



## ЛИЦАТА НА FIBANK



### Румяна Воденичарова

Специалист „Кредити на физически лица“  
Офис Paradise Center

*Г-жа Воденичарова работи в Банката от 8 години. Висшето си образование завършва в Стопанска академия „Д. А. Цанов“ в Свищов с магистърска степен по специалността „Икономика на търговията“.*

*Госпожа Воденичарова е омъжена, има две дъщери. В свободното си време обича да пътува и да опознава различни култури и нрави.*

*Споделя, че харесва книги с дълбок смисъл, реална гледна точка и с малко въображение. Вярва в думите: „Разстоянието между мечтите и реалността се нарича действие“. Любимият ѝ филм е „Адвокат на дявола“. Харесва различни стилове музика - от реге до класическа.*

*„Старая се да анализирам подадената информация от клиентите и обективно и точно да им предложа най-подходящия продукт на банката, който да удовлетвори техните потребности, да бъдат обслужени бързо, точно и професионално“, казва г-жа Воденичарова.*

На стр. 2

## DINERS CLUB

### DinersClubBG мобилното приложение на Дайнърс клуб България

DinersClubBG се отличава с иновативен дизайн и интуитивно меню, ориентирани към потребителите. Приложението позволява лесен и бърз достъп до разнообразна и полезна информация.

Мобилното приложение дава възможност на клиентите на Дайнърс клуб България да „носят“ света на Diners Club International в джоба си. То е вдъхновено от пътуващия, бизнес тип потребител, като осигурява удобен и бърз начин за получаване на информация по всяко време през мобилния телефон.

В приложението ще откриете:

- Актуални и интересни новини, свързани с Дайнърс клуб България;



- ATM устройствата по целия свят, на които може да се използват карти Diners Club;
- Търговски обекти, предоставящи отстъпки с кредитни

карти Diners Club International First Lady и Diners Club International Priv

- Геоолокация – нотификация за отстъпки с карти Club International First Lady;
- Над 550 VIP салона на редица международни летища;
- Контакти с наши сътрудници и франчайзи по света;

На стр. 5

## НИЕ ОТ FIBANK

### Fibank получи „Сърцето на София“

Почетният знак „Сърцето на София“ бе присъден на Първа инвестиционна банка като социално отговорна компания за организираната кампания в подкрепа на талантливите деца на България.



Специалното отличие бе връчено на Fibank по време на благотворителния концерт „Различни, но заедно“ организиран от Арт център Кърнолски. Инициативата се провежда за осма поредна година под патронажа на Кмета на Столична община – Йорданка Фандъкова и се осъ-

ществява се с подкрепата на Министерството на образованието и науката, Столична община, Синдиката на българските учители, Регионалния инспекторат по образование – град София, Дирекция „Образование“ към СО, Столична организация на БМЧК..

На стр. 4

■ ЛИЦАТА  
НА FIBANK ■

# Румяна Воденичарова

Специалист „Кредити  
на физически лица“  
Офис Paradise Center



## ОТ СТР. 1

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

- Започнах работа в Банката пред 2007 г. като специалист „Кредити на физически лица“. От самото ми постъпване в Банката до ден днешен изпълнявам тази длъжност. Горда съм от факта, че ми бе предоставена и възможност да бъда част от рекламната кампания (Ипотечно кредитиране на физически лица) на Fibank.

**- Как преминава един Ваш работен ден?**

- Винаги отивам по-рано на работа, за да започне работният ми ден спокойно. Първо се запознавам с дневната хроника на служебната поща и се осведомявам за нови наредби, задължения, изисквания и запитвания от клиенти. С отварянето на офиса започва и динамичната част от работния ми ден, който протича в посрещане, обслужване и консултиране на клиенти, както и обработване и анализ на приетите искания за кредити.

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

- Едно от големите предизвикателства в моята работа е да изслушвам клиентите и да разбера правилно техните нужди. Това е важно, за да мога адекватно да им помог-

на с взимането на решение. Всеки ден се сблъсквам с множество човешки съдби, ставам част от проблемите на хората, но и с техните мечти и с помощта на Банката съумяваме да помогнем на тези хора. Когато виждам положителен резултат от работата си, се чувствам много добре. Сблъсквала съм се с всякакви ситуации, дори и хора, които търсят средства за лечение на свой близък. Най-голямата награда за мен е удовлетворението на клиентите, когато след време дойдат при мен в офиса и ми благодарят за подкрепата.

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



**да ги спечели за клиенти?**

- Изключително добрият продуктов каталог, предлаган от Банката, точните и ясни условия, професионално

обслужване и внимание към всеки един клиент.

**- С какво се гордеете в професионален план?**

- В професионален план се гордея, че успях след дипломирането си да започна работа в банковата система и да се реализирам в сферата на кредитирането, и най-вече, че съм част от екипа на Първа Инвестиционна Банка.

**- А в личен?**

- Благодарна съм, че въпреки натовареното ежедневие съумях да отгледам две прекрасни и умни дъщери, които ми дават сили и подкрепа във всеки един момент, както и моят съпруг. А също така скоро ще стана баба, което ме прави още по-щастлива.

**- Как прекарвате свободното си време?**

- Старая се да прекарвам всяка една свободна минута със семейството си. Обичаме да посещаваме различни туристически дестинации. Неизменна част от нашето семейство са двата ни прекрасни самоеда.

Споделям с Вас мотото на моето семейство, за да се докоснете до частица от моята същност:

„Най-прекрасният подарък, който можете да направите за семейството си, е споделеното време. Защото им подарявате частица от своя живот, която няма да можете да си върнете обратно. Колкото и да не Ви се върва, Вие оставяте своя отпечатък в живота на всеки, до чието сърце сте се докоснали!“



■ НАЙ-ДОБРА БЪЛГАРСКА ФИРМА ■

Георги Халачев:

# Проектът Bilid предоставя решение на проблема

## с управлението на търговски центрове и офис сгради

**- Разкажете на нашите читатели малко повече за проекта Ви?**

- Бизнес сградите - търговски центрове, офис сгради, МОЛ-ове са навсякъде около нас. Изпълнени с големи капиталови инвестиции, всички те очакват своята планирана възвръщаемост. Управлението им обаче в голяма част от случаите се извършва на електронни таблици или частично приложими програми. Неэффективният подход в тяхното управление, липсата на аналитични данни и ниското ниво на автоматизация водят до много допълнителни разходи и пропуснати ползи за собствениците и управляващите компании.

Проектът ни е свързан именно с предоставяне на решение на този проблем. Софтуерният продукт се казва bilid ([www.bilidpm.com](http://www.bilidpm.com)) и представлява Софтуерна система като услуга (SaaS) за управление на бизнес и жилищни имоти и взаимоотношенията между всички съществуващи страни - инвеститори, собственици, управляващи компании, наематели, фасилити и ютилити компании. Целта е да се създаде общодостъпна среда за значително повишаване на ефективността, координацията, аналитичността и автоматизацията на всички процеси в управлението на имоти. Системата ще служи като електронен регистър на собствеността, където ще могат да съхраняват всички документи свързани с имота - актове, договори и др. Системата ще има модули свързани с управлението на договорите за ползване и наемите, разпределението на разходи и консумативи, техническата поддръжка и планирана системна профилактика, както



и хелп деск и управлението на проблеми.

**- Какви са неговите предимства?**

- Няколко са ключовите предимства, на които залагаме:

Специализираната функционалност - в момента не съществува SaaS система, която да обхваща всички процеси за управлението на бизнес имоти и да е адаптирана за конкретните нужди на пазара. Нашата система се изгражда според реалните нужди на клиентите. В момента работим пилотно заедно с фасилити компании, инвеститори в имоти, управляващи компании и собственици на бизнес сгради, за да създадем максимално полезно решение.

**ДОСТЪПНОСТ** - Системата е облачно решение и ще е достъпна със съответната оторизация от всички служители и свързани организации от всяко едно работно устройство - PC, работни терминали, таблети и др. без необходимост да се инсталира на компютри и сървъри.

**ЦЕНА** - системата няма да изисква първоначални капиталови инвестиции (които да чакат съответните амортизации) за придобиване на лицензи, а ще се заплащат месечни такси

(които са директни оперативни разходи) за използването ѝ спрямо необходимостта. Цената ще е адаптирана за съответните пазарни сегменти.

**ВИСОКАТА СТЕПЕН НА АВТОМАТИЗАЦИЯ НА ДЕЙНОСТИТЕ** - автоматично генериране на договори и фактури, синхронизиране с външни системи, разпращане на e-mail съобщения при съответни събития; напомняне и алармиране за критични срокове и настъпващи събития и др.

**ИНТЕГРАЦИЯТА С ШИРОК НАБОР ОТ ВЪНШНИ УСЛУГИ** - електронни фактури, сградна автоматизация, счетоводни и ERP системи, електронни регистри и други.

**- Как разбрахте за категорията „Проектно финансиране за бизнес таланти“ в конкурса „Най-добра българска фирма на годината“?**

- Разбрах за конкурса именно от Вашия вестник. Бях в клон на банката в Пловдив, за да открия фирмена сметка на компанията. Докато изчаках обработката на документите, разгледах вестника, където на първа страница беше обявен конкурсът. Веднага ме грабна пилотната категория „Проектно финансиране за бизнес таланти“ и реших, че нашият проект е много подходящ кандидат. Имаше обаче един проблем - до крайния срок на конкурса оставаха три дни. Въпреки това, успяхме със сроковете, макар и в последния момент. Интересното е, че през цялото време имах особеното усещане, че ще спечелим награда от конкурса. Това са едни от онези моменти, когато си много убеден за това, как ще се развият нещата във времето. Дори, когато срокове-

те за обявяване на финалистите изтекоха и никой не се обади - имах очакването, че нещата ще се развият добре. И ето че един ден телефона звънна и ни поканиха на церемонията по награждаването. Изненадата беше голяма, когато обявиха, че сме на първо място.

**- На какъв етап сте в момента?**

- Системата е проектирана да предоставя цялостно решение на проблемите при управлението на бизнес и жилищни сгради и ще се състои от няколко основни модули. Към момента сме завършили и тествали първия модул „Управление на собственост“, която има най-големи ползи за собствениците и управителите на имоти

**- Какви цели сте поставили пред себе си за проекта?**

- Целите ни са, тази година системата да стане широко разпространена и да достигне до голяма част от собствениците и управители на сгради. Желанието ни всеки да има достъп до професионални и достъпни софтуер решения, с които да увеличи многократно ефективността на бизнеса си.

**- Кога очаквате да завършите проекта и той да бъде в действие?**

- Амбициите ни са да я развиваме постоянно и така да предоставяме все повече ползи за нашите абонати. Браншът от своя страна също има нужда от своите технологии, за да може да предоставя все по-съвременни услуги на своите клиенти. Ние следим тези нужди и дори се опитваме да предоставяме решения в аванс за клиенти - новатори.

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

# Fibank подписа ново споразумение с Националния гаранционен фонд

На 6 януари 2016 г. Fibank („Първа инвестиционна банка“ АД) подписа ново споразумение с „Национален гаранционен фонд“ ЕАД (НГФ) за издаване на портфейлна гаранция в размер на 20 млн. лева за обезпечаване на отпускани от Банката кредити към микро, малки и средни предпри-

ятия в България (МСП).

Споразумението има за цел да осигури значително по-лесен достъп до финансиране на българските фирми при атрактивни условия, като понижени лихвени равнища по заемите и облекчени условия по обезпечението.

Кредитите, по които ще се

предоставят гаранциите от НГФ, могат да бъдат в лева и евро и ще се отпускат както за посрещане на нуждите на предприятията от оборотни средства, така и за реализиране на инвестиционни проекти, включително по всички оперативни програми на ЕС за програмен период 2014-2020 година. Издаването на

банкови гаранции също ще бъде допустимо по настоящото споразумение.

Срокът за прилагане на гаранционната схема е до края на март 2017 година.

Това е седмото по ред споразумение между „Първа инвестиционна банка“ АД и НГФ, с което се затвърждава трайният ангажимент на Банката към развитието на българския бизнес. С влизането в сила на настоящата гаранционна схема, „Първа инвестиционна банка“ АД ще добави към портфейла си от финансови инструменти още една мярка в подкрепа на българските микро, малки и средни предприятия, за повишаване на тяхната конкурентоспособност и устойчивост.

## Fibank получи „Сърцето на София“

ОТ СТР. 1



Един от социалните проекти на банката е ежегодно да създава благотворителен календар, като подпомага различни каузи. Последната инициатива на Fibank бе съвместно с фондация „Димитър Бербагов“. На страниците на календара са поместени някои от най-даровитите деца от фондацията, изявили се в областите спорт, математика, физика, изкуство, балет. При всеки закупен календар, банката удвои дадената сума.

Наградата „Сърцето на София“ бе получена от г-жа Илона Станева, директор „Маркетинг и реклама“. Г-жа Станева благодари на организаторите за признанието, с което е отличена банката и заяви, че подпомагането и развитието на талантивите деца на България се е превърнало в кауза за Първа инвестиционна банка, защото те са националното богатство на страната ни и трябва да бъдат съхранени.



■ ПОД ЗНАКА НА FIBANK ■

## Подкрепихме коледен турнир за деца в риск

Близко 500 деца от цялата страна участваха в Националния шампионат за деца, лишени от родителски грижи.

Това бе 24-то издание на събитието, организирано от фондация „София – Европейска столица на спорта“ и Сдружение „Българска спортна федерация за деца лишени от родителски грижи“.

Коледният турнир събра възпитаници на 30 социални институции, домове за деца в риск и центрове за настаняване от семеен тип в цялата страна, на възраст между 12 и 18 години. Те определиха шампионите в 6 спорта: лека атлетика, бадминтон, тенис на маса, баскетбол – три на три, таекуондо и мини футбол. Комплексен шампион

сред домовете за годината е Първомай, пред Овча могила и Ракитово.

Организаторите зарадваха малчуганите с много награди. Г-жа Илона Станева – директор „Маркетинг и реклама“ във Fibank, поздрави присъстващите гости и награди децата, представили се най-добре в отделните спортове.

Сред официалните гости бяха още: президентът на БОК – Стефка Костадинова, бившият футболен национал Тодор Янчев, зам.-министърът на младежта и спорта Асен Марков, Цветан Ценов от Фондация „Стефан Нойков“ и главният секретар на Държавната агенция за закрила на децата- Теодора Иванова.

■ FASHION'S NIGHT OUT ■

# Diners Club International First Lady и MAXSPORT представиха Новите тенденции в спортната екипировка

■ Сезон 2015/ 2016  
идва с  
елегантни модели  
и безкомпромисно  
качество

**М**AXSPORT представи най-новите тенденции в спортната екипировка за сезон 2015/ 2016 на ревию в столицата, като част от инициативата Fashion's night out на Diners Club International и Fibank.

Официалният партньор на Българската Федерация по ски и Български Олимпийски комитет – верига магазини MAXSPORT показва обещаващи визии, както за любителите на зимните спортове, така и за професионалистите.

Събитието, организирано от клуба на успешните жени на Diners Club International First Lady, отново показва най-хитовите модни тенденции в



зимното спортно облекло. Колекциите за зима 2015/2016 носят удобство, комфорт, динамика и свобода на движенията, благодарение на висококачествените материали и прецизна изработка, съчетани

с елегантни линии и актуални цветове.

И този път притежателите на кредитни карти Diners Club International имаха възможност да се насладят първи на изкуствените зимни модели,

които безспорно ще блестят на ски пистите този сезон.

Зимните емоции и настроени бяха прекрасно допълнени от елегантно поднесено пенливо вино и сладки изкушения.

■ DINERS CLUB ■

## DinersClubBG - мобилното приложение на Дайнерс клуб България

ОТ СТР.1

Специално място в приложението е отделено на Първите дами, притежаващи кредитни карти Diners Club International First Lady – розова или червена.

На разположение е онлайн каталогът, който е специалното предложение към дамите. В него са събрани актуални предложения от отбрани търговски обекти в цялата страна, в които дамите



се възползват от специални отстъпки.

„И за да е още по-лесно, удобно и без ограничения, създадохме нотификации, които да помагат на нашите Първи дами в избора на търговски обекти“ – споделят от Дайнерс клуб България.

Приложението е вече достъпно за iPhone, iPad и Android напълно безплатно. Може да се сваля от: [www.diners.bg](http://www.diners.bg), както и от iTunes и Android „stores“.

■ КОМЕНТАРЪТ  
НА ЧАСТНИЯ  
БАНКЕР ■

**БРАНИМИРА  
МИЛУШЕВА**



Старши  
специалист  
„Частно  
банкиране“

e-mail: [privatebanking@fibank.bg](mailto:privatebanking@fibank.bg)  
[www.privatefibank.bg](http://www.privatefibank.bg)

**Д**ържавните ценни кни-  
жа (ДЦК) представляват  
специфична форма на  
кредитиране, при която кре-  
дитополучател е държавата,  
а емитент – правителството.  
ДЦК са гарантирани от дър-  
жавата. Инвеститори могат да  
бъдат всички български или  
чуждестранни физически и  
юридически лица. Съществу-  
ването и циркулацията на ДЦК  
се обуславя главно от необ-  
ходимостта да се финансира  
текущият бюджетен дефицит.  
Освен за покриване на текущия  
бюджетен дефицит, ДЦК се  
емитират и за погасяване на  
вече взети заеми, за обезпеча-  
ване на касовото изпълнение на  
бюджета или за компенсиране  
на неритмичността в данъчните  
постъпления.

Съвместно с Българска на-  
родна банка (БНБ) Министер-  
ство на финансите регламентира  
реда и условията, при които се  
осъществяват емисиите на  
ДЦК на вътрешния пазар. Те се  
емитират в следните случаи:

- за финансиране на бюджетен дефицит;
  - за финансиране на инвестиционни проекти и специфични програми;
  - за рефинансиране на държавния дълг в обращение на датата на падежа или преди нея;
  - за осигуряване на плащанията по изискуеми държавни гаранции;
  - за подкрепа на платежния баланс на страната.
- Държавните ценни книжа

# Инвестиция в Държавни ценни книжа



Облигация от  
1952 г.

Облигация от  
1909 г.

могат да бъдат деноминирани  
както в лева, така и в евро,  
шатски долари или в друга  
валута.

## ■ Видове ДЦК

Според срока до падежа:  
краткосрочни, средносрочни  
и дългосрочни. Краткосрочните  
се наричат съкровищни бонове  
и се емитират със срок до паде-  
жа (матуритет) до една година.  
Средносрочните – съкровищни  
талони или билети са ДЦК със  
срок на изплащане от една  
до пет години включително.  
Дългосрочните, наричани сък-  
ровищни облигации, са ДЦК

със срок на изплащане над пет  
години.

## ■ Пазар на ДЦК

Продажбата на ДЦК се осъ-  
ществява от БНБ за сметка на  
държавата чрез аукциони. В  
аукционите могат да участват  
банки и други инвестиционни  
посредници, фондовите борси  
и инвестиционните дружества,  
одобрени за първични дилъри.  
Аукционът на практика е търг,  
който печелят тези, които дадат  
най-висока цена за номинала.  
Първични дилъри са финансо-  
вите институции, които имат  
право да участват в аукционите  
за продажба на държавни  
ценни книжа. Те трябва да  
поддържат определено количе-  
ство държавни ценни книжа в  
портфейлите си. В аукционите  
могат да участват и фирми,  
и граждани чрез финансови  
институции - първични дилъри.  
Това се прави чрез т. нар. не-

състезателни поръчки, за които  
се запазват по 30% от книгата,  
предлагани на всеки аукцион.  
Наричат се несъстезателни  
поръчки, защото в заявката  
предварително не се посочва  
цена. Фирмите и гражданите  
купуват държавни ценни книжа  
по средна цена, формирана на  
аукциона.

## ■ Рискове

Естествено и при инвести-  
рането в ДЦК са валидни об-  
щите инвестиционни принципи,  
краткосрочните ценни книжа са  
свързани с по-малък риск от  
дългосрочните, ценните книжа с  
фиксиран доход са по-рискови  
от тези с плаващ.

Рискът от неплатежеспособ-  
ност на практика не съществува,  
тъй като изплащането на глав-  
ниците и лихвите е гарантирано  
от възможността на държавата  
да налага и събира данъци, а  
също така и да емитира нови  
ценни книжа.

ДЦК са директно задължение  
на правителството и инструмент  
за финансиране на бюджетния  
дефицит. По своя характер те  
са високоликвидни, като изпла-  
щането им на падежа е гаран-  
тирано с пълната законодателна  
сила на държавата. Това тяхно  
качество им придава статут  
на доминиращ инструмент на  
финансовите пазари. ДЦК за-  
емат висок относителен дял в  
борсовата търговия. В някои  
развити страни сделките с тях  
достигат до 80% от оборота на  
пазарите.

Можете да се свържете с нас  
на e-mail  
[privatebanking@fibank.bg](mailto:privatebanking@fibank.bg)  
или с някой от нашите  
консултанти на:  
02 / 800 20 58 - Таня Кръстева  
02 / 942 66 51 - Ани Минкова  
02 / 800 26 11 - Бранимира Милушева

\*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 ■



**ЛИЛИЯ  
МИЛЕВА**

Ръководител Екип  
„Регулаторни  
институции“  
Отдел „Отношения с  
регулатори и между-  
народни институции“  
Дирекция „Съответ-  
ствие - регулации и  
стандарты“



С развитието на капиталовите пазари и възможността за достъп до различни места за изпълнение на сделките с финансови инструменти, при вземане на своите инвестиционни решения инвеститорите се интересуват вече не само от стойността на самата сделка и на комисионите и разходите, свързани с нея, но започват да отдават все по-голямо значение и да търсят информация относно данъчното третиране на реализираните доходи от сделки с такива инструменти.

Затова с настоящия материал нашата цел е да Ви запознаем с основните аспекти на данъчното законодателство в Република България по отношение на финансовите инструменти, които най-често са обект на сделки от страна на инвеститорите.

В определени случаи, когато сключените сделки отговарят на дадени условия, реализираните чрез тях доходи подлежат на облагане с данък, съгласно Закона за данъците върху доходите на физическите лица (ЗДДФЛ), а в други – ЗДДФЛ изрично третира тези доходи като необлагаеми. В този смисъл, за целите на данъчното законодателство важен аспект е дали сделките са сключени на регулиран пазар в страната, Европейския съюз (ЕС) или

## Данъчно третиране на реализираните доходи от сделки с финансови инструменти

Европейското икономическо пространство (ЕИП), както и вида на финансовите инструменти, предмет на сделката.

Така например, по отношение на сделки с акции и дялове на колективни инвестиционни схеми - инвестиционни дружества от отворен тип и договорни фондове, както и с акции на публични дружества и с дългови ценни книжа, емитирани от държавата, сключени на регулиран пазар в страната, ЕС и ЕИП, ЗДДФЛ предвижда изключване на печалбата от такива сделки от режима на данъчното облагане. Инвеститорите следва да имат предвид обаче, че ако сделките с посочените финансови инструменти бъдат сключени извън регулиран пазар, реализираният от сделките положителен финансов резултат е облагаем.

На данъчно облагане подлежат и доходите от сделки с облигации, независимо от това дали те са сключени на регулиран или извън регулиран пазар. Получените доходи от сделки с валута,

различна от българския лев, както и от опции, фючърси, суапи, форуърди и други деривативни договори върху чуждестранни средства за плащане, също са облагаеми.

По отношение на доходите, произтичащи от притежаваните финансови инструменти, като доходи от лихви и дивиденди, инвеститорите трябва да знаят, че доходите от лихви, изплащани от емитенти от Република България, ЕС и ЕИП са необлагаеми. Когато такъв вид доход се изплаща от емитенти извън изрично посочените, доходите от тях подлежат на облагане. Доходите от дивиденди представляват облагаем доход по смисъла на ЗДДФЛ, но те се облагат с окончателен данък от 5 % от платеца на дохода, т.е. от емитента, като инвеститорите получават директно нетната сума от дохода, която не подлежи на по-нататъшно облагане, респективно деклариране от тяхна страна.

За да се определи дължимия данък, е необходимо су-

мата от реализираните през годината печалби от всяка една сделка да се намали съответно със сумата от реализираните през годината загуби от отделните сделки. Реализираната печалба, респективно загуба за конкретната сделка се определя, като продажната цена се намалява с цената на придобиване на финансовия инструмент. В случай че окончателният резултат е печалба, то върху нейния размер ще се дължи данък в размер на 10 %. Предвид действащото данъчно законодателство в България, физическите лица трябва да декларират облагаемите доходи от сделки с финансови инструменти в Приложение № 5 на годишната данъчна декларация по чл. 50 от ЗДДФЛ.

*Настоящият материал има само информационен характер. Същият не представлява и не следва да се възприема като данъчен, правен или инвестиционен съвет. Представената в него информация е валидна към 04.01.2016 г.*



## ■ ИНТЕРВЮ ■

От страницата на Fibank NEWS ще Ви срещнем с най-добрата българска сноубордистка – Александра Жекова.

В началото на 2016 г. Сани споделя с нашите читатели какво ѝ предстои през новата година, за какво мечтае

да ѝ остане свободно време и с какво новият ѝ – специално създаден за нея сноуборд, е различен.

*Александра Жекова:*

# През 2016 г. ще участвам във всички стартове от световната купа по сноуборд

**- Сани, какво ти предстои през 2016 г.?**

- Годината започна спокойно, на красиво място, в компанията на любими хора. И ще продължи с доста динамичен световен състезателен тур, след това няколко натоварени месеца в университета, изпълнени с работни ангажименти от различен характер и месеци на подготовка за следващия сезон.

По пътя към Олимпийските игри в Пιονгчанг 2018, тази година отново ни предстои участия във всички стартове от Световната купа по сноуборд. Имаме общо 7 старта, но се надявам, с всяка следваща година те да стават повече, както е в Алпийските ски.

Освен това имам идеи, които развивам от известно време и се надявам през новата година да намеря достатъчно време и кураж, за да ги осъществя. През 2016 година ще се старая да инвестирам всяко свободно време в познание и себеусъвършенстване, защото има толкова много нови неща, които искам да направя, науча и видя.

Мечтая си и за кратко фрирайд приключение в Аляска или Узбекистан, но ще го осъществя само ако постигна високите цели, които съм си поставила преди това. През лятото бих искала да си изкарам и удостоверение за управление на плавателен съд, но ще видим дали ще остане време за всичко това.

**- Кои са най-важните дати на които твоите почитатели трябва да ти стискат палци?**

- Тази година ни предстои участия във всички стартове от Световната купа по сноуборд: Германия (22-24.01), САЩ (10-12.03), Корея (25-27.02), Русия (21-21.02), отново САЩ, Швейцария (4-6.3) и Испания (19-20.03), както и участие в Winter X Games (състезание от ранга на Олимпийски игри в света на екстремните спортове).



**- През този сезон караш с нов, специален борд. Какво е различното при него?**

- Тъй като състезателните трасета стават все по-технични и високоскоростни и спортът еволюира ежегодно, ние сме принудени да търсим решение на проблемите, които възникват. В общи линии вече цялостната състезателна екипировка е персонализирана.

Бордът, който моят треньор Виктор Жеков създаде съвместно с швейцарски производител, е предназначен за моите килограми, ръст и стил на каране. Основната му цел е да ми предостави по-висок комфорт, по-добър контрол и генерално да ми позволи да поддържам по-висока скорост по състезателно трасе. Промените са във формата, дължината на активния кант, големината на радиуса на борда, както и флекса (твърдостта в отделните зони). Това е четвъртият прототип, който произвеждаме и който вярвам, ще бъде също много успешен, както предходните. Подготовката на базата на борда също беше направена на ново място от специалист в Словения и се надявам новите структури да работят

по-добре. Успявам да поддържам отлична скорост върху новите бордове, но ще трябва да бъде и малко по-търпелива при евентуални изпреварвания или остри завои, тъй като новият радиус не позволява резки смени на посоката.

**- Освен с блестящото си представяне на пистата, впечатляваш феновете и с участието си в рекламите на Fibank. Коя от тях е твоята любима?**

- Приемам всички ангажименти, свързани с Fibank, с голямо удоволствие и се доверявам на екипа, с който работя. Обикновено всичко, което правим заедно, се получава леко, приятно и успешно. За мен най-важно е финалният продукт да се харесва, а хората, които разчитат на мен, да останат удовлетворени. Безспорно за мен беше чест, радост и добър опит да участвам в рекламите досега и всички те ще останат любими и много мили като спомен.

**- Би ли споделила с читателите ни някой забавен момент от снимките на реклама на Банката?**

- Бях много приятно изненадана от топлото посрещане в Кемпински Хотел Гранд Арена в Банско. Локацията за снимките бе президентският апартамент, който ме впечатли с изключително елегантното си дизайнерско обзавеждане, уют и прекрасна панорамна гледка към Пирин. Снимките преминаха много леко и приятно, тъй като екипът беше много опитен, забавен и познат за мен. Всичко беше прекрасно, но като забавен момент бих отбелязала, че буквално едва не се сварих, изговаряйки сценария. Само си представете: чудесен топъл есенен ден, а аз облечена с дебел зимен пуловер и топли зимни ботуши, позиционирана пред огромна горяща камина, която екипът бе така мил да разпалва постоянно. Е, почти разбрах какво е да се печеш на бавен огън, но в крайна сметка си струваше, защото рекламата се получи чудесно.