

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Севдалина Василева,

Директор на дирекция
Стратегическо планиране
и развитие

Г-жа Севдалина Василева завършва Стопански факултет на СУ „Св. Климент Охридски“ със степен Магистър по бизнес администрация. Специализира маркетинг и мениджмънт в Lund University, Швеция. Професионалният ѝ опит в банковата сфера започва през 2007 г. в Пощенска банка като Директор направление Потребителско кредитиране и Изпълнителен директор на едно от дружествата на групата. От 2010 г. до 2016 г. е Управител с ресор Банкиране на дребно в Alpha Bank. Кариерата ѝ стартира през 1998 г. в Coca Cola Hellenic, където в продължение на 6 години заема различни ръководни позиции в маркетинг и продажби, а от 2004 г. до 2007 г. е член на управленския екип на Обединена Млечна Компания, осъществил успешната сделка по привличане на стратегически инвеститор. До присъединяването си към Fibank, Севдалина Василева е част от екипа на Бела България на позиция Директор Бизнес развитие и експанзия. Нейн любим цитат е: „Когато се обграждаш с по-добри от теб хора, не ти остава друго, освен самият ти да ставаш по-добър“. Уорън Бъфет. Слуша соул, джаз, поп, класика.

На стр. 2

■ НАШИТЕ ПРОДУКТИ ■

Инвестиция в Частно банкиране

■ Уникалността на услугата е, че съчетава в едно всичко, което банката и нейните партньори „произвеждат“

На 15 юни в централния клон на Първа инвестиционна банка в град Варна бе представено Частно банкиране и актуалните предимства, които предоставя на своите клиенти.

В рамките на събитието пред предприемачи, нотариуси, лекари, ръководители на фирми от района презентация изнесоха г-жа Валентина Григорова-Генчева, Директор Злато и нумизматика и г-н Румен Стамов, Директор Частно банкиране.

След официалната част гостите се насладиха на селектирани вина, в съчетание с гурме специалитети, под мелодичното изпълнение на живо на дамското трио Хипнотик.

Частното банкиране във Fibank е персонална услуга, която предлага висок стан-



дарт на обслужване и предимства, които всеки зает човек би оценил: индивидуална грижа, личен банков консултант, висок професионализъм при управлението на финансовите средства, ексклузивни продукти, осигуряване на гъвкави финансови решения, изготвяне на финансово планиране,

комплексно обслужване на фирми и физически лица и много други предимства изцяло съобразени с клиентския ритъм на живот или бизнес.

Уникалността на услугата Частно банкиране е, че съчетава в едно всичко, което банката и нейните партньори „произвеждат“. **На стр. 3**

■ С ПОДКРЕПАТА НА FIBANK ■

All Stars 2017 на една ръка разстояние само за клиентите на Fibank



Димитър Бербатов с част от звездния отбор: Пол Скоулс, Неманя Видич, Роби Кийн, Патрис Евра, Мартин Йол, Гари Невил, Фил Невил

В средата на юни за няколко дни София беше дом на куп световни футболни величия. Всички те дойдоха в столицата ни, за да вземат участие във футболния спектакъл между благотворителните фондации на Димитър Бербатов и Луиш Фиго на националния стадион „Васил Левски“. По улиците на града се разходиха Мичел Салгадо, Предраг Миятович, Роби Кийн, Фил Невил, Патрис Евра, Неманя Видич, Пол Скоулс, Гари Невил и много други футболисти, записали със златни букви имената си в историята. **На стр. 8**

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Севдалина Василева

Директор на дирекция
Стратегическо
планиране и развитие

ОТ СТР. 1

Описва себе си като постоянно учещ се и позитивен човек, с буден и любопитен дух, който търси (и намира) по-доброто, по-напредничавото, и се стреми да живее и работи в хармония със себе си и с динамичната среда около нас.

- Г-жо Василева, разкажете ни повече за професионалния Ви път?

- Кариерата ми е доста разнообразна и се е развивала в различни посоки – от сектора на бързооборотните стоки – безалкохолни напитки и млечни продукти, към банковия и финансовия сектор. Стъпките, които съм предприемала, са били сериозна промяна за мен, а като цяло промяната учи.

Преминаването ми в банковата сфера през 2007 г. беше едно от големите предизвикателства в моето професионално развитие, защото трябваше едновременно да изучавам индустрията и да управлявам няколко души и портфейл от половин милион клиенти. И всичко това съвпадна с разгръщането на световната финансова криза.

Извън тясно професионалните си ангажименти, в свободното си време работя с предприемачи и стартиращи компании като ментор към Eleven Accelerator Venture fund и се стремя чрез опита си да им помогна да развият и реализират своите идеи предимно в областта на новите технологии. Занимавам се и със социална работа – като помагам на една фондация за деца със специални нужди, както и на студенти от Софийския университет като ментор и алумни член.



На Летните олимпийски игри, Лондон 2012

- Ръководите една от най-младите дирекции в банката, дирекция Стратегическо планиране и развитие, ще представите ли накратко основната ѝ дейност?

- Да, това е нова дирекция и основната ѝ цел е да обхване процесите, свързани с определянето и изпълнението на стратегическия план на банката. Една част от екипа ще се занимава с бизнес анализи както на икономическата и банковата среда, така и на процесите и резултатите в банката. Другата част ще работи по управление и координиране на значими проекти от гледна точка на изпълнението на стратегическите приоритети и цели за банката.



Първ урок по виола с Хари Ешкенази



С Райна Кабаиванска

- Какви според Вас ще бъдат предизвикателствата в ежедневието Ви работа?

- Всяко начало е трудно, но интересно. Едно от предизвикателствата е да намерим качествени хора с добра мотивация и професионална подготовка, за да формираме екипа на дирекцията. Запознаването с процесите и спецификите на банката откъдето, дефинирането на първите проекти и изобщо „стартирането на машината“ – всичко това изисква време, а то никога не е достатъчно. Но пък за сметка на това винаги е мотивиращо, когато имаш възможността да научаваш, да създаваш и да правиш нови неща.

- Каква според Вас е банката на бъдещето?

- Дигитализацията е едно от големите предизвикателства пред банките. Същевременно тя създава значителни възможности – например, да се автоматизират и подобрят редица банков процеси, да се променят начина и каналите, чрез които предоставяме банков услуги и достигаме до клиентите си.

Всичко това не се случва без препятствия: потребителските предпочитания и очаквания се променят, технологиите бързо напредват, появяват се нови конкуренти, а банките променят моделите си значително по-бавно и в повечето случаи са в догонваща позиция. Радвам се, че Fibank е с едни гърди напред с технологичните решения, които предлага.

Дигиталните технологии променят и отношението към клиента – става все по-персонализирано, директно, свързано лично с него и неговите потребности, което го разпознава и възнагражда за лоялността към банката.

- Кои са личностните и професионални качества според Вас, които е нужно да притежава успешен banker в бързоразвиваща се и динамична банкова институция като Fibank?

- Да е бързоразвиващ се и динамичен. Да си banker е отговорна професия и изисква безспорно както професионални умения, в зависимост от работата и позицията в банката, така и личностни качества, сред които бих посочила, например, почтеност, гъвкавост, комуникационни умения.

Според мен едно от основните качества на успешните хора, независимо от призиванието им, е мотивацията. В смисъла на мотивация влагам по-широко значение – учене, хъс за работа, енергия, решимост, търпение и воля да изпълниш и постигнеш целите си.

Да виждаш как нещата се случват е страхотен двигател. 20% от успешната стратегия е намерението или целта, другото е изпълнението. Конкурентното предимство в днешния свят е реализацията, начинът, по който правиш нещата. Това е много обхватно, защото включва хората, с които работиш, ресурсите, които използваш, принципите, които прилагаш, уменията, които имаш.

- Как прекарвате свободното си време?

- Със семейството и приятелите си – обичаме да пътуваме, да излизаме вечер, да играем голф или да се разхождаме сред природата. Свободното време е сравнително рядък лукс, затова го ценя и се стремя да го прекарвам в добра компания или с хубава книга в ръка.

- Коя е книгата, която четете в момента?

- “Dear Life“ на нобеловия лауреат за литература Алис Мърно.

■ НАШИТЕ ПРОДУКТИ ■
ОТ СТР. 1

Според експерти клиентите с по-големи финансови възможности трябва да организират спестяванията си внимателно и при намерения за инвестиране да потърсят специализирана услуга и професионалист.

Частното банкиране е услуга, подходяща за хора, които притежават значителни активи и имат по-сложни инвестиционни нужди. В таргета попадат и хора, формиращи високи и средни доходи, които са в процес на натрупване на активи и имат потенциал да станат заможни. Клиентите са най-често предприемачи, собственици и управители на престижни фирми, висш и среден мениджмънт на големи компании, хора със свободни професии. Засилва се интересът и сред клиенти, работещи в чужбина, които имат нужда да ползват банкови услуги у нас.

Личният банкер е на раз-

Инвестиция в Частно банкиране

■ *Уникалността на услугата е, че съчетава в едно всичко, което банката и нейните партньори „произвеждат“*



положение на клиента по всяко време, съобразява се със свободното му време, управлява позициите му, известява го за изтичащи падежи, срокове, както и за нови възможности, промо-

ции и атрактивни продукти. Добрият личен банкер познава перфектно продуктите на банката, семейството и нуждите на клиента си, не му продава ненужни услуги и е дискретен.

Профилът

- Вие сте клиент на Fibank или друга банка и притежавате солидни активи;
- Имате нужда от личен финансов довереник;
- Желаете банков специалист да Ви посещава в офиса;
- Желаете да инвестирате на финансовите пазари;

Ако разпознавате себе си в твърденията по-горе, то Вие имате нужда от услугите на Частно банкиране.

Можете да се свържете с нас на e-mail:

privatebanking@fibank.bg
<http://privatefibank.bg/>

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.

■ НАШИТЕ ПРОДУКТИ ■

Fibank бе партньор на четвъртото издание на финансовия форум „Иновации“, организиран от Асоциация Банка на годината в партньорство с УНСС.

В различните панели на конференцията взеха участие представители на банковия сектор в България, на небанкови финансови институции, технологични компании, компании с иновативни продукти и проекти от различни сфери на бизнеса.

Иновациите във финансовия сектор са все по-значим фактор за развитието и успеха на компаниите, развиващи се в него. Успешното сътрудничество между финансови институции и финтех компании е естествено партньорство, което дава възможност за създаването на продукти и услуги, отговарящи на изискванията на потребителите, които

Fibank разработва дигитална услуга в чатбота



стават все по-взискателни при използването на иновативни финансови продукти и услуги.

По думите на изпълнителния директор на Първа инвестиционна банка Светослав Молдовански, който взе участие във форума, регулациите вече съществуват и „сме свидетели на явления краудфъндинг (crowdfunding, от англ. – групово финансиране), доставчици на платежни услуги, платформи за бързо финансиране, но липсват стандарти за посреднически достъп на финтех компаниите

до предлаганите от банките финансови услуги. Той посъветва да се формализира прилагането на водещите стандарти за сигурност и машинна комуникация, които са се наложили в индустрията и се прилагат от клауд палтформи като Google cloud и Amazon Web Services, за да се улесни процесът на дигитализация в България.

Дигитална услуга в социални приложения като Facebook Messenger и Viber

„Работим по чатбот - канал в социални приложения

като Facebook Messenger и Viber, който е управляван от псевдоинтелигентен софтуер, способен да разпознава неструктурирани инструкции за платежни операции като нареждане за превод към контакти на потребителя. Това е нещо различно, нетрадиционно и аз го наричам дигитална банкова услуга“, обявя Молдовански.

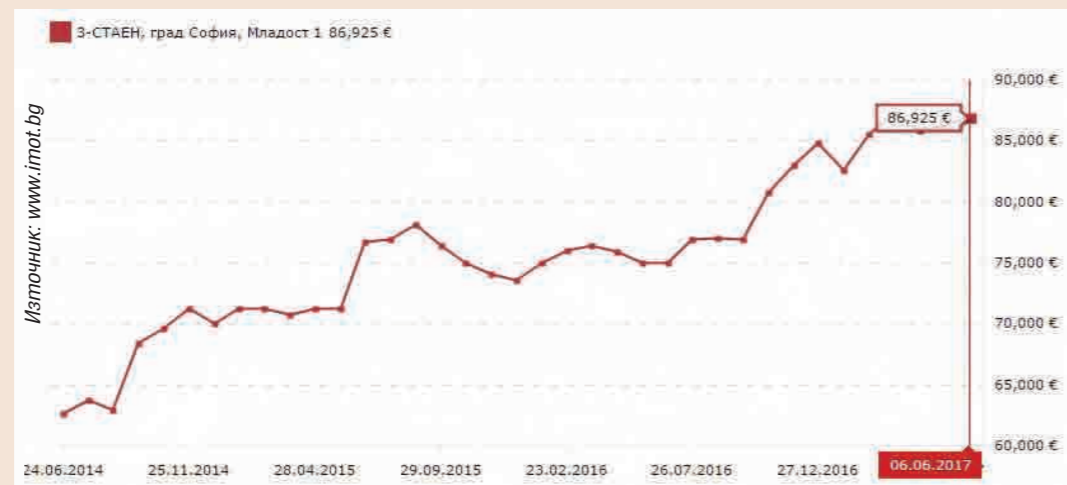
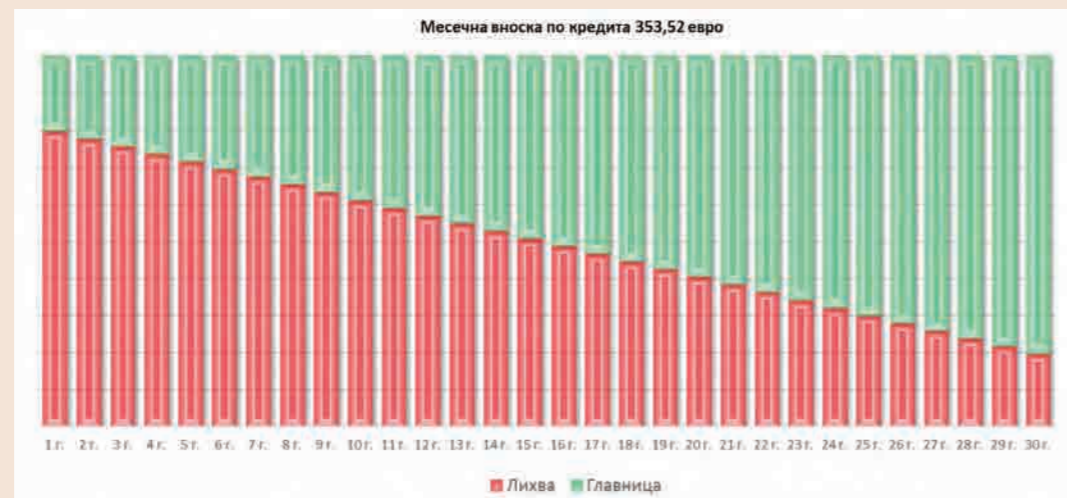
„Няколко са технологиите, които трябва да въведем поетапно, за да пуснем тази конкретна услуга“, каза г-н Молдовански и добави, че Първа инвестиционна банка е пионер в тези услуги и е сред най-иновативните банки в страната, чиято цел е да срещне бизнеса с клиентите му, там където са потребителите – в приложенията за чат.

■ АНАЛИЗ ■


ХРИСТО ХРИСТОВ

 Менеджър
„Корпоративни
комуникации“

Под наем или под лихва, кое е по-изгодно?

Графика 1. Средна цена на 3-стаен апартамент в гр. София, кв. Младост 1

Графика 2. Примерно съотношение между лихва и главница по кредита в месечната вноска за период от 30 години


на 3-стаен апартамент е в размер на 345 евро.

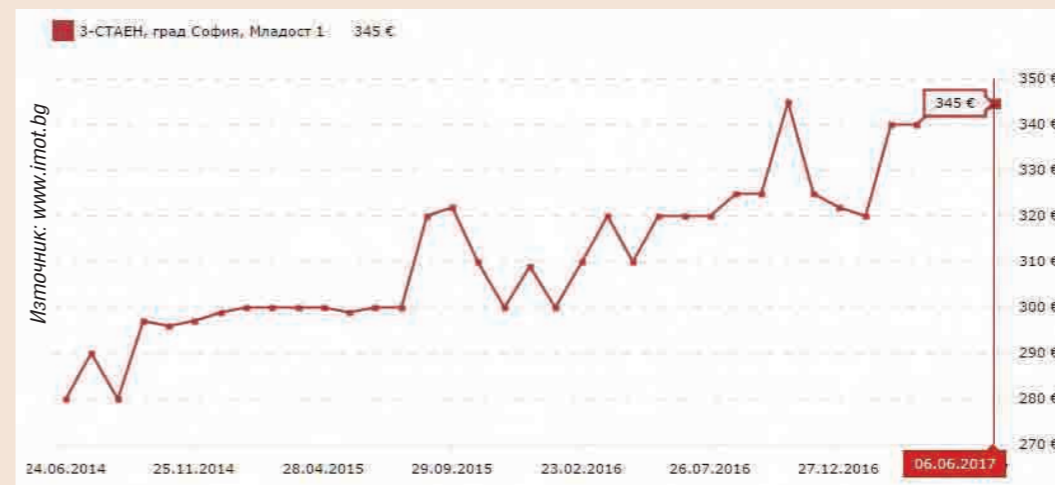
Това просто изчисление показва, че месечният разход да изплащаш собствено жилище и да живееш под наем е на практика един и същ. Ако обаче при наема всеки месец от вашия бюджет се загубва безвъзвратно определена сума (в нашия случай 345 евро), то при кредита нещата са малко по-различни.

Както вече изчислихме по-горе, ако използвате кредит, за да закупите собствено жилище, месечната ви вноска

ще бъде в размер на 353,52 евро. Тази сума обаче се дели на две части. С едната част от нея вие покривате лихвата по самия кредит, а с другата част главницата. Главницата по кредита е първоначалната сума (размер на предоставения кредит. В нашия случай 78 232 евро. Частта от вноската, която се внася по главницата на кредита обаче не се губи, а се трансформира в собственост върху имота. С други думи вместо да спестявате десетки години, за да можете да при-

добите имот със собствени средства, вие го правите сега, а кредитът ви дава възможност с времето да натрупате средствата за това. Ето как средствата, внасяни по главница на кредита, всъщност си остават за вас. Все пак след като изплатите имота, вие можете да решите да го продаде и така ще трансформирате отново събираните вноски по главницата в свободни парични средства.

Поради тази особеност частта от месечните погасителни вноски по кредита, ко-

Графика 3. Средна стойност на месечен наем на 3-стаен апартамент в гр. София, кв. Младост 1


ято се губи безвъзвратно от вашия бюджет и вие никога няма да си я възстановите, е тази част, с която погасявате лихвата по кредита.

При жилищния кредит „Право на избор“ на Fibank кредиторът изплаща взетата сума чрез анюитетни вноски. Това означава, че размерът на месечната вноска по кредита се запазва един и същ за целия период. Този вариант е най-удобен за клиентите, тъй като те могат да си предвидят месечните разходи и си спестяват неприятни изненади. При този погасителен план с времето вноските по лихвите намаляват, а тези по главницата растат със същия размер.

Ако приемем хипотетично, че съотношението между главница и лихва по кредита в месечната вноска започва от 80 към 20 в полза на лихвата и върви към преминаване през годините в съотношение от 20 към 80 в полза на главницата, реално сумата, която ще започне безвъзвратно да изчезва от семейния бюджет като разход, е 282,8 евро. Тази сума вече е значително по-ниска от средния размер на месечния наем в разглеждания от нас пример - 345 евро. А в края на 35-тата година от изплащането на кредита, разходите за лихви, които ще бъдат заплащани,

ще бъдат около 70,7 евро.

За да подредите малко по-лесно изчисленията по-горе, можете да погледнете ситуацията от следния ъгъл. При наем на жилище вие плащате определена сума на своя наемодател. При покупка на жилище чрез кредит вие придобивате имота след пълното изплащане на кредита. Или казано по-просто заплащате наем за жилището на банката под формата на лихва, която както показваме в нашия пример намалява с годините като съотношение в месечната ви вноска.

Ето как въпреки че сумите за месечните вноски по погасяване на жилищен кредит и тези за наем са почти еднакви, реално разходите са много по-малки при използване на жилищен кредит. Още повече, че разходите ви за лихви ще намаляват с времето, а месечният наем е доста по-вероятно да се увеличи през годините.

Ако разгледаме исторически данните за средните наеми в кв. Младост в сайта www.imot.bg, за последните три години те са нараснали от 280 евро през 24.06.2014 г. на сегашните 345 евро.

Нека сега разгледаме и вариант, в който месечните Ви погасителни вноски по кредита ги спестявате. За да успеете да съберете сумата

за разглеждания апартамент, в нашия анализ ще ви бъдат необходими приблизително 246 месеца или 20 години и половина. Това означава, че ако сега например сте на 30 години, за 50-годишния си юбилей ще можете да си подарите собствено жилище. Тук идва обаче и голямото НО. Все пак за тези 20 години и половина вие ще трябва да живеете някъде под наем, а това прави месечните ви разходи за жилище двойни - 345 евро наем + 353,52 евро спестявания за апартамент или общо 698,52 евро. Съотношението в тези изчисления между разход за наем и заделени за жилище спестявания е 49,4% към 50,6% и при равни други условия би се запазило непроменено през следващите 20 години.

Разбира се, тук най-големите скептици биха отпразвили забележка към анализа, че е възможно да видим и ръст в лихвите. Все пак лихвените проценти са подвластни на различни пазарни и икономически фактори.

Последните години бяхме свидетели както на период на покачване, така и на период на спад до рекордно ниски нива. Ако тръгнем по обратния ред на нашите изчисления и вземем сумата от 698,52 евро, която ще трябва да се отделя от семей-

ния бюджет при спестяване за жилище (спестяване + наем), както и периодът от 30 години и общата сума за кредит от 78 232 евро, използвани в разглеждания пример, можем да изчислим, че годишният лихвен процент при подобен размер на вноската е в размер на 10,2%. Исторически погледнато дори и в най-тежките години на криза за последните 10 години лихвените проценти по жилищните кредити в евро никога не са достигали подобни нива. Имайки предвид, че към момента статистиката на БНБ отчита нива от 4,56% можем да допуснем, че е много слабо вероятно в следващите 10 г. - 20 години да видим момент, в който да ги достигнат.

Друг момент, на който следва да обърнем внимание е, че обикновено цените на имотите са в пряка връзка с нивото на инфлацията, а това означава, че цената при равни други условия с времето би следвало да се повишава. Това означава, че ако в разглеждания от нас пример към настоящия момент са необходими 20 години спестявания, за да се постигне моментната цена, то с времето тя може да се увеличи и така да нарасне и необходимото време за спестяване. Справка за средните цени на жилищата в кв. Младост от www.imot.bg показва, че в края на 2003 г. 3-стаен апартамент в този квартал е можело да бъде закупен за 32 000 евро, което означава почти троен ръст за последните 14 години.

Ето как с няколко прости изчисления всеки от нас може сам да прецени за себе си, кое решение би му било по-изгодно и удобно. Нека не забравяме, че всяко финансово решение, за да бъде работещо, трябва да бъде икономически и логически обосновано. Все пак накрая сметката си я плащаме ние.

* Използваните данни в показаните изчисления са примерни и целят единствено да илюстрират личното мнение на автора. Анализът има изцяло информационен характер и не бива да се възприема като покана за покупка.

■ ЛЮБОПИТНО ■

**АНТОН
ОРУШ**

Гост-автор

www.sandacite.bg - Българският портал за стара техника

Историята на техниката е удивителна област! Едно надзъртане в старите архиви може да отнесе с десетилетия назад представата ни за познати предмети и събития. А най-интересно е, когато виждаме, че дадено изобретение е изчезнало, но все пак някога то е съществувало.

През 1964 г. в България се ражда едно интересно устройство. В Изследователския институт по електропромишленост в София талантливият инж. Христо Бъчваров конструира първия в България преносим джобен телефон, който позволява по всяко време да избирате абонати от градската телефонна мрежа. Разглеждайки начина му на действие и употреба, почти можем да го наречем първия български GSM. "Почти", тъй като GSM стандартът е разработван след 1982 г. и е патентован през 1991 г. Но дори и така, не е безинтересно да се узнае историята на първия български мобилен телефон.

Какво представлява той и как работи? Това е малък безжичен апарат, снабден с миниатюрен радиопредавател, който излъчва към специално устройство, монтирано или към градската телефонна централа, или към отделен телефонен пост. Устройството (т.н. РАТЦ-6) приема радиовълните, преобразува ги в електрически импулси и ги свързва с телефонния абонат. Говорете!

Както виждаме от снимките, джобният телефон притежава типичната за своето поколение шайба за набиране на номерата. Под нея се намира метална мрежа, под която се крие комбиниран микрофон-високо-

Първият български GSM



ността на използвания радиопредавател е ограничавала радиуса на връзка до 12 км, но след това е произведен и модел с по-мощен радиопредавател, който да увеличи обсега до 50-60 км.

Този безжичен телефон е откривал забележителни възможности за човека отпреди половин век. Големи са били очакванията за приложението на апарата в предаването на спортни състезания, координацията между работещи на открито и т.н. Той е демонстриран на специализираната международна изложба Инфорга '65. Една година по-късно, на друго подобно изложение (Интероргтехника '66) България показва и мобилните телефони РАТ-0,5 и АРТТ-0,5, предназначени за комуникация между заетите на строителна площадка и в енергетиката. При тези устройства обаче към един пост могат да се свържат най-много 6 безжични джобни апарата. Към средата на 70-те вече бил построен и изпитателен комплекс с апаратура за национална система за мобилни връзки (т.н. "народна система за радиовръзка"), но след 1977 г. работата в тази посока спира.

За съжаление, нямаме данни мобилните телефони на инж. Бъчваров да са били масово произведени. Може да се предположи, че съдбата им е била същата като на доста други изпреварили времето си български технически постижения в периода до 1990 г. — не се е намерило достатъчно желание да бъде преодоляна рутината при производството на отдавна познати и отработени устройства.

ворител. Преди да започнете разговор, е необходимо да изтеглите телескопичната антена, чиято дължина достига до 30-ина см. Устройството се захранва от акумулатор, който му позволява до 20 часа работа в режим на разговор. За да може да се носи спокойно и удобно, се е носел в метална кутия с кожен калф с кашш. Напъхан в нея, телефонът прилича на обикновен любителски фотоапарат.

По това време разработваните в чужбина радиотелефони представляват или обикновени портативни радиостанции, или (по-често) само малки транзисторни радиоприемници с

ограничен радиус на действие, които притежателят може да използва само за входящо повикване. Тъй като този джобен телефон носи номера на стационарния телефонен пост, с който го свързва устройството РАТЦ-6, домашният абонат може да избира друг, който носи портативното устройство у себе си и е излязъл из града например. Налице са били и множество други приложения, защото към само един телефонен пост е можело да се свържат до 15 такива портативни радиотелефончета.

Джобната джаджа е имала два варианта. В изработения през 1964 г. прототип мощ-

■ FIBANK СПОРТ ■

Над 2000 деца се включиха в спортния празник "Парк на децата, свободата да спортуват", който се проведе на 10 юни на три места в столицата – в Борисовата градина, на стадион "Българска армия" и на националния стадион "Васил Левски".

Събитието бе организирано от сайта за детско-юношески спорт Viasport.bg и спортното списание "Спринт" с подкрепата на Fibank.

Празникът продължи до късния следобед, като децата се състезаваха в няколко дисциплини – футбол, баскетбол, волейбол, тенис и лека атлетика.

Събитието бе част от инициативата "София, европейска столица на спорта 2018".

Най-много участници имаше във волейболния турнир, където отборите бяха разделени в три възрасти. Футболният турнир също предложи много емоции. Втора немска гимназия и СМГ се включиха с най-много представители на изкуствения терен на стадион "Българска армия". Изключително оспорвани бяха и състезанията по лека атлетика, тенис и баскетбол. Призьорите получиха медали и награди от спонсорите.

Fibank подкрепи детския спортен празник „Парк на децата, свободата да спортуват“



Fibank награди Камен Златков

Fibank, генерален спонсор на Българската федерация по ски (БФСки), награди младата надежда на България в скиите Камен Златков. Националът в алпийските ски завърши сезона на най-висока позиция в световната ранглиста от времето на легендата в българските ски Петър Попангелов. Камен зае 56-та позиция.

Чекът бе връчен лично от г-н Васил Христов, Изпълнителен директор на Fibank. „За нас от Първа инвестиционна

банка подкрепата на българските спортни таланти е мисия. Щастливи сме, че и ние можем да допринесем за тяхното развитие и утвърждаване на спортната сцена.“

От банката пожелаха на Камен много нови успехи и изразиха увереност, че големите победи и постижения пред него тепърва предстоят.

От своя страна младият спортист изказа благодарност за подкрепата и оказаното доверие от Fibank.



Дирекция „Корпоративни комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ - Директор „Корпоративни комуникации“

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

печат: ROPRINT



All Stars 2017

на една ръка разстояние

само за клиентите на Fibank



ОТ СТР.1

Ден преди грандиозния благотворителен мач All Stars 2017, генералният спонсор на събитието – Fibank (Първа инвестиционна банка), предостави ексклузивната възможност на свои елитни клиенти да се срещнат лично с легендарните футболисти. Уникалното събитие се състоя в престижния клуб в София – The Residence Exclusive Club.

Както подобава на подобно звездно тържество, гостите преминаха по червения килим и се насладиха на лимитирана селекция вина. Освен знаменитите футболисти, на бляскавото събитие бяха забелязани и родни звезди като най-добрите ни сноубордисти Александра Жекова и Радо Янков. Хитовите изпълнители Любо Киров и Митко Кърнев също се оказаха едни от най-запалените футболни фенове.

Всеки от гостите бе изненадан с оригинална топка от мача на звездите All Stars 2017, на която можеше да



пред тях.

Фиго по португалски темпераментно благодари на Fibank, за съпричастността към благотворителната идея и подкрепата, която банката оказва на двете фондации, работещи в името на детското развитие.

Димитър Бербагов приветства всички гости и благодари на Fibank за дългогодишното сътрудничество и многобройните успешни проекти, които са реализирани заедно с Фондация „Димитър Бербагов“.

Мачът на звездите зарадва близо 40 000 души на трибуните на националния стадион „Васил Левски“. Двубоят завърши с равенство – 3:3, но победител имаше – децата от Фондация „Димитър Бербагов“.

получи автограф от любимите си футболисти и дори да демонстрира своите умения

бедител имаше – децата от Фондация „Димитър Бербагов“.