

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Теодор Пешев

Специалист общи банкови операции, офис Красна поляна, София

Г-н Пешев работи във Fibank от 1 година и 6 месеца.

Завършил е бакалавърска степен по Стопанско управление от Стопанска академия в гр. Свищов. В момента следва магистърска степен по Инвестиционен мениджмънт.

Вярва, че „случайности не съществуват“. Любимата му книга е „Намисли си число“ на Джон Вердън, а филм – „Спасяването на редник Раян“. Слуша хард рок, готск & roll и хеви метъл.

Описва себе си като амбициозен, целеустремен, педантичен, позитивен и отговорен. Не е семеен.

„Ролята ми е да предлагам адекватни решения, които да отговарят на индивидуалните потребности на всеки един клиент, навременни и точни изпълнения на техните искания, съвети и препоръки, които едновременно да кореспондират с интересите на клиентите и на Банката“, казва г-н Пешев.

На стр. 2

■ DINERS CLUB ■

MyDinersClub -

лесни и удобни справки за Вашата карта Diners Club



Дайнерс клуб България създаде система за извлечения и услуги. MyDinersClub отговоря на изискванията на своите клиенти за бърз достъп

до информация и улеснено разплащане с кредитни карти Diners Club..

Чрез MyDinersClub може лесно и удобно да се правят справки за кредитни

карти Diners Club от компютър или мобилен телефон, без да е необходимо да посещавате банков офис.

На стр. 5

■ ИНТЕРВЮ ■



Габриела Петрова,

„Спортист на годината“ на България за 2015 г.:

Всяко постижение има специално значение за мен

Габриела Петрова е едва на 23 г., но зад гърба си вече има редица престижни отличия в леката атлетика и по-специално в дисциплината троен скок. Съвсем наскоро тя бе отличена с приза „Спортист на годината“ на България за 2015 г.

През изминалата година в

Прага Габи спечели сребърен медал на Европейското първенство по лека атлетика в зала, а на Световното първенство в Пекин тя се класира на четвърто място, като във финала на дисциплината в китайската столица постигна личен резултат на открито от 14.66 метра.

На стр. 8

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Теодор Пешев

Специалист общи
банкови операции,
офис Красна поляна,
София

ОТ СТР. 1

- Г-н, Пешев, разкажете ни за професионалния Ви път и за вермето, през което сте част от екипа на Fibank.

— Веднага след завършването на средното ми образование в СОУ „Сава Доброплодни“ - гр. Шумен, профил Хореография, професионалният ми път ме отведе в Национален фолклорен ансамбъл „Българе“. Това беше първата ми сбъдната мечта. Още докато бях ученик винаги съм искал да се занимавам с български народни танци на професионално равнище. Работейки в „Българе“, завърших висшето си образование в Стопанската академия в гр. Свищов.

След това дойде времето, в което смених професионалното си амплуа. Постъпих на работа в Първа инвестиционна банка на 01 август 2014 г. От тогава до настоящия момент съм имал възможност да премина през редица офиси, да се запозная с голяма част от колегите, да получа още повече нови знания и постоянно да се доусъвършенствам. Сега съм част от екипа на офис Красна поляна и съм изключително щастлив, че имам възможност да работя рамо до рамо с такива професионалисти, които във времето се превърнаха в мои приятели.

- Как преминава един Ваш работен ден?

- Обичам да идвам първи



в офиса. Да се подготвям за поредния динамичен и изпълнен с неизвестни ден. Стремя се винаги да посрещам всеки клиент с усмивка и позитивна нагласа. Целя винаги да съм изцяло на разположение, без значение дали по телефона или човекът стои пред мен. В края на всеки работен ден обичам да си правя равностметка за свършеното, да направя разбор на ситуацията с цел подобряване на работата ми. В края на деня изпитвам удовлетворение и очаквам следващият да е още по-добър и ползотворен.

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

- Определено за мен това са различните темпераменти, характери, мирогледи, култури, психологически възприятия и поведенчески реакции на клиентите. Считам за ключ към успеха в този бизнес

индивидуалния подход към всеки един клиент. Бързото преминаване от един клиент към друг и бързото пренастройване е много интересен момент. Аз съм доста емоционален, а и като човек на изкуството се намирам „в свои води“ в този аспект от работата, защото преди ми се налагаше за секунди да се променям, да влизам от един образ в друг. Затова сега ми е много лесно да работя с различни клиенти.

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

- Ще прозвучи клиширано — за клиентите е важно да са доволни. Те винаги искат да получат най-добрата услуга или най-добрия продукт, във възможно най-къс срок и на минимална цена. Банката успява да спечели клиентите си с отлично персонално отношение, иновативни проду-



кти, съвременни технологични решения, голяма клонова мрежа и други конкурентни предимства. В тази ситуация на битка за всеки клиент няма място за издънки. С постоянното подобряване на предлаганите продукти и услуги банката задържа своите клиенти и е повече от ясно, че трябва да ставаме все по-добри в работата си. Бих заключил по темата: „По-трудно е да се задържиш на върха, отколкото да се изкатериш до там“.

- С какво се гордеете в професионален план?

- Гордея се, че реализирах плановете си — исках да бъда част от ансамбъл „Българе“ — бях. След това исках да стана част от екипа на Първа инвестиционна банка — постигнах и това. Следващата ми професионална цел е доста по-амбициозна и именно заради това ще я запазя в тайна, поне засега. Работя усърдно по нейното осъществяване и вярвам, че всичките ми усилия ще се увенчаят с успех и ще дадат своя прекрасен резултат.

- А в личен?

— Гордея се с невероятните приятели, които имам. Те за мен са всичко. Гордея се със самия себе си, че въпреки всички трудности, които съм имал, успявам да продължавам да вървя напред и не се предавам. Горд съм също, че изкачвам стълбицата на академичното развитие.

- Как прекарвате свободното си време?

- За съжаление не ми остава свободно време, което да посветя само на себе си. Имам доста ангажименти, свързани с университета, тъй като ми предстои да завърша магистърската си програма по Инвестиционен мениджмънт и специализация по Банков контрол. Иначе всяка една свободна секунда се стремя да прекарвам със семейството и приятелите си. Те са най-голямото ми богатство и ужасно много ги обичам.

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank проведе среща с МИНОРИТАРНИТЕ АКЦИОНЕРИ



На 1 февруари 2016 г. в централата на Първа инвестиционна банка се проведе среща между ръководството на Банката в лицето на г-н Васил Христов, Главен изпълнителен директор, г-н Димитър Костов, Главен директор „Риск“, и г-н Живко Тодоров, Главен финансов директор и миноритарни акционери.

Главният изпълнителен директор г-н Васил Христов изрази намерението на ръководството на Първа инвестиционна банка да се засили диалогът с миноритарните акционери с цел по-нататъшно подобряване на корпоративното управление, като по този начин банката ще стане още по-достъпна и ще позволи на миноритарните акционери активно

да работят за успешното развитие на банката.

Специален акцент по време на срещата бе проектът за подобряване на корпоративното управление и управлението на риска в Първа инвестиционна банка, осъществен съвместно с Международната финансова корпорация (IFC). Този проект се реализира в продължение на направено през 2010 г. проучване от страна на IFC за прилагане на международните стандарти в доброто корпоративно управление, които банката прилага стриктно в своята дейност. Изпълнението съвпада и с поетите от Fibank ангажменти във връзка с Плана за реструктуриране, одобрен от Европейската комисия.

В края на 2015 г. Fibank

прие нова организационна структура, която отговаря изцяло на изискванията на Европейската комисия и отразява препоръките на Международната финансова корпорация. Организационната структура отразява съвременните изисквания за организация на бизнес линии, които целят фокусиране към кредитиране на фирми и на индивидуални клиенти.

Ръководството на банката посочи, че няма притеснения за предстоящия преглед на качеството на активите, защото в голяма степен Fibank вече е преминала такъв през 2014 г., преди изготвяне на плана за реструктуриране, одобрен от ЕС и прилага стриктно най-високите международни стандарти

в своята дейност.

По време на срещата стана ясно, че Fibank е върнала предсрочно през януари нови 100 млн. лв. от държавната подкрепа.

След като през 2015 г. банката предсрочно погаси 775 милиона лева, в това число 25 млн. лв. лихви, г-н Васил Христов изтъкна, че през януари 2016 г. предсрочно са погасени нови 100 млн. лв., а остатъкът от 350 млн. лв. до пълното изплащане на държавната подкрепа, който е дължим до края на месец май 2016 г., ще бъде обслужен по същия начин.

По време на срещата присъствалите миноритарни акционери имаха възможност да обсъдят с ръководството на банката важни за тях теми.

■ FIBANK СПОРТ ■

Fibank изпрати българската делегация за Младежката олимпиада в Лилехамер



По традиция Генералният спонсор на Българския олимпийски комитет – Първа инвестиционна банка, изпрати българските олимпийци с талисман за късмет. 20 българи излетяха от летище София

за Младежката олимпиада в Лилехамер със специално лъвче от Fibank. Плюшеното лъвче е символ за късмет и успех, с който традиционно пожелаваме „успех“ на българските спортисти преди

големи международни форуми.

България ще бъде представена на Вторите зимни младежки олимпийски игри от 20 спортисти в дисциплините: биатлон, ски алпийски

дисциплини, ски бягане, сноуборд, шейни и шорттрек.

Форумът ще се проведе от 12 до 21 февруари 2016 г. в норвежкия град Лилехамер, който бе домакин на Зимната олимпиада през 1994 г.

■ БАНКОВ СВЯТ ■

42% ръст на бизнес картите Visa в България

Европейската платежна система Visa Европа отчете 42% увеличение в броя на издадените от българските банки карти за бизнеса и над 38% ръст в броя на трансакциите за последните четири години, съобщиха от Visa Европа.

„В периода на слаб икономически растеж, който

последва глобалната финансова криза, бизнесът в България съвсем естествено се фокусира върху рационализиране на разходите си, а доставчици и търговци се ангажират с намирането на нови начини за увеличение на своите приходите. Това, което наблюдаваме във Visa, е, че българските фир-

ми все повече постигат тези цели, като се разплащат към своите партньори чрез бизнес карти“, казва Красимира Райчева, мениджър на Visa Европа за България.

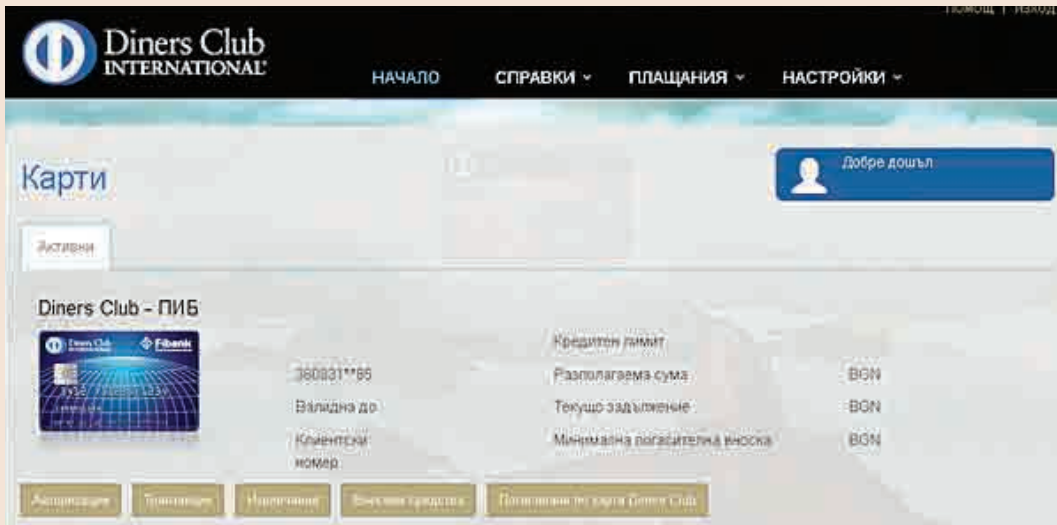
Притежанието на бизнес карта е бърз и сигурен начин за предоставяне на служебни аванси и използване на фирмени средства

в рамките на определен от фирмата паричен обхват. Бизнес картите са сред най-добрите инструменти за оптимизиране и контрол на фирмените разходи, като банките издават ежемесечни извлечения, в които са отразени операциите с всички фирмени карти към сметката. При разплащания с бизнес карти Visa, картодържателят получава непрекъснат достъп до средствата по сметката на фирмата и може да се възползва от всички фирмени операции – теглене на пари от банкомат, плащане на POS терминали и всякакъв вид онлайн разплащания.

MyDinersClub

by

Diners Club Bulgaria



■ DINERS CLUB ■

MyDinersClub - лесни и удобни справки за Вашата карта Diners Club

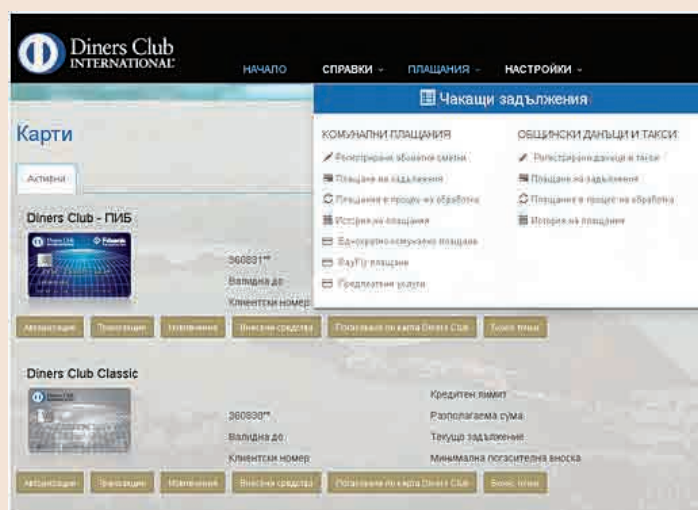
ОТ СТР. 1

Навсякъде и по всяко време MyDinersClub Ви дава информация за:

- извлечения по кредитни карти Diners Club;
- справки за извършени с картата авторизации и трансакции;
- погасяване на задълженията по Diners Club карта;

Всички регистрирани потребители получават достъп до метода за разплащане PayFly, достъпен за всички сайтове, позволяващи плащане през ePay.bg.

Добавени са и нови функционалности, които ще



улеснят клиентите на Diners Club при техни регулярни плащания.

През MyDinersClub имате възможност да:

- заплащате комунални ус-

Как да активирате MyDinersClub?

От системата могат да се възползват клиенти с лични и корпоративни кредитни карти Diners Club. Необходимо е предварителна регистрация и потвърдението ѝ в офис на Fibank. Регистрацията, поддръжката и ползването на MyDinersClub са безплатни.

Приложението е достъпно на адрес www.my.diners.bg, където ще намерите подробна информация за условията за ползване на услугата и пълните ѝ функционалности.

луги (ток, телефон, вода и други);

- заплащате местни данъци и такси към Столична община;

При регистрация на комунални или данъчни задължения клиентите въвеждат своя имейл, на който след това ще получават известия при възникнало плащане с карта Diners Club International

С MyDinersClub контролът е във Вашите ръце!

■ АНАЛИЗ ■

**ХРИСТО ХРИСТОВ**Мениджър
„Корпоративни
комуникации“

Как приключихме годината

■ През четвъртото тримесечие на 2015 г. банковата система отчита нарастване на депозитите и на активите

В края на декември 2015 г. общите активи на банковата система възлизат на 87.5 млрд. лв. или с 2.0 млрд. лв. (2.4%) повече спрямо 30 септември. При кредитите за нефинансови предприятия и за домакинства е налице спад (съответно с 891 млн. лв. и с 219 млн. лв.). Депозитите нарастват с близо 2.0 млрд. лв. през отчетното тримесечие. Ресурсът от домакинства достига 44.4 млрд. лв., като спрямо края на септември е увеличен с 1422 млн. лв. (3.3%). Прирастът на депозитите от нефинансови предприятия е 1 161 млн. лв. (6.3%), а на тези от други финансови предприятия – 79 млн. лв. (2.5%).

През четвъртото тримесечие на 2015 г. банковата система отчита нарастване на депозитите и на активите, като същевременно се засилва ликвидната ѝ позиция и се увеличава печалбата. Сумата на ликвидните активи достига 27.7 млрд. лв., отбелязвайки тримесечен растеж с 2.6 млрд. лв. (10.4%). Коэффициентът на ликвидните активи, изчисляван по Наредба № 11 на БНБ, се повишава до 36.71%.

Натрупаната свръхликвидност в банковата система, заедно със значително пониската цена на финансиране на паричните пазари и все още ниското търсене на кредити от страна на корпоративния сектор бяха сред основните фактори, влияещи върху динамиката на лихвените проценти, чиято дългосрочна тенденция на намаляване ще се запази и през следващите години, но темповете ще бъдат значи-

■ Графика: Тримесечни ръстове при отпускните потребителски кредити

Източник: БНБ



телно по-бавни.

През декември 2015 г. средният лихвен процент по кредитите за потребление в левове спада в сравнение с декември 2014 г. с 0.80 пр.п. до 11.53%, а по тези в евро – с 1.85 пр.п. до 6.44%. При жилищните кредити в левове той намалява с 0.80 пр.п. до 5.44%, а по жилищните кредити в евро – с 0.66 пр.п. до 6.03%.

Кредитите за Домакинства и НТООД са 18.140 млрд. лв. (20.8% от БВП) в края на декември 2015 година. Спрямо същия месец на 2014 г. те намаляват с 1.3% (1% годишно понижение през ноември 2015 година). В края на отчетния месец жилищните кредити са 8.647 млрд. лв. и намаляват на годишна база с 1.2% (1.4% годишно пони-

жение през ноември 2015 година). Потребителските кредити възлизат на 7.269 млрд. лв. и се понижават с 0.1% спрямо декември 2014 г. (0.4% годишно повишение през ноември 2015 година).

Въпреки че отчетната статистика на БНБ регистрира като цяло спад в отпускните кредити, Първа инвестиционна банка успя да запази почти без промяна нивата на кредитирането си и регистрира сериозен ръст в отпускните потребителски кредити. На годишна база те се увеличават с 16.1%, докато общо отпускните в цялата банковата система намаляват с 3% през 2015 г. Предлаганата от Fibank на потребителите оферта е със значително по-изгодни условия в сравнение със средните лихви отчетени

от БНБ към края на декември.

И през новата година оставам оптимист за банковата система. Лихвите по кредитите ще продължат да падат, но с много по-ниски темпове от тези до сега. Същото важи и за предлаганите лихви по депозитите в страната. Въпреки, че инфлацията към края на годината е 0% на месечна база и отрицателна на годишна база (-0.4%), част от потребителите ще потърсят по-добра доходност за спестяванията си и е вероятно да ги вложат в закупуване на недвижими имоти. Това от своя страна ще провокира и нарастване на цените на имотите в страната, което при ниските лихвени нива по жилищните кредити ще бъде катализатор за ръст в този сегмент.

■ КОМЕНТАРЪТ
НА ЧАСТНИЯ
БАНКЕР ■

РУМЕН
СТАМОВ



Директор
„Частно
банкиране“

www.privatefibank.bg

■ Началото

Всичко за YouTube стартира, когато няколко служители от Ebay започват да създават и споделят видео съдържание на сайт, на който потребители могат свободно да качват, споделят и гледат видеоклипове.

Познатото днес име на интернет домейна „youtube.com“ се активира на 14 февруари 2005 г. Създателите обаче предлагат публичен преглед на сайта през май 2005 г. – точно шест месеца преди YouTube да направи своя официален дебют, когато първото качено публично видео е озаглавено „Аз в зоологическата градина“. То показва един от съоснователите на компанията- Джавет Карим, в зоопарка Диего. Видеото е качено на 23 април 2005 г. и все още може да бъде видяно в сайта.

Другите двама съоснователи са Чад Хърли и Стив Чен. Първият е учил за уеб дизайнер, а другите двама са завършили компютърни науки в Илинойс. Тогава те все още са млади служители в PayPal.

Подобно на много други технологични компании, всичко започва като на шега в един гараж, а първият по-голям офис на YouTube се намира над пицария и японски ресторант в Сан Матео, Калифорния.

Видео гигантът YouTube



Сериозната инвестиция в компанията идва само 9 месеца след основаването ѝ - от инвестиционно дружество за рисков капитал Sequoia Capital, което инвестира 3.5 \$ млн. Днес портфейлът на Sequoia Capital е диверсифициран в над 250 компании, включително Apple, Google, PayPal, Stripe, Youtube, Instagram и т.н.

Шест месеца по-късно YouTube е вече един от най-бързо развиващите се сайтове, с 65 000 клипа и над 100 милиона гледания на ден.

В опит да избяга от заплахата за съдебни спорове за авторски права, YouTube сключва споразумение за продажба с компанията Alphabet, чрез Google. Тогава основателите

на сайта сътворен в гараж, прибират средно по над 360 \$ млн. на човек. Покупката от Google е обявена на 9 октомври 2006 г. – точно 20 месеца след създаването на сайта.

■ Днес

Рекламата е централният механизъм на YouTube за получаване на приходи.

Ако сте се качвали на метрото в Ню Йорк през 2015 г., вероятно сте забелязали едно от лицата на YouTube – Бетани Мота, което е буквално измазано по стените на станциите и е навсякъде по вагоните.

Ако приближавате 10 милиона последователи в сайта, веднага ставате разпознаваемо лице на марката YouTube, а това е причина видео гигантът да Ви направи мащабна рекламна кампания.

В първата седмица на февруари 2016 г. една елитна група от „тубата“ (както наричаме сайта), беше събрана в Калифорния. Именно те дърпат големите пари за съдържанието си в сайта. От YouTube заявиха, че броят

на творците, които печелят шест цифрени суми на година, се е увеличил с 50 на сто. Ясно е, че колкото повече гледания има Ваше видео, толкова повече рекламодатели се струпат около Вас и привличат рекламни приходи за YouTube, а оттам и за Вас. Изненадващо е, че много хора нямат представа, колко лесно е да се привлече повече внимание към техния продукт или услуга.

Google и компанията майка Alphabet вече обявиха финансовите си резултати за 2015 г. Те отчитат печалба, далеч надхвърляща прогнозите на анализаторите. Според главния финансов директор на Google, Рут Порат, (която до май 2015 г. беше главен инвестиционен директор на Morgan Stanley) – „голяма част от силната финансова година на Alphabet се дължи именно на приходите от YouTube (~12%)“.

Тъй като в днешно време компетентността е рядка стока, препоръчвам да се занимавате с онова, което обичате най-много, да станете добри в него, да имате ценности и да се развивате по-бързо отколкото мислите, че можете, защото както каза по време на Световния икономически форум в Давос през януари 2016 г. Марк Бениоф, основател на Salesforce – „Скоростта е новата валута на бизнеса“.

*Следва втора част –
Как да монетизирам моето видео в Youtube и как ще повлияе това на бюджета ни?*

Очаквайте продължението в следващия брой на Fibank NEWS – след 2 седмици.

Контакт с
Частно банкиране:

Владимир Владовски
vladimir.vladovski@fibank.bg
тел. 02 / 800 20 59

Таня Кръстева
tanya.krasteva@fibank.bg
тел. 02 / 800 20 58

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

■ ИНТЕРВЮ ■

ОТ СТР. 1

Споделя, че всяко едно постижение има специално значение:
„Трудно може да се разграничат - Четвъртото място от Световното първенство в Пекин

е също толкова стойностно, колкото и среброто от Европейското първенство в Прага.“
Успоредно с натоварения си график от тренировки и състезания, тя е и студентка по специалността „Социална педаго-

гика“ в ПУ „Паисий Хилендарски“. Специално за читателите на Fibank NEWS Габриела Петрова сподели как върви подготовката за Олимпиадата в Рио и какво друго ѝ предстои през 2016 г.

Габриела Петрова,
„Спортист на годината“ на България за 2015 г.:

Всяко постижение има специално значение за мен

- Габри, какво означава за теб наградата „Спортист на годината“ за 2015 г.?

- Означава много - оценка на моя труд, на този на треньора ми и на нашия прекрасен спорт. Горда съм и изключително щастлива, че бях оценена по този начин. Мисля, че това беше оценка не само на класиранията ми през годината, но и на цялостното ми израстване като спортист. Искам да благодаря на всички, дали своя глас за мен. С тази награда обаче идва и още по-голяма отговорност - да оправдая гласуването ми доверие и аз ще направя всичко, което зависи от мен това да се случи.

- Какво ти предстои през 2016 г.?

- 2016 е година, наситена с много форуми - Световно първенство в зала в Портланд, Европейско първенство на открито в Амстердам и естествено Олимпиадата в Рио. Целта, разбира се, е Олимпиадата. Но все още с треньора ми преценяме дали и кога да участваме преди това. В момента обмисляме вариант за участие на Световното първенство в зала, на последната дума има треньорът ми. Ако прецени, че съм достатъчно подготвена, вероятно ще участваме. Отделно от тези форуми, през летния сезон ще участвам и в комерсиалните вериги, но всичко ще е съобразено с подготовката ми за август.

- Как върви подготовката за олимпиадата в Рио?



- За момента всичко е наред. Имаме тренировъчен план, който трябва да следваме. В края на януари се върнахме от лагер в Полша, през годината ще имаме и други такива - в България и навън. Постепенно влизам във форма, тренировките са както винаги изморителни, но не се оплаквам. Винаги отивам да тренирам с удоволствие. После

успехите са по-сладки.

- Какви цели поставяш пред себе си за предстоящите месеци?

- Голямата цел, разбира се, е да се представя добре на Олимпиадата. Най-важното е обаче да си направя пълноценно подготовката, да се опазя здрава, за да се случи това. Нашата дис-

циплина е изключително тежка и травмираща и понякога това да останеш здрав за определен форум е по-голямо предизвикателство от постигането на някакъв резултат. Надявам се, през тази година да израсна повече - да изчистим предишни грешки и неточности, да успея да надградя това, което имам до момента като качества и техника, и разбира се - поне ново лично постижение.

- От кого получаваш най-голяма подкрепа?

- Всички, които ме познават, ме подкрепят и се радват на моите успехи. Но най-много разчитам на семейството си, екипа, с който работя - треньор, мениджър, моите съотборници и на няколко много близки приятели - наистина се броят на пръсти, но са до мен, когато имам нужда, въпреки че нямам много време за тях.

- Остава ли ти свободно време? И ако да, как обичаш да го прекарваш?

- Нямам време за свободно време. Остава ми малко, но за целите, които съм си поставила и за живота, който съм избрала да водя, няма как да е повече. Спортът изисква отдаденост. Без нея няма как да постигнеш мечтите си. Не ми тежи. Свикнала съм. Имам една неделя, в която мога да си поспя повече, да изляза за повече време с приятели, да се разходя. Единствено не ми стига за семейството, но те знаят, че това е неизбежно и не ми се сърдят.