

■ С ПОДКРЕПАТА НА FIBANK ■

Fibank награди директора на Софийската математическа гимназия

■ През февруари банката награди учениците и учителите от СМГ за отличното им представяне на Международната олимпиада по математика, физика и информатика

На кратка церемония в Софийската математическа гимназия (СМГ) г-н Васил Христов, Главен изпълнителен директор на Fibank (Първа инвестиционна банка), връчи чек на стойност 5000 лв. на директора на СМГ – г-н Антони Стоянов.

„Софийската математическа гимназия винаги е създавала и обучавала ученици, които са печелили купища медали и са представяли България достойно на редица престижни олимпиади в цял свят. Всички тези успехи нямаше да бъдат постигнати без всеотдайната работа на целия учителски екип и разбира се, работата на директора на Софийската математическа гимназия – г-н Антони Стоянов. Ние от Fibank високо ценим цялостния принос в развитието и изграждането на млади и талантлив деца, които са



Изпълнителният директор на Fibank Васил Христов връчи чек на стойност 5000 лв. на директора на СМГ Антони Стоянов.

бъдещето на България. Ето защо от банката решихме да връчим този чек“, заяви г-н Христов на събитието.

През февруари тази година Fibank награди учениците

и учителите от Софийската математическа гимназия (СМГ) за отличното им представяне на Международната олимпиада по математика, физика и информатика, ко-

ято се проведе в Казахстан. На нея учениците от СМГ спечелиха 5 златни и 3 сребърни медала и извоюваха първо място в отборното класиране.

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Красимира Дивизиева

Банков служител обслужване на клиенти, офис Банско

Г-жа Дивизиева работи в Първа инвестиционна банка от 3 години.

Образованието ѝ е изцяло свързано с икономиката: първо завършва средно специално образование в Професионална гимназия по икономика „Иван Илиев“, гр. Благоевград със специалност „Банково застрахователно и осигурително дело“. След това придобива бакалавърска степен по „Икономика и управление в туризма“ от ПУ „Паисий Хилендарски“ и магистърска по

„Финанси“ от ЮЗУ „Неофит Рилски“, гр. Благоевград.

Описва себе си като упорита, емоционална, амбициозна, отговорна, чувствителна и вярваща дама.

Споделя, че обича да пише стихове в рима. Любимата ѝ книга е „Дяволът носи Прага“ на Лорън Уайзбъргър, а мъдра мисъл: „Светът се променя от твоя пример, а не от твоето мнение“ – Паулу Коелю. Любимата ѝ кино лента е „Тетрагката“. Слуша българска естрадна му-

зика. Сред любимите ѝ изпълнители са Лили Иванова, Силвия Кацарова и Орлин Горанов.

„Работя с клиенти, като ролята ми се изразява в това, да ги консултирам относно продуктите на банката и да им помагам да изберат това, което е най-подходящо за тях в конкретния случай.“

На стр. 2

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Красимира Дивизиева

Банков служител
обслужване
на клиенти,
офис Банско

ОТ СТР. 1

- Г-жо Дивизиева, разкажете ни за професионалния Ви път. От кога сте част от екипа на Fibank?

- Професионалният ми път започва веднага след завършване на средното ми образование. Започнах работа като счетоводител в местна фирма, след това - в счетоводна къща. През 2012 г. постъпих на работа в Алфа Банк на длъжност „касиер-счетоводител“, а от 9 септември 2013 г. съм част от голямото семейство на Първа инвестиционна банка.

- Как преминава един Ваш работен ден?

Денят ми започва с въпроса: „Какво направих вчера и ще успея ли да постигна повече днес?“. Това, което ме движи напред, е, че харесвам работата си и я приемам като лична кауза, стремя се да изпълнявам стриктно и отговорно служебните си задължения и да бъда максимално полезна в постигането на целите и развитието на Банката. Изпитвам удовлетворение от добре свършената работа, проявявам перфекционизъм по отношение на възложените задачи.

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

- Работата ми ме изправя всеки ден пред различни



предизвикателства. Прекият контакт с клиенти и желанието ми всеки да получи необходимото внимание и добро обслужване изисква от мен да бъда истински професионалист. Човек трябва да умее да изслушва, да задава точните въпроси, да



е достатъчно информиран, за да успее да декодира индивидуалните потребности на клиента и да предложи точния продукт. Ежедневно използвам и търговското си умение, старая се да накарам клиента да ме слуша и разбира, когато говоря, да вярва, че е направил правилния избор.

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

- Имайки предвид, че гр. Банско е малко населено място, за да успеем да задържим клиентите на Банката и да привлечем нови, се изискват големи усилия. Освен иновативните продукти и услуги, които Fibank предлага, от голямо значение е всеки клиент да получи необходимото внимание и компетентно обслужване. В офиса, в който работя, всички колеги са добри професионалисти, за нас клиентът винаги е на първо място. Даваме всичко от себе си в името на имиджа на Бан-

ката и доволните клиенти, а плодът който берем от положения труд, е спечеленото доверие и превръщането му в основен актив.

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

В професионален план се гордея, че имам възможността да бъда част именно в екипа на Първа инвестиционна банка, офис Банско. Всичко, което постигам, това, което ме кара да вървя напред и нагоре, стремежа ми да бъда истински професионалист, до голяма степен дължа на нашия управител и тук е моментът да кажа: „Благодаря Ви от сърце, г-жо Атанасова!“

Горда съм, че през 2013 година успях да се класирам в първите 20 служители от цялата Банка и спечелих екскурзия до Венеция. През 2014 г. се наредих сред първите 10 служители на Банката, а за доброто представяне ме наградиха с почивка за двама в СПА хотел Каменград в гр. Панагюрище. В началото на 2016г., отново се почувствах много удовлетворена и горда със своя труд - бях сред 20-те служители в цялата страна, постигнали най-високи резултати за 2015 г.

В личен план гордостта ми пак е свързана с Банката, защото тук срещнах и човека до себе си, който първо беше мой учител, а впоследствие ми стана приятел. Той прави всеки мой ден щастлив, подкрепя ме както в личен, така и в професионален план. Последно, но не и на последно място в живота ми е това, че имам прекрасно семейство, което безкрайно ценя и обичам.

- Как прекарвате свободното си време?

Свободното си време предпочитам да прекарвам с любимите си хора. Обичам да се разхождам и да играя тенис на маса. Харесвам съхранението на българските традиции и обичаи и много често участвам в различни карнавали.

■ НАШИТЕ ПРОДУКТИ ■

60-месечен депозит от Fibank

атрактивна доходност и свобода да разполагате със средствата си

При 60-месечния депозит получавате нарастваща доходност за всяка следваща година от срока на депозита. Той съчетава предимството да разполагате със средствата си при необходимост и високата доходност от дългосрочния депозит.

- Получаване на лихвата след всеки 12-месечен период по друга Ваша сметка в Първа инвестиционна банка;
- Можете да довнасяте без ограничения;
- Не губите лихвата при предсрочно прекратяване на депозита*;

* При предсрочно прекратяване на депозита се запазва пълната лихва за всеки приключил 12-месечен период. За дните от започнал период ще Ви бъде изплатена договорената лихва, намалена наполовина.

ЛИХВЕНИ ПРОЦЕНТИ:		
ГОДИШНИ ПЕРИОДИ	BGN	EUR
Първи 12-месечен период	1.60%	1.40%
Втори 12-месечен период	2.05%	1.75%
Трети 12-месечен период	2.25%	1.95%
Четвърти 12-месечен период	2.55%	2.55%
Пети 12-месечен период	3.05%	3.05%

Депозитът може да бъде открит от физически и юридически лица в лева или евро. Минимална сума за откриване - 500 BGN/250 EUR.

Депозитът се подновява автоматично за нов срок от 60 месеца с лихвен процент съгласно действащия към датата на подновяване Лихвен бюлетин.

Допълнителна информация:

Теглене на средства от депозита преди падеж води до нарушаване на условията на депозита.

Средствата по депозита са гарантирани съгласно Закона за гарантиране на влоговете в банките общо в размер до 196 000 лв. за всеки клиент.

■ *Получаване на лихвата след всеки 12-месечен период по друга Ваша сметка във Fibank*

■ *Можете да довнасяте пари без ограничения*

Погрижи се за бъдещето

Възползвайте се от новия 60-месечен депозит с нарастваща лихва на Fibank, който Ви дава сигурност и спокойствие за дълго време



Fibank
Моята Банка

www.fibank.bg *bank (*2265)

*При теглене на средства от депозита преди падеж се запазва пълната лихва за всеки приключил 12-месечен период. За дните от започнал нов период ще Ви бъде изплатена договорената лихва, намалена наполовина. Минимална сума за откриване и поддържане - 500 BGN/250 EUR. С пълните условия на продукта можете да се запознаете на www.fibank.bg, *bank (*2265) или във всеки клон и офис на Fibank.

■ БАНКОВ СВЯТ ■

Годишният размер на изхарчените средства при търговци с карти Visa, издадени от български финансови институции, нараства с 18% на годишна база и надхвърля 1,7 млрд. евро. Разплащанията при търговци в България отчитат стабилен ръст през 2015 г., заявиха от технологичната компания Visa Европа при обявяването на годишните финансови резултати за периода октомври 2014 г. – септември 2015 г.

Общо похарчените средства с Visa дебитни и кредитни карти през миналата година възлизат на 6,5 млрд. евро, което представлява увеличение от 14% на годишна база.

Броят на направените трансакции при търговци доближава 43,8 млн., което е повишение от 17% в сравнение с 2014 г. Общият брой карти Visa, издадени от български банки, достига 3,34 млн. Средната стойност на трансакция с карта Visa е в размер на 38,2 евро. Средният брой на POS трансакциите при търговци за всяка карта Visa е с почти 20% повече спрямо миналата година. Едно от всеки 16 евро в България е похарчено с Visa карта.

Стабилен ръст отбелязва употребата на дебитни карти Visa. Общият обем изхарчени средства с тях надвишава 5,8 млрд. евро за 2015 г., което е с близо 14% повече спрямо 2014 г. С дебитни карти Visa са направени над 33 млн. плащания при търговци, което е с 17,2% повече в сравнение с предходната година. Средният брой трансакции с една дебитна Visa карта при търговци също нараства с 22% на годишна база.

Онлайн разплащанията с карти Visa при търговци, обслужвани от български банки, достигат общ обем от 328 млн. евро, с което се отбелязва почти 17% ръст на е-търговията през 2015 г.

Употребата на безкон-

Българите похарчиха над 1,7 млрд. евро с карти Visa през 2015 г.

■ Употребата на безконтактни карти набира популярност в страната ни



Красимира Райчева,
мениджър
на Visa
Европа за
България

тактни карти в България набира популярност в сектори като супермаркети, телекомуникации, бензиностанции, вериги за бързо хранене, кино салони и аптеки. Към момента има повече от 30 000 безконтактни терминали в цялата страна, което е 37% от общия брой на терминалите. Оборътът през последните 12 месеца се е увеличил с над 663%, а броят на осъществените безконтактни трансакции е нараснал с 535%.

„2015 година беше изключително успешна година – растежът се запазва, финансовото ни представяне продължава да бъде силно, а компанията се ползва с репутацията на уважаван бизнес, който българските потребители виждат като сигурен и надежден партньор, когато става въпрос за техните всекидневни разплащания. Продължа-

ваме да работим с правителството, банките-членове и българските търговци, за да осигурим на картодържателите достъп до отлична инфраструктура и висококачествени технологии за разплащане“, каза Красимира Райчева, мениджър на Visa Европа за България.

В Европа Visa обяви рекордни приходи от 2,31 млрд. евро – с 25% повече спрямо същия период предходната година. Компанията отговаря за 1 от всеки 5,70 евро похарчени в Европа днес, като броят на картите Visa, издадени в Европа, вече възлиза на 522 милиона – или повече от една Visa карта на всеки възрастен европеец на континента. Общият потребителски разход при търговци се е повишил със 7,7% за последните 12 месеца (до 1,58 трилиона евро).

„Годишният ни отчет показва, че от гледна точка на

финансовото представяне, 2015 година беше най-успешната ни година досега. Постигнахме това, като запазихме 100% наличност на нашите системи за дигитални разплащания за повече от 100 месеца подред и оправдахме доверието в марката Visa, като запазихме рекордно ниски нива на измами – от по-малко от 5 цента за всеки похарчен 100 евро, чрез инвестиции в многобройни слоеве за кибер защита на данните“, каза изпълнителният директор на Visa Европа Никола Хус.

Visa Европа отчита милиард безконтактни разплащания за година – и на водещ пазар като този в Обединеното кралство този вид разплащане печели огромна популярност спрямо плащанията в брой. Към септември 2015 г. на континента са осъществени над 1.7 млрд. безконтактни трансакции. Във Великобритания 1 от всеки 7 трансакции лице-в-лице е безконтактна, в сравнение с 1 от 25 само година по-рано. Visa Европа притежава инфраструктурата и обхват готови за бъдещето: почти 3 милиона терминала навсякъде в Европа са готови за безконтактни и мобилни разплащания. Оттук нататък всяко POS устройство, което се инсталира или обновява, ще бъде безконтактно по стандарт.

През ноември Visa Inc. и Visa Европа обявиха окончателното споразумение за придобиването на Visa Европа от Visa Inc. и създаването на единна глобална компания. Сделката е обект на регулаторни одобрения и се очаква да приключи през третото фискално тримесечие за 2016 г. на Visa Inc.

■ ИНТЕРВЮ ■

През януари 2016 г. Fibank (Първа инвестиционна банка) 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 предприятия

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 или евро и ще се отпускат както за посрещане 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.

Специално за читателите на Fibank NEWS, изпълнителният директор на Националния гаранционен фонд - Самуил Шидеров, ще разкаже за дейността на фонда, за предимствата за клиентите на Fibank от новото, 7мо поред споразумение между Fibank и НГФ и какви са плановете им за бъдещи проекти в подкрепа на българския бизнес.

Самуил Шидеров:

Националният гаранционен фонд подпомага достъпа до финансиране на малките и средни предприятия в България

- Г-н Шидеров, разкажете на нашите читатели за дейността на Националния гаранционен фонд.

- Националният гаранционен фонд е дъщерно дружество на Българска банка за развитие. Целта на фонда е да подпомогне достъпа до финансиране на малките и средните предприятия (МСП), срещайки трудности при осигуряване на необходимото им финансиране поради липса на достатъчно обезпечения или липса на кредитна история в съответната банка. От стартиране дейността на фонда през 2009 г. до момента НГФ е осигурил гаранции на над 3700 предприятия да получат финансиране за над 882 млн. лева.

- В началото на 2016 г. Fibank подписа ново, седмо поред споразумение с Националния гаранционен фонд. Какви са предимствата на това сътрудничество за клиентите на Банката?

- Използвайки гаранция от НГФ, Fibank ще може да предложи на своите клиенти кредити при облекчени изисквания към обезпечението и при по-добри лихви. Предимство на програмата е, че тя осигурява подкрепа за малките и средни фирми без значение от сектора, в който оперират, като допустими са и кредити, отпускани с цел реализация на проекти по оперативни програми за новия програ-

■ *Fibank е коректен партньор и лидер по обем на гарантирания портфейл по Оперативна програма за развитие на сектор Рибарство*



мен период. Гаранционната схема е изцяло базирана на портфейлен принцип, което за клиентите озна-

чава по-бързо одобрение и комуникация единствено с кредитен специалист от Fibank.

- Бихте ли да споделили няколко думи за партньорството Ви с Първа инвестиционна банка през годините?

- Първото гаранционно споразумение с Fibank е от 2009 г. като до момента по различни програми НГФ е издал гаранции за над 20 млн. лв. Fibank участва и по двете гаранционни схеми в подкрепа на бенефициенти по Програмата за развитие на селските райони 2007-2013 и по Оперативна програма за развитие на сектор Рибарство, като по последната схема е лидер по обем на гарантирания портфейл.

- Какви са плановете Ви за бъдещи проекти в подкрепа на българския бизнес?

- Към момента усилията ни са насочени към стартиралата нова гаранционна схема, по която в рамките на година и половина ще имаме възможност да подкрепим генерирането на портфейл от кредити в размер на 650 млн. лв.

■ КОМЕНТАРЪТ
НА ЧАСТНИЯ
БАНКЕР ■

СТОЮ
ТОДОРОВ



Специалист
„Частно
банкиране“

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

Хайверът е названието на съвкупността от яйцата на даден вид риба. Той има широко приложение в кулинарията и се смята за един от най-люксовите деликатеси, което го прави скъпо удоволствие.

Наред с трюфелите, хайверът се слави като една от най-скъпите храни. Исторически факт е, че хайверът се е пазил само за царските трапези.

В наши дни хайверът от есетрови риби присъства на трапезите на все повече хора и се приема като изискан ордовър. Изтънченият маниер на поднасяне на хайвер предписва той да бъде сервиран, заобиколен от късчета лед и със златна, рогова, перлена или дървена лъжица. Никога не се използва сребърна, защото този метал променя вкуса на хайвера. Познавачите опитват хайвера в малки количества и без гарнитура като лимон.

Съществуват 24 вида есетрова риба, която се среща в каспийско море, но само 4 от тях произвеждат ядлив хайвер. Най-известният вид есетрова риба, която произвежда хайвер, е Белугата.

Процесът на извличане на хайвера е изключително деликатен. Много е важно рибата да не бъде убивана, защото в този случай тя изпуска горчив секрет, който съсипва вкуса на хайвера. За да се избегне този ефект, рибата се успива с лек удар зад главата и в следващите десет минути хайверът

Хайвер

■ *Хайверът, наричан още „Златна перла“, е една от най-скъпите натурални храни в света, също и една от най-ексклузивните*



трябва да бъде отстранен и пакетирани. Съхраняването се прави само в метални кутии. Така запазва вкусовете си качества и може по-дълго да бъде запазен за консумация.

Цената зависи от големината на рибните яйца и от цвета им. Черният хайвер е доста по-скъп заради това, че е по-трудно достъпен от червения. Минимална цена на истински черен хайвер трябва да бъде не по малко от 3000-4000 лв. за килограм.

Цената в Европа за хайвер от изкуствено отглеждани риби е около 1 500 евро за кило-

грам, а хайвер от естествена иранска белуга достига около 2 100 евро за килограм.

Хайверът, наричан още „Златна перла“, е една от най-скъпите натурални храни в света, също и една от най-ексклузивните.

■ Най-скъпите видове хайвер са:

- „Almas Golden caviar types“ – този есетров хайвер отлежава приблизително 60 години. Вкусът му е лек и мек като крем;
- „Beluga Huso huso“ – белугата е най-рядката есетра в света. Вкусът на хайвера ѝ е доста рибен и изключително мек;
- „Kaluga Huso dauricus“ – този е най-големият срещан вид есетра. Теглото на рибата достига 80 килограма. Среща се предимно в реките на Китай.

На първо място в света по качество, вкус и разбира се, цена, от векове остава руският хайвер. Обикновено той се добива в северната част на Каспийско море, което се смята и за един от най-екологично чистите водни басейни в света. Хайверите от белуга, осетра и севруга са наречени на руските имена на рибите, от които се добива хайверът. След руския, на второ място по качество и цена, се нарежда иранският хайвер. Най-скъпо продаваният е от иранска белуга и цената му може да достигне над 35 000 USD за килограм.

В крайна сметка хайверът е т.н. „морски дар“ и освен една от най-скъпите храни, е също така и една от най-полезните. Научно доказано е, че хайверът спомага за нормализирането на кръвното налягане. Той е отличен източник на Омега-3 мастни киселини.

Контакт с
Частно банкиране:

Таня Кръстева
tanya.krasteva@fibank.bg
тел.: +359 2 800 2058

Владимир Владовски
vladimir.vladovski@fibank.bg
тел.: +359 2 800 2002

*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.

■ ЕКСПЕРТИТЕ
СЪВЕТВАТ ■



**Д-Р ВАЛЕНТИНА
ГРИГОРОВА-ГЕНЧЕВА**

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



**ПРОФ.
Д-Р ИЛЯ ПРОКОПОВ**

Главен специалист Дирекция „Злато и нумизматика“
e-mail: iprokopov@fibank.bg

Най-новото от света на фалшификатите

Резултатите от системните ни проучвания показват интересна картина на промените в потока от златни предмети и монети, преминаващ през територията на България. Тенденциите, оформени вследствие на военните операции в Ирак и Афганистан в края на миналия век, доведоха до приток на предмети и монети, нетипични за нашия регион. В районите, засегнати от войната, се извършваха посегателства върху банки, финансови институции и музеи. От хиляди домакинства също бяха ограбени семейни ценности. За да бъдат реализирани предметите и монетите, те бяха насочвани по суша, въздух и вода към развитите страни от Западна Европа и САЩ, където има утвърдени пазари на културни ценности. Ситуацията се запази и през последното десетилетие, а след началото на войната в Сирия придоби нови измерения.

Малцина знаят, че по време на Студената война с помощта на страни от Източния блок в Сирия са били изградени секретни предприятия за производство на фалшификати - от световни валути до произведения на изкуството и други ценности.

Обучавани са били специалисти-фалшификатори във всички области. Из-



Модерни фалшификати на златни монети с измислена иконография. В световната практика са познати като „Fantasy Coins“.

пращаните в реномирани университети студенти са придобивали знания и умения, които с помощта на нови технологии са използвани за създаването на неизвестни количества ценности, сред които златни монети и предмети. Целта на това опасно начинание е била да се осигурят средства за финансиране на нерегламентирани дейности и операции по целия свят. След изгубване на контрола върху някои територии на Сирия са изгубени и следите на част от тези производства и складираната готова продукция. Така сред потока от оригинални артефакти се вливат безброй фалшификати. За специалистите, работещи в областта на златото и други благородни метали, това явление е истинско изпитание. Защото, за да се предпази пазара от фалшификатите, са необ-

ходим не само познания, опит и наблюдения. Оказва се, че фалшифицирането е само част от проблема. Появяват се множество продукти без аналог в историята.

Ситуацията се усложнява още повече от факта, че талантливите български фалшификатори решават да се възползват и да яхнат този поток. В последните няколко години те се включват в „голямата игра“ с богата гама от „продукти“.

Голяма част от тях са лесно разпознаваеми, но има и такива, които спокойно се приемат от богатите западни пазари. Натрупаният опит и създадените бази данни помагат на експертите бързо да отсяват фалшификатите, които вече са били забелязани и документирани. За предметите и монетите, които се появяват за първи път, се изисква

внимателно проучване и използване на технически средства за установяване на автентичност. Изобретателността на фалшификаторите няма граници и те заливат пазара с продукция, която не може да бъде класифицирана и вместена в единни категории. Например, по външни белези един предмет или монета не показва разлика с оригинала, но съставът на благородния метал е снижен до крайност. Точно обратното може да се наблюдава при измислени артефакти, които претендират за уникалност и предлагат висок „раритет“. Те са с непознати и нетипични иконографски сцени или форми, но са изработени от благороден метал с висока проба.

В наши дни често се срещаме с хора, придобили по различен начин подобни предмети или монети. Те са убедени, че са направили отлична сделка със сериозна печалба. В 99% от случаите, обаче, инвеститорите са изгубили изцяло вложеното. Само малка част от придобитото има стойност, тази на използваното в него количество благороден метал. Препоръката ни в подобни случаи е да потърсите мнението на експерт, още преди да осъществите сделка с каквито и да било ценности.



■ FIBANK СПОРТ ■

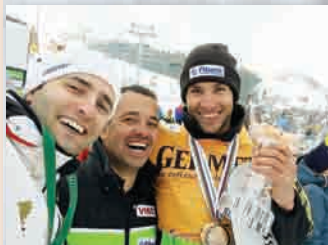
Радослав Янков няма нужда от дълго представяне. Той е най-добрият ни сноубордист сред мъжете. А в началото на март триумфира и със световната купа, което го подреди начело в световния елит. От тук насетне името му ще се чува все по-често.

В началото на март Радо Янков постигна исторически за българския сноуборд успех,

като спечели Световната купа по сноуборд в паралелните дисциплини. Янков завърши на шесто място в последния старт от сезон 2015/2016 в паралелния слалом в германския зимен център Винтерберг, което се оказа напълно достатъчно, за да триумфира с кристалната купа. 26-годишният българин събра 4050 точки, след като записа две победи и едно второ място в

седемте състезания през кампанията. За фантастичния успех Радо и треньорът му – Георги Атанасов, получиха парични премии от Fibank.

Специално за читателите на Fibank NEWS, той се съгласи да сподели, кое беше най-голямото му предизвикателство през изминалия сезон, от кого получава най-голяма подкрепа и какво му предстои от тук насетне.



Световният
шампион
Радослав
Янков:

- Кое беше най-голямото предизвикателство през сезона?

- Най голямото предизвикателство може би беше последният старт, защото нямах право на грешка.

- Какво ти предстои от тук нататък?

- Продължавам да тренирам с борда и в началото на април започвам физическата подготовка.

- От кого получаваш най-голяма подкрепа – в професионален и в личен план?

- И в личен, и в професионален план, семейството ми винаги ме е подкрепяло и в по лоши, и в силни моменти. Българска федерация ски и нейните спонсори са били до мен и зад мен, още от момента, в който влязох в националния отбор. А от тази година Първа инвестиционна банка ме подкрепя като личен спонсор, за което много им благодаря.

- Каква е следващата ти цел след Световната купа?

- Следващата ми цел ще бъде ясна в началото на следващия сезон.

- А в личен план – какво си пожелаваш?

- На първо място - да бъда здрав, това е най-важното.



Най голямото предизвикателство през сезона беше последният старт, нямах право на грешка



Екипът на Първа инвестиционна банка пожелава на Радо още много успехи, с които да носи гордост на цяла България, удовлетворение в личен и професионален план и широката му усмивка все така да озарява лицето му!