацията е максимално успешно да оползотвори възможностите, които да-

ва Програмата за развитие на селските райони за периода 2014-2020 г. Ръководството на Кооперацията работи за постигането на максимален ефект от използваните основни средства – земя, техника, материални активи, човешки ресурси, което я нарежда сред водещите земеделски производители в региона и в златната среда в национален мащаб.

- Към какво насочвате вашето внимание и ресурси?

- Нашите ресурси насочваме към изграждане на нови и възстановяване на съществуващите напоятелни системи, което е от изключителна важност за бъдещото развитие на земеделието, предвид климатичните промени, характеризиращи се с продължителни периоди на засушаване. Също така към изграждане на база за преработка на продукцията, конкретно сушене на произвежданите сини сливи

(биологично отглеждане), което ще реши проблема с поддържаните ниски изкупни цени от търговците и ще даде възможност за създаването на нови търговски взаимоотношения. Приоритет е и опазването на почвеното плодородие и биоразнообразието на животински и растителни видове, което е отговорност на всеки от нас към нашите деца и бъдещи поколения.

През всичките изминали години оперативното ръководство на Кооперацията е срещало подкрепата на член-кооператорите, Управителния съвет, Контролния съвет, както и в лицето на всеки един от трудовия колектив.

- Какъв е Вашият най-голям професионален успех?

- Най-големият успех за мен като председател е името, което ЗК „Изгрев-92“ си спечели като коректен работодател и партньор. Част от успехите са увеличаване на обра-

ботваемите земи, в т.ч. и собствените за Кооперацията, подновяване на машинния парк, сградния фонд, създадените работни места. Работим активно за повишаване на заплащането на работниците и служителите, подкрепяме инициативи, които съхраняват живота на селото.

- Разкажете ни повече за Вашето партньорство с Fibank.

- ЗК „Изгрев 92“ е клиент на Fibank, клон Силистра, от 2008 година. Привлечени бяхме от г-жа Драга Неделчева и г-жа Живка Радева, като през годините на съвместна работа многократно сме имали възможност да се убедим във всеотдайността и професионализма на всеки един от екипа на Банката.

- Какво ще пожелаете на нашите читатели?

- На тези, които желаят да започнат своя собствен бизнес сега, ще кажа: Сигурни ли сте в себе си, действайте! Ще падате, ще се изправяте, но ако имате желание да успеете и не се предавате, ще се справите. Първа инвестиционна банка ще бъде вашият достоен партньор, който ще подкрепи идеите ви, ще ви консултира компетентно, когато имате необходимост и ще „върви“ редом с вас, така както толкова години е до нас и многобройните си клиенти.



■ АНАЛИЗ ■

**ДЕСИСЛАВА
БОГДАНОВА**Главен специалист
„Корпоративни
комуникации“

Как да повишим финансовата грамотност на детето?

Финансовата грамотност на детето се създава от най-ранна възраст, още с научаването му да брой. Първият му учител, както и за много други неща в живота, е именно родителят. Негова е ролята да дава личен пример със собствените си финансови дела, както и да „превежда“ на пръв поглед сложната информация на по-достъпен език за детето и да дава конкретни примери в ежедневието.

Парите дават свобода при избор на продукт или услуга, но също така е необходимо и да се проявява отговорност и дисциплина, когато се използват.

В няколко последователни публикации ще ви представя идеи, които можете да ползвате в ежедневието си, за да създадете основите на финансовата грамотност на вашето дете, която то ще надгражда във времето.

■ Заедно на пазар с определен бюджет

Ежедневните разходи могат да бъдат голямо перо от месечния бюджет. Когато пазарувате заедно в магазин, винаги давайте пример на вашето дете с конкретен бюджет, с който разполагате за покупките. Нека и неговото внимание бъде фокусирано върху това, да откриете съответния артикул/артикули, чиято стойност да бъде в рамките на предварително одобрения бюджет. По време на пазар коментирайте на глас собствените предложения за артикулите, които да бъдат закупени. Сравнявайте продуктите по цена, количество, качество. Дайте възможност на детето да предложи своя алтернатива. Насочвайте го да раз-



създава дали определеният ви бюджет ще бъде достатъчен за съответните покупки, които предлага, и дали наистина са необходими към момента.

■ Настолните игри

В дъждовните, студени дни, когато почивате и прекарвате повече време заедно у дома, включете в семейните забавления и настолни игри, при които управлението на ресурси и търговията са в основата на концепцията. Реалното разплащане с банкноти, монети, размяна на ресурси дава възможност детето да развива своите познания в сферата на търговията и финансите. Нагледно бързо ще разбере, че парите са ограничен ресурс и за да побеждава в играта, е необходимо да се използват разумно. Подходящи игри, чрез които децата могат да развиват своята финансова грамотност, са - Монополи (играчът разполага с определени ресурси от самото начало на играта, има възможност да печели или губи ресурси, да инвестира средства, възраст 7+), Катан (игра за придобиване и раз-

мяна на ресурси, чрез които играчът завзема територии, възраст 7+), Scythe (в Scythe всеки играч е представител на една от петте различни фракции, всяка от които се опитва да спечели собствено богатство и да вземе своя къс от земята около мистериозния град - „The Factory“). Играчите трябва да завладеват територии, да наемат нови доброволци, да печелят ресурси и да се сдобиват със селища, да строят различни структури. Всеки от играчите започва играта с различни ресурси. Като допълнителен аксесоар за настолна игра Scythe има възможност да се използва от играчите и сет от 80 броя метални монети (\$1, \$3, \$5, \$10 и \$20). Играта е подходяща за деца 12+. Наличието на монети дава възможността лесно детето да визуализира ресурса, с който разполага, и да следи неговата наличност в реално време.)

■ Собственият седмичен бюджет

Много родители предпочитат да дават ежедневно

пари на своето дете, когато започне да посещава училище. Причина за това е, че така следят лесно разходите му и го ограничават да харчи до определена сума в рамките на деня. Това от друга страна не дава възможност на детето да прави различен избор за покупка в рамките на деня и вариантите са или да изхарчва цялата сума без да има особено богат избор, или да му остане минимална част от сумата, която да пести и да използва през следващите дни от седмицата. Определеното от страна на родителите на „собствен седмичен бюджет“ за детето на първо място дава повече свобода. Има възможност различните дни от седмицата детето да похарчи различни суми, да се почувства самостоятелно и да бъде отговорно за разпределянето на своя собствен седмичен бюджет. Разбира се, всеки родител сам трябва да прецени кога може да предостави подобна възможност на подрастващия.

Очаквайте продължение в следващия брой на FibankNEWS.

■ КОМЕНТАРЪТ НА
ЧАСТНИЯ БАНКЕР ■

РУМЕН
СТАМОВ



Директор
„Частно
банкиране“

www.privatefibank.bg

Ясно е, че продажбеният процес е в основата на всеки бизнес. Без прогнозируеми продажби, всяка компания е уязвима. Те от своя страна зависят от клиентите ни. За постигане на висок положителен финансов резултат съществуват няколко основни варианта за търсене на потенциални клиенти:

- Ползване на сфера на влияние (лични контакти);
- Препоръчани лица (от настоящи клиенти);
- Разположени в близост до офиса ни потенциални клиенти;
- Национални и местни медии, справочници, телефонни указатели и др.;
- Интернет.

Във всички случаи първо трябва да определите клиентския си профил. Той зависи от това, дали предлагате продукт или услуга, какви са целите Ви и какво е качеството на Вашата продукция. От своя страна, целите трябва да бъдат разделени на краткосрочни, средносрочни и дългосрочни. В тази поредица обаче няма как да имате дългосрочните цели, без преди това да сте изготвили стратегия, отразяваща близкото ни бъдеще.

РИКИ ДЖЪРВЕЙС:
„Трябва да създадете

ПРОДАЖБИ - как да ги увеличим?

нещо на този свят, което не е било тук преди това. Няма значение какво е то. Няма значение дали е маса, филм или градинарство – всеки трябва да твори. Трябва да направите нещо, след което да седнете, да се облежете и да кажете: „Това го направих аз“.

Поставянето на цели е като да имаме машина на времето, чрез която да погледнем в бъдещето



Търсенето и идентифицирането на целеви групи клиенти е свързано с проучване и осъществяване на много контакти. Роденият в Канада и станал световно известен мотивационен експерт Брайън Трейси има интересен метод, който съм прилагал много пъти и Ви уверявам, че работи. Накратко методът гласи, че трябва за отрицателно време да се обадите на 100 потенциални клиента, без да се интересувате от резултата. След това Вие все по-рядко ще използвате „фрази убиец“ и заповеднически тон като „Нямате представа...“, „Не сте прав!“, „Решете най-накрая!“ или „Току-що изрично Ви обясних, че...“. Този опит ще Ви помогне и в битката с възражения от типа „Защо да се доверявам точно на Вас?“.

Когато искате положителен резултат, слушайте активно и говорете по-обрано



Така ще покажете интерес към отсрещната страна, а и ще научите повече за най-важните потребности на потенциалния Ви клиент. Ще избегнете бъдещи недоразумения и можете да повлияете много по-комплексно за цялостно възприемане на Вашия продукт или услуга.

Ако имате бизнес партньори, добре. Ако нямате, намерете си.

При възможност винаги е добре да интегрирате отделни бизнес цели в една, за да предложите пълна гама от продукти и услуги, според нуждите на клиента. В колаборация със стратегически партньор, Вие може да постигнете много добри резултати в дългосрочен план. Предлагането на кобрандирани услуги винаги се възприема добре и често се усеща като едно стъпало над конкуренцията.

Маркетинг комуникацията е вече задължителна – при възможност наемете човек, който да прави само това. Рекламната стратегия много често е от ключово значение за всеки бизнес. Дейностите, свързани с това, включват както флаери, директна поща и фарминг, така и корпоративни събития, фокусиращи се върху конкретни продукти на специални теми, включително събития за кон-

кретна група (професия), свързани със специални поводи/празници. Използвайте и социални платформи в зависимост от вида на бизнеса Ви като: Facebook, Twitter, Instagram, Snapchat, Google+, public Viber, Soundcloud, WhatsApp, LinkedIn, YouTube, Pinterest и т.н.

Необходима е комуникация на всички нива

Освен идентифициране, търсене и търговски опит, следва да изградите и сигурни канали за продажбени действия и мониторинг на целия процес. Основна задача е всеки работещ в бизнеса Ви, да е запознат със стратегическите цели. Добре е да искате обратна връзка за качеството на предлаганите от Вас продукти и услуги, както от колеги, така и от клиенти.

Не използвайте софистициран език. Понякога всеки се изкушава да обогати езика си с думи от изпита SAT, за да изглежда по-умен. Точно това правят и хората, които нямат практически опит. Употребата на сложни думи обаче е като „руска рулетка“ – има опасност да използвате думи, които не са в речника на събеседника Ви, а това не е добре. Всъщност най-ефективният начин да впечатлите с интелекта си е, като говорите колкото се може по-просто, кратко и разбираемо. Не само, че е излишно, но може да бъде и във Ваша вреда да се правите, че практикувате висок стил на общуване.

Когато привличате потенциални клиенти, решаваща роля играят техните очаквания, но внимавайте те да не се окажат нереалистични, защото това може да се превърне в начало на края за Вашия бизнес.

*Предоставената информация има изцяло информационен характер и не следва да се разглежда като препоръка за покупка или продажба, или склоняване към вземане на инвестиционно решение.



Дирекция „Корпоративни
комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни комуникации“

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

печат: ROPRINT

■ АНАЛИЗ ■

Вярвам в златото (In Gold we trust)

ОТ СТР. 1

Цената на златото през изминалите месеци на 2016 г. нарасна със 17% в щатски долари и с 14% в евро. И среброто отбеляза ръст, като цената му в долари се увеличи с 27%, а в евро с 23%. На 9 ноември 2016 г., когато световните борси осъмнаха в паника, валути като японската йена, щатският долар и мексиканското песо се обезцениха, цената на златото на азиатските пазари отбеляза ръст от 5.4% като достигна 1337,38 долара (1211 евро). Уверено мога да твърдя, че започва период на сериозни промени в отношението към благородните метали, свързан с избора на Доналд Тръмп за президент на САЩ. В последните часове политики от цял свят писаха, че това събитие е съизмеримо по своята значимост с падането на Берлинската стена или Брекзит. В момента се провеждат съвместни заседания на борси, финансови министри и централни банки, уебинари по темата и други важни срещи на световноизвестни експерти и анализатори. Расте безпокойството на финансовите пазари от евентуални икономически рискове, свързани с управлението на Тръмп като президент на САЩ. За пореден път в съвременния свят се оказа, че макар и краткосрочно, борсовите индекси са изключително податливи на всяко излизане от релсите на обичайното и предвидимото.

И в България инвеститорският интерес се насочи отново към златото. Още в



ранната пролет на 2016 г. отчетохме обеми на сделките с благородни метали, повтарящи данните от периода преди 2013 г. Традиционно се търгуваха кюлчета от 1 кг с най-висока проба 999.9/1000, но за разлика от треската за злато през 2008-2012 г. в момента редица инвеститори се ориентират към покупката на помалки номинали – монети от 1 тройунция или кюлчета от 10, 20, 50 и 100 грама. Със сигурност тези покупки са съобразени с геополитическите проблеми в региона, нарастващата несигурност, дори риск от сериозен во-

енен конфликт и последваща бежанска вълна, която няма да подмине България. От друга страна, доходността на парите, оставени на депозит непрекъснато намалява, а бизнес предизвикателствата са ограничени и често рискови.

В редица европейски страни лихвените проценти са отрицателни, расте напрежението във финансовите кръгове, свързано с предстоящите избори в Европа през 2017 г. Затова немалка част от хората, които разполагат със свободни финансови средства, се ориентират към покупка на инвестиционно злато, за да си гарантират добра доходност в дългосрочен план. Обемът на сделките със златни кюлчета и монети в света по данни на World Gold Council за изминалите месеци от 2016 г. е 664 т и бележи ръст от 13% в сравнение с 2015 г. За справка, през последните 6 месеца печалбата в евро от инвестициите в злато е нараснала с 4%, а за година – с 14%. При среброто тези цифри са съответно – 11 и 23%! За цялата 2016 г. до момента доходността на

златото в евро е 18.5%, а в щатски долари – 20.1%. За разлика от тези данни само през последните часове на 9 ноември 2016 г. основните индекси бележат съществен спад: разширеният индекс Standard & Poor's 500 - с 5,01 %, а технологичният индекс Nasdaq - с 5,08 на сто. Промисленият индекс Dow Jones се понижава с 4,3%. Цифрите говорят достатъчно за тенденцията, която се очертава на финансовите пазари. Както обикновено в подобни ситуации, златото започва да играе ролята си на стабилизатор в инвестиционните портфейли, на ефикасен инструмент срещу инфлацията. На фона на последните световни новини е напълно възможно да се реализира прогнозата на един от най-добрите анализаторски и изследователски екипи в сферата на благородните метали, а именно: до юни 2018 г. цената на златото да достигне 2300 щатски долара. В тази ситуация атрактивни за инвеститорите ще бъдат не само златото и среброто, но и акциите на компании от миннодобивната индустрия. През последните 5 години те бяха в период на спад, редица големи проекти бяха замразени, но от началото на 2016 г. и този инвестиционен продукт излиза от мечия си период. Както се оказва, дори или особено в нашия глобален свят има място за изненади, за разбиване на статуквото и нови предизвикателства. От нашата информираност и далновидност зависи в каква посока ще управляваме финансовите си авоари.



Източник: GoldPrice.org

*Предоставената информация има изцяло информационен характер и не следва да се разглежда като препоръка за покупка или продажба, или склоняване към вземане на инвестиционно решение.