



■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Любомир Павлов

Ръководител „Контакт център“

Любомир е част от семейството на Първа инвестиционна банка от 7 години. Има висше икономическо образование с квалификационни степени бакалавър по „Финанси“ и магистър по „Финансов мениджмънт“ от СА „Д. А. Ценов“, гр. Свищов.

Вярва в думите на Теодор Рузвелт: „Повярвай, че можеш и си изминал половината път до успеха“. Женен е, има едно дете. В свободното си време обича да спортува.

„Определям себе си като „Личност“, защото именно личността придава на човека индивидуалност, оформя го в стойност и го превръща в значимост с отличителни лични качества: разум, самосъзнание, воля, мотивация, характер, силен дух, поведение, темперамент и способност.“

На стр. 2

■ ИНТЕРВЮ ■

Теодор Петров - директор „Картови разплащания“ във Fibank:

В последните 3 месеца отбелязахме ръст от 20% при безконтактните разплащания



■ До края на годината всички банкомати на най-натоварените ни локации ще са с безконтактна функционалност

- Г-н Петров, през последните месеци картодържателите промениха ли навиците си при плащане с карта?

- През последните месеци станахме свидетели, че всичко може да се промени и се променя понякога за добро, понякога без да сме сигурни в крайния резултат. Промениха се картодържателите, променихме се и ние, които работим в услуга на клиентите. Необичайната обстановка предизвика разместване в приоритетите, навиците и поведението на потребителите. Тяжната покупателна активност и динамичност се отрази

и върху тенденциите в картовите разплащания.

Ограниченията, наложени от мерките срещу пандемията, затрудниха обичайни за ежедневието ни покупки, но пък способстваха за развитието на търговията през интернет. Според мен бързата реакция на бизнеса, който успя в много кратки срокове да се преориентира към онлайн разплащанията, заслужава адмирации. А тези, които вече имаха налице интегриран онлайн магазин, много бързо и успешно успяха да удовлетворят потребностите на клиентите си.

Другото, което наблюдава-

■ Работим над редица проекти за дигитални услуги, свързани с карти

ме, и което също намира своето обяснение в ситуацията на пандемия, е намалението на разплащанията в чужбина за сметка на тези в България. Дали потребителите ще обърнат повече внимание на стоки, закупени от България и за в бъдеще или ще се върнат към старите си навици, твърдя ще разберам. И все пак искрено се надявам и искам да вярвам, че отново ще пътуваме по света и ние, и нашите клиенти, които са най-активните в България по отношение на използване на своите карти.

На стр. 3

■ ЗЛАТО И НУМИЗМАТИКА ■

Пазарите на благородни метали в условията на COVID-19



Д-Р ВАЛЕНТИНА ГРИГОРОВА-ГЕНЧЕВА

Директор „Злато и нумизматика“ в Първа инвестиционна банка vgrigorova@fibank.bg

От началото на 2020 г. и особено през последните три месеца, българският и международните пазари на благородни метали бележат висок ръст в реализираните търговски обороти. Още в края на 2019 г. търсенето на инвестиционно злато нарасна, основно във връзка с почти нулевия лихвен процент при банковите депозити, надценените котировки на фондовите борси и очакваните финансови и икономически сътресения, свързани с Брекзит.

На стр. 4

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Любомир Павлов

Ръководител „Контакт
център“

ОТ СТР. 1

- Любо, разкажи ни повече за професионалния си път:

- През 2007 г. завърших СА „Д. А. Ценов“, гр. Свищов. Още през същата година започнах и своя професионален път в банковата сфера, в структурата на ОББ като „Анализатор“ в Кредитен център „Малък и среден бизнес“, Дирекция „Корпоративно банкиране“, където анализирах кредитни сделки за малкия и среден бизнес. Впоследствие професионалният ми опит продължи във финансовия и банковия сектор, заемайки позиции като: „Финансов анализатор“, „Кредитен анализатор“, „Кредитен специалист“.

- С какво Fibank те привлича, за да станеш част от екипа на банката?

- Присъединих се към голямото семейство на Fibank през април 2013 г. Това, което ме привлича, е българската марка „Първа инвестиционна банка“ - бранд с богата история, утвърдени традиции, високи технологии и ефективни иновации. Смятам, че Fibank със своята клиентоориентираност, развитата клонова мрежа и наложен пазарен дял е пример, че нашата нация е не по-малко конкурентноспособна да създава утвърдени марки, превърнали се в „двигател“ за бизнеса и икономика с международно присъствие и признателност. За мен е привилегия да съм част от системата на най-голямата българска банка, която смело мога да нарека „Моята банка“.

- Какви качества притежава добрият ръководител на контакт център?

- Добрият ръководител на контакт център притежава и



прилага качествата: слушане, ораторство и комуникативност, изграждащи взаимовръзката „среда-доверие-общуване“, чрез която постига оптимален баланс между работна атмосфера и ефективни оперативни процеси. Той е добър ментор, прецизен стратег и отличен организатор, който планира отделните ситуации с ясна и навременна обратна връзка, създава подходяща организация и подготвя екипа да преодолява всяко предизвикателство. Работата в кол центъра изисква качества като: приветливост, любезност, отзивчивост и позитивизъм; увереност и уравновесеност; гласова харизма, търговски нюх, умела комуникация; самоконтрол и самообладание; работа в екип под напрежение.

- Какви са спецификите на работата в контакт центъра на Fibank?

- Спецификите се изразяват във формиране на впечатления, създаване на взаимоотношения, изграждане на доверие и партньорство с настоящите и потенциални клиенти, посредством банковото обслужване с високо качество, изцяло чрез индиректна комуникация – телефон, e-mail и чат. Работните процеси изискват прилагане на отлични техники за вербално общуване (думи и фрази, артикулация, тембър, тон, темпо, интонация) с подкрепящи невербални послания (усмивка, дишане, позиция на тялото). Тук е мястото да изкажа специални благодарности към своите преки ръководители:

г-жа Илона Станева - директор „Маркетинг и реклама“ и г-н Цветомир Петков - управител на клон Плевен, както и на целия колектив на дирекция „Маркетинг и реклама“ за доверието, неимоверната подкрепа, обученията, ценните препоръки и напътствията, които ни оказват и дават през годините.

- Разкажи ни за екипа, с който работиш?

- Работя с екип от над 20 амбициозни млади хора, с които през годините сформирахме едно семейство. С голяма част от тях сме заедно още от присъединяването ми във Fibank. За екипа на преден план винаги стои крайната обща цел, с бързо изпълнение, чрез сътрудничество, взаимопомощ, задружие и сплотеност. Смятам, че колективът съумява успешно да се адаптира, както към промени в работната среда, така и към приобщаване на новопостъпващи колеги. За мен е удоволствие да ръководя такъв екип.

- За какво най-често питат клиентите, които се свързват с вас?

- Клиентите стават все по-информирани, повишават своята финансова култура, желаят да са ценени, да получават навременно съдействие и компетентно обслужване. Искат да банкират бързо, сигурно и удобно. Интересуват се от финансиране на своите текущи лични и бизнес нужди, чрез опростени процедури, преференциални условия и изгодни цени, с бързи и гъвка-

ви решения. Предпочитат да изпозват комбинирани продукти и услуги, с цел удобство и по-ниски разходи. Искат да се информират за всяка подробност във връзка с цената на предлаганите услуги, относно банковите сметки, парични преводи, касови операции, банковите карти, кредитни сделки. Насочват се към мобилното банкиране и услугите за дистанционно известяване, като се интересуват от нивото на тяхната сигурност, както и какви разходи ще заплащат, банкирайки от разстояние. Търсят съдействие при възникнали въпроси и затруднения относно използване на продукт/услуга.

- Каква според теб ще бъде банката на бъдещето?

- През последните години сме свидетели как онлайн платформите променят начините, по които използваме услугите на банките, позволявайки ни да банкираме мобилно. Използваме виртуални банкови офиси, разплащаме се с дигитални банкови карти, получаваме информация от чатботове. Градивни елементи на бъдещите банки ще бъдат бързите и удобни, опростени, достъпни и прозрачни процеси, които ще трансформират традиционните банки в невидим и лесен за работа дигитален партньор.

- Как прекарваш свободното си време?

- В свободното си време обичам да спортувам, а любимото ми хоби е фитнесът. Смятам, че спортът формира у нас дисциплина, самоконтрол и уважение; търпение, постоянство, толерантност и отговорност; придава ни концентрация, помага ни да преодоляваме трудностите и да бъдем победители.

- Как успяваш да балансираш между работа и личен живот?

- За да постигна равновесие между личния и професионалния живот използвам воля и търпение, като разпределям приоритетите съобразно целите си, за да мога да организирам и изпълнявам работните и личните задачи според времето, така че кариерата да остава в офиса, а личното - въкъщи.

■ ИНТЕРВЮ ■

ОТ СТР. 1

- Наблюдава ли се увеличаване на безконтактните плащания?

- От години се борим да наложим безконтактните плащания – като супер бързи и удобни за клиентите. Те скъсяват времето на трансакцията, особено при подлимитните суми за плащане. Адекватна бе и политиката на картовите организации в тази посока. Още в началото на извънредното положение Visa и Mastercard взеха взаимно решение да увеличат лимита за безконтактни плащания без ПИН от 50 лв. на 100 лв. Банките успяхме доста бързо да го въведем и предоставим на клиентите. Оттук, естествено, последва и ръст на тези плащания.

- Fibank е първата банка, която още през 2016-та година предложи на своите клиенти възможността да дигитализират своята карта. Има ли ръст при дигитализирането на дебитни и кредитни карти от началото на годината?

- Да, с гордост и нескромност обичам да повтарям, че ние сме първата банка в България, която излезе на пазара на картови услуги с дигитална карта в своето мобилно приложение. Проправяме и днес пътя в развитието на тази наистина невероятна иновация – въведохме Apple Pay, Garmin Pay за нашите технологично умни и находчиви клиенти. Наистина наблюдаваме устойчив ръст към преминаване към мобилни разплащания. Радвам се, че и другите банки вървят в тази посока, защото по този начин израстваме и ние като технологично общество.

- Все повече услуги са достъпни от дистанция, като управление на лимити по карти, замразяване/размразяване на карта. Разкажете ни за предимствата на тези услуги.

- Fibank е лидер в технологиите, които са в услуга на клиентите. Проектът за управлението на картите от разстояние е част от нашата цялостна визия

*Теодор Петров –
директор „Картови разплащания“ във Fibank:*

В последните 3 месеца отбелязахме ръст от 20% при безконтактните разплащания



за модернизиране на предлаганите от нас услуги. Преди две години предоставихме на клиентите възможност за мобилно управление на карти. С него клиентът сам контролира, както нивата на трансакционните лимити, така и територията, на която би желал да работи неговата карта. Преди няколко месеца добавихме и възможност за замразяване/размразяване на карта, осигурявайки още повече свобода на действие и независимост от страна на клиента. Едновременно с това постигаме и друга важна за нас цел по пътя на развитие: обучение на нашите клиенти в адаптивност към технологичното общество, в което живеем, и създаване-

то на потенциал за съвместна отговорност. Продължаваме да се развиваме и поетапно да разширяваме портфолиото от услуги. Работим над редица проекти за развиване на потенциала на дигиталните услуги, свързани с карти.

- Какви новости предстоят за клиентите на Fibank?

- Неразумно е да съсредоточаваме усилия и ресурси в развитието на картов бизнес, в инвестирането в дигитални услуги и да сме с фокус върху безконтактните разплащания, ако не сме ръководени от мисълта как тези инициативи да бъдат от полза за нашите клиенти. Приемаме сериозно това предизвикателство и раз-

виваме ежедневно мрежата от терминални устройства, която поддържа в България. От началото на 2018 година стартира услугата депозизиране на пари в брой на банкомат с допълнителна екстра за безконтактна функция – клиентите оперират на устройството без да се налага да поставят картата в четеца. Очаква се процесът по надграждане на ATM устройствата на банката с безконтактната функционалност да приключи до края на годината. Целта ни е пълноценно използване на възможностите на безконтактните карти, с акцент особено върху дигиталните карти, които по очевидни причини до момента нямаха достъп до ATM мрежата.

- В каква посока ще продължат да се развиват картовите разплащания?

- В каква посока ли? В посоката, в която се развива светът, обществото. Бъдещето упорито е насочено към високите технологии във всички области и сфери на живота. Вървим към абсолютна безличност на разплащанията. Въпросът е какви интересни форми ще придобие по отношение на инструментите – карти (вече има биоразградими карти), телефони, часовници, гривни, всякакви аксесоари! Очевидно е, че стремежът е към удобство и бързина, без да се подценява и сигурната среда за осъществяването на разплащането. В този смисъл моите предположения са, че редом с иновациите в тази посока, ще се залага на повсеместното разпространение на картовите разплащания – в магазина, на път, за данъци и такси, при малки и големи търговци, навсякъде, където все още няма карта.



■ ЗЛАТО И НУМИЗМАТИКА ■

ОТ СТР. 1

От февруари т.г. насам, обаче, основен фактор, определящ високите котировки на златото и големия обем на продажбите, стана пандемията COVID-19. Допълнителен катализатор на страховете на инвеститорите беше затварянето на границите на Швейцария, както и прекъсването на работата на по-голямата част от най-големите рафинерии в света като част от мерките за ограничаване на разпространението на коронавируса. Така, на практика, от средата на март и до момента, инвестиционно злато може да се купува, не само от частни лица, но и от по-големи дилъри, главно на вторичния пазар, а не от самите производители. Всичко това води, очевидно, както до недостиг на редица артикули от инвестиционно злато, така и до увеличаване на цените.

През март, април и в началото на май сериозен проблем беше и начинът, по който ще бъдат извършени доставките на злато до България. Редица авиокомпани ограничиха броя на полетите си до София, а други не извършваха превоз на ценни пратки. Така, доставка на инвестиционно злато, която обикновено се извършва в рамките на 24 ч. от Франкфурт или Цюрих до София, в условията на ограниченията, свързани с COVID-19, отнемаше до три работни седмици.

Всички дилъри на благородни метали работехме в условия на непрекъснат стрес и напрежение: дистанционно, понякога с технически проблеми в комуникациите, при много волатилни котировки и недостиг на физическа наличност. Много често се срещаме със силно притеснени и недотам добре информирани клиенти, изискващи 100% сигурност на сделката и спазване на всички противоепидемични разпоредби. Разбира



Д-Р ВАЛЕНТИНА ГРИГОРОВА-ГЕНЧЕВА

Директор
"Злато и нумизматика"
в Първа инвестиционна банка
vgrigорова@fibank.bg

Пазарите на благородни метали в условията на COVID-19



се, както често се случва в екстремни обстоятелства, имаме и клиенти, които знаеха какво точно искат, бяха направили собствено проучване за движението на борсовите котировки и идваха в офис само, за да подпишат договор за извършването на сделка. Категорично мога да кажа, че нямаме нито една провалена сделка, че направихме всичко възможно доставките да се осъществяват в най-кратки срокове.

Именно при подобни обстоятелства в една и съща седмица на месец март бяха реализирани най-високите

търговски обороти в света при търговия със злато от началото на отчетането и анализа на данните преди един век. По данни на Лондонската метална борса (LBMA) само на 9 март, в условията на петролна война между Русия и Саудитска Арабия, е продадено злато на обща стойност 100 млрд. щатски долара. Няколко дни по-късно, на 12 март, е реализиран нов дневен световен рекорд в търговията с инвестиционно злато, като общата стойност на сделките за деня достига 100.5 млрд. щатски долара. Определено, златото за пореден

път в съвременната история на човечеството утвърди ролята си на сигурна крепост, на спокоен, защитен от бурите на несигурността пристан за финансовите авоари на хората.

Напълно в тази световна тенденция се вписва и търговската активност в сферата на благородните метали на Fibank

За изминалите пет месеца от началото на 2020 г. са реализирани уникални, недостигани през 20-те години от началото на нашата дейност, търговски обороти. Изпреварихме годишния оборот от изминалите 5 години, а обемът на сделките с инвестиционно злато между януари и май т.г. е най-висок за същия

период от 2001 г. насам. Бяха сключени голям брой сделки с индивидуални инвеститори от цялата страна за доставка на инвестиционни кюлчета и монети от чужбина. Редица клиенти прехвърляха финансови средства от други банки, единствено с цел покупка на злато. Важно е да отбележим, че своеобразната „треска за злато“ се разпространи и в офисите

ни в цялата страна, където активно се продаваха всички категории продукти от инвестиционно злато. Имаше интерес и към среброто, но обемите на извършените сделки в двата метала са несравними. И борсовите котировки на среброто не достигнаха очаквания от някои анализатори ръст, основно поради острото свиване на индустриалната му употреба заради практически спрялото в целия свят автомобилостроене в условията на COVID-19.

Какво бъдеще се очертава пред пазарите на благородни метали?

Колкото и антиръговски да звучи, очакваме спокойно лято, излизане от месеците на най-остър стрес, както за хората, така и за икономиките. В следващите два месеца постепенно се връщат към нормален режим на работа рафинерии и монетни дворове в цял свят. Ограниченията, свързани с пандемията, поетапно отпадат и вярвам, че редица проекти във финална фаза за създаване на нови продукти или отсичане на нови части от тиража на популярни емисии, които бяха забавени от производителите, ще бъдат реализирани до началото на есента.

Fibank работи в тази посока с екипа на реномираната швейцарска рафинерия ПАМП, както и с колегите от Новозеландския монетен двор, с които ни свързват десетилетия успешно сътрудничество. Определено, клиентите са жадни за новости, за продукти, които да използват по повод на отложени празници и тържествени чествания. Дано есенно-зимният сезон на 2020 г. да бъде време на възстановяване и растеж, а не на нови стресови ситуации за хората по света.

Често задавани въпроси

за златото (и техните отговори) в условията на пандемията COVID-19

■ Представяме Ви въпросите, които най-често получавахме от наши клиенти през последните месеци, както и техните отговори:

• **Как да инвестирам в злато по време на несигурност или криза?**

Винаги според финансовите възможности. Не вземайте кредит, за да купите инвестиционно злато. Поставете горна граница на разхода си, съобразена с традиционните месечни разходи, както и с наличните ви средства. Запознайте се с възможностите за инвестиция в злато, както и с пазарните и ценови тенденции поне за последните няколко месеца. Обърнете се за консултация или сделка към търговец с добра репутация и гарантиран произход на продуктите.

• **В какви продукти от злато да инвестирам?**

Съществуват две основни възможности за инвестиция: физически налично или безналично злато. В първия случай при извършване на сделка за покупко-продажба придобивате конкретно количество инвестиционно злато, маркирано по стандартите на Лондонската метална борса (LBMA) и гарантирано със сертификат на производителя. Можете да инвестирате и по-малки суми в кюлчета от 1, 2, 5, 10 или 20 грама, но за добра инвестиция, натоварена с по-малка премия, обикновено се приемат кюлчета или монети от поне 1 тройунция (31.1035 г), от 50, 100, 250, 500 грама или 1 кг злато с проба 999.9/1000.

Вторият вариант е да придобие различни финансови инструменти, базирани върху злато, но без да го притежавате физически. И тук разнообразието на продукти е огромно, започва с различни сертификати, преминава през борсово-търговни инструменти и завършва със златни банкови сметки. Ако изберете тази опция, също е изключително важно да се запознаете детайлно с характеристиките, особеностите и цената на продуктите, както и да използвате услугите на доверен брокер/дилър с отлична репутация.

• **Какви са разходите по една селка?**

Ако купувате физически налично злато, в продажната му цена са включени обикновено разходите за транспорт и застраховка. Към тях би трябвало да прибавите и годишният наем на сейф със стандартни размери, който в България е около 400 лв. Тук е важно да подчертая, че транспортът е не само до летище София, а до всяка точка в страната, където може да се намира клиентът.

При сделка с безналично злато също има разходи за брокера, комисиони при осъществяването на дадена трансакция и др. Препоръчително е да се информирате за тях още преди да инвестирате в даден продукт.

• **Мога ли да прогам закупено от мен инвестиционно злато?**

Да, сертифицираното инвестиционно злато под формата на кюлчета или монети може да бъде продадено навсякъде по света. Все пак, обаче, не ви съветваме да правите това в кратък срок след неговото закупуване. Златото е дългосрочен финансов инструмент, стабилизатор на инвестиционните портфейли. За да постигнете максимална доходност, препоръчваме да го продавате след период от минимум 5-10 години. Това правило се отнася най-вече за физически наличното злато, докато „хартиените“ или електронни финансови инструменти, базирани върху злато, са по-подходящи за трансакции със спекулативна цел и извлечане на бърза печалба.

• **Има ли значение кой е производител на кюлчето или монетата, която купувам?**

Всички рафинерии в Европа и по-голямата част от реномираните рафинерии в Азия и др., маркират произведените от тях продукти по стандартите и техническите изисквания на Лондонската метална борса (LBMA). Така клиентът получава

изделие от благороден метал с гарантирано тегло и чистота на метала, вложен в него. Fibank предлага на своите клиенти продукти на световноизвестната швейцарска рафинерия ПАМП (PAMP), чийто официален представител за България и Балканите е, но и на рафинериите Валкамби (Valcambi), Хереус (Heraeus), Хафнер (Hafner) и др. Кюлчетата на всички тези рафинерии са с еднакво безкомпромисно качество и съответстват на най-високите съвременни стандарти, определени от Лондонската метална борса.

• **За колко време се извършва доставката?**

Обикновено доставка от летище Франкфурт или Цюрих се извършва в рамките на 24 часа или 2 работни дни. По време на криза, пандемия или други формално обстоятелства, обаче, особено при недостиг или липса на наличности по света, този срок може да достигне 1 месец за определени продукти.

• **Мога ли да сключя селка дистанционно?**

В определен смисъл, да. Експертите на дирекция „Злато и нумизматика“ на Fibank работят в София, но не е необходимо вие да бъдете там, за да сключите сделка за покупка на инвестиционно злато. Служителите във всички офиси в страната са на ваше разположение и разполагат с необходимите документи за подписване на договор. Разбира се, конкретните параметри на всяка сделка се определят от служителите на дирекция „Злато и нумизматика“ в сътрудничество с нашите международни партньори. Цената на златото се променя често, затова при подписване на договор е необходимо да бъдете в банков офис на Fibank и да разполагате с поне 50% от сумата по сделката. Само така може да се гарантира запазването на определена моментна цена на закупеното от вас инвестиционно злато.

Gold Price Performance: % Annual Change									
	USD	AUD	CAD	CHF	CNY	EUR	GBP	INR	JPY
2005	+20.0%	+28.9%	+15.4%	+37.8%	+17.0%	+36.8%	+33.0%	+24.2%	+37.6%
2006	+23.0%	+13.7%	+23.0%	+14.1%	+19.1%	+10.6%	+8.1%	+20.9%	+24.3%
2007	+30.9%	+18.3%	+12.1%	+21.7%	+22.3%	+18.4%	+29.2%	+16.5%	+22.9%
2008	+5.6%	+31.3%	+30.1%	-0.1%	-2.4%	+10.5%	+43.2%	+28.8%	+14.4%
2009	+23.4%	-3.0%	+5.9%	+20.1%	+23.6%	+20.7%	+12.7%	+19.3%	+26.8%
2010	+29.5%	+13.5%	+22.3%	+16.7%	+24.9%	+38.8%	+34.3%	+23.7%	+13.0%
2011	+10.1%	+10.2%	+13.5%	+11.2%	+5.9%	+14.2%	+10.5%	+31.1%	+4.5%
2012	+7.0%	+5.4%	+4.3%	+4.2%	+6.2%	+4.9%	+2.2%	+10.3%	+20.7%
2013	-28.3%	-16.2%	-23.0%	-30.1%	-30.2%	-31.2%	-29.4%	-18.7%	-12.8%
2014	-1.5%	+7.7%	+7.9%	+9.9%	+1.2%	+12.1%	+5.0%	+0.8%	+12.3%
2015	-10.4%	+0.4%	+7.5%	-9.9%	-6.2%	-0.3%	-5.2%	-5.9%	-10.1%
2016	+9.1%	+10.5%	+5.9%	+10.8%	+16.8%	+12.4%	+30.2%	+11.9%	+5.8%
2017	+13.6%	+4.6%	+6.0%	+8.1%	+6.4%	-1.0%	+3.2%	+6.4%	+8.9%
2018	-2.1%	+8.5%	+6.3%	-1.2%	+3.5%	+2.7%	+3.8%	+6.6%	-4.7%
2019	+18.9%	+19.3%	+13.0%	+17.1%	+20.3%	+22.7%	+14.2%	+21.6%	+17.7%
2020	+12.7%	+18.7%	+19.3%	+12.4%	+15.5%	+15.1%	+21.1%	+19.6%	+11.6%
Average	10.1%	10.7%	10.6%	8.9%	9.0%	11.7%	13.5%	13.6%	10.3%

goldprice.org Tuesday, May 26, 2020

■ ЛЮБОПИТНО ■

**АНТОН
ОРУШ**

Гост-автор

www.sandacite.bg - Българският портал за стара техника

Коя е официалната маска на коронавируса в България

Да пишем на тази тема се налага от само себе си под влияние на актуалните събития. Българската техника ни е дала много неща, но в днешните дни се сетихме за едно отдавна забравено нейно изделие.

През 1970 г. военният Завод за дихателна апаратура „Хо Ши Мин“ в Дупница започва да произвежда специална респираторна маска за отговорното предназначение да предпазва дихателните пътища на хората от фини прахови частици, радиоактивен прах и аерозоли. (Аерозолът е система от разтворени в газова среда микроскопични частици – твърди вещества или течности.) Тези вещества могат да бъдат използвани срещу гражданите по време на потенциален военен конфликт, но военната маска МР-70 трябва да ни защити от вредните въздействия. Да кажем отсега обаче: такава маска НЕ предпазва от пари на отровни вещества – за тази цел си има противогази.

А как забравените маски МР-70 отново станаха актуални?

Още на 11 март 2020 г., преди въвеждането на извънредното положение в България, Институтът по отбрана към Военното министерство представи тези маски и пред медиите беше демонстрирано как се носят. Малко по-късно голямо количество чисто нови и никога неразпечатвани такива респиратори бяха изтеглени от Държавния военновременен резерв на България. Освен в инфекциозните отделения на болниците, те бяха раздадени срещу подпис за ползване и на всички служители на Столичния градски авто- и електротранспорт. Ако



искате да видите как изглежда човек с такава маска, най-лесно е да посетите някой от гаражите на софийския градски транспорт – работещите там ползват МР-ките ежедневно.

Сега да разгледаме по-подробно и какво съдържа респираторната маска. Тя се състои от гумена полумаска за долната част на лицето, два клапана за издишване (малките бели пластмасови кръгове) и най-важното – две филтърни кутии (големите зелени кръгове с пластмасовата решетка).

Респираторът се поставя на лицето така, че гумената полумаска плътно и добре да покрие брадата и лицето.

В задната част на полумаската през две пластмасови халки минава кожена лента, с която МР-70 се закрепва на лицето – лентата се пристяга към главата, като едната част минава над ушите, а другата под тях.

Филтрите срещу прахови

частици и аерозоли представляват кръгли парчета от два слоя тензух или американ, а между тях слой памук, което всъщност е противопраховият елемент.

Най-важното при МР-70 е, че филтрите са сменяеми, както при противогазите. Това е обяснимо – след като известно време се използва, филтърът се запълва с мръсотия, застанала на „входа му“, и трябва да се смени с нов. Замяна със сигурност трябва да направим след евентуално радиоактивно заразяване на филтъра, а също и когато носещият маската усети затруднение при дишане. А за да сменим филтъра, трябва да разглобим пластмасовата част на маската отвън, да извадим стария „консуматив“ (двата платнени слоя + памук), да сложим новия и отново да прихлупим добре решетката – така че да обхване равномерно филтъра. Когато и резервните филтри свършат,

всеки може да си направи сам къщи – от тензух и памук.

Важно е да знаем, че респираторът защитава добре срещу вредните вещества само ако маската плътно прилепва към лицето, а в „мирно време“ се съхранява правилно. За да се запази гумата максимално добре, при прибиране в торбичката първо обработете маската с талк, после я приберете в найлоновата торбичка и я съхранявайте на температури между +5 и +20 градуса.

Това е старата военна маска, която 50 години след създаването си излиза от забравата и все още е достатъчно силна, за да ни пази от гадния коронавирус.

Затова ви препоръчваме да продължавате да следите нашите статии за стари и хубави български техники, които публикуваме във вестник Fibank NEWS и в блога – тези четива са не само интересни, но и много полезни.

**КОМЕНТАРЪТ НА
ЧАСТНИЯ БАНКЕР**

**ПЕТКО
ВЪЛКОВ**

 Директор "Частно
банкиране"
www.privatefibank.bg

Инвестициите на капиталовите пазари претърпяха редица катаклизми през последните 15 години. Едва съвзели се от голямата рецесия през 2009 г., те преминаха през няколко значими последващи кризи - дългова криза в Европа през периода 2010-2012 г., понижение на кредитния рейтинг на САЩ през 2011 г., обезценяване на китайската валута през 2015 г., обявяването на Брекзит през 2016 г., търговска война между САЩ и Китай през 2018-2019 г., за да се стигне и до ситуация, през която капиталовите пазари не са преминавали до този момент – пандемия и свързаното с него цялостно затваряне на отделни държави за няколко месеца.

В началото на тази година пазарните настроения бяха силно положителни, особено след изпращането на една добра година от гледна точка на пазарна възвращаемост. Предварителните очаквания сочеха за забавяне на глобалния икономически растеж през първата половина на годината, а през втората се очакваше президентските избори в САЩ да доминират в новините.

От днешна гледна точка е ясно, че всички предварителни прогнози пропаднаха още в края на зимата. Нещо повече, очакванията днес вече са свързани с отчитане на рекордни спадове на brutния вътрешен продукт на големите икономики. Породени от спирането на икономическия живот, цените на суровините спаднаха, а конкретно тези на петрола достигнаха нива, невиджани от десетилетия.

След обявяването на пан-

Инвестиции по време на пандемия

демия капиталовите пазари изключително рязко промениха своите настроения. След достигането на рекордни стойности в края на февруари пазарите отчетоха силни спадове, успявайки да реализират печални рекордни за големи спадове, реализирани в кратки срокове. Инвеститорите предприеха панически разпродажби, очакващи силни сътресения в глобалната икономика, съпроводена с ръст на безработицата. Борсовите индекси в САЩ загубиха своите стойности в рамките на дни, изтривайки всички печалби за последните четири години.

Няколко месеца по-късно икономиките по света преминаха в режим на постепенно отваряне, а централните банки и правителства предприеха мащабни мерки за насърчване на възстановяването. За сравнение мерките на банките и правителствата по време на голямата рецесия от 2008-2009 г. бяха в пъти по-малки размери.

В края на май инвестиционната картина вече изглежда различно. Основните индекси в САЩ отбелязаха два поредни месеца на повишения, като водещият индекс S&P 500 отчете ръст от близо 35% от най-ниската си стойност за годината, маркирана на 23 март. Индексът все още се намира на около 10% под рекордната си стойност от февруари, но това изглежда минимално отклонение на фона на драматичните събития по света, свързани с COVID-19. Силно се представят технологичните компании като Amazon,

Microsoft. Не е изненадващо и силното представяне на акциите на Zoom Video Communications, които поскупват с над 100% от началото на годината. Компаниите от сектора на бързооборотните потребителски стоки и здравеопазване също се представят много добре. Спекулативно се покачиха и цените на компаниите, за които се смята, че първи ще разработят ваксина срещу вируса, като например компанията Moderna Inc с ръст над 150% от март насам.

Мерките на централните банки и правителствата продължават да оказват положително влияние върху капиталовите пазари. Рисковете, обаче, остават. Възстановяването на глобалната икономика може да не се окаже толкова бързо, както предполагат пазарите, а втора вълна на заразата също не е изключена. От друга страна, със затихване на здравната криза, геополитиката отново се насочва към възстановяване на икономическия конфликт между САЩ и Китай в условията на предстоящи президентски избори.

Интерес представлява представянето на договорния фонд Erste Stock Global, който Първа инвестиционна банка дистрибутира в България. Фондът инвестира над 60% от активите си в САЩ и през 2019 г. реализира доходност от над 30%. Подобно и на водещите капиталови пазари, фондът отчете рекордни стойности в края на февруари, последвано от спадовете през март. От най-ниската си стойност от 24 март до края на май, фондът

успя да се повиши с близо 28%. Въпреки това, той все още се намира на около 11% от рекордните си стойности от февруари.

От днешна гледна точка движението на пазарите успяха да потвърдят за пореден път основен принцип пред инвеститора – продажбите в резултат на емоционални панически решения не са най-доброто действие, а инвестициите по време на всеобща паника често се отблагодаряват с добри ръстове.

Влиянието на COVID-19 и най-вече на мерките, предприети срещу неговото ограничаване, ще оказват своето негативно влияние през следващите години, а пазарите ще продължават да бъдат изключително динамични през следващите месеци.

Предупреждение към инвеститори: Инвеститорите в дялове на взаимни фондове следва да имат предвид, че стойността на дяловете и доходът от тях могат да се понижат. Печалбите не са гарантирани и инвеститорите поемат риск да не възстановят инвестициите си в пълния им размер. Инвестициите във взаимни фондове не са гарантирани от гаранционен фонд, създаден от държавата или друг вид гаранция. Предишните резултати на фондовете не са свързани с бъдещите им резултати. Инвеститорите следва да се запознаят с проспектите на фондовете преди предприемането на каквито и да е било инвестиции в тях.

*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.


 Дирекция „Корпоративни
комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни
комуникации“

 Данира ДОСПЕВСКА ШАРЕНКАПОВА -
Отговорен редактор

 Христо ХРИСТОВ - Мениджър
„Корпоративни комуникации“
Златко СТОЯНОВ - Мениджър
„Корпоративни комуникации“

печат: ROPRINT



■ ДИГИТАЛНО
БАНКИРАНЕ ■

Плащане на няколко битови сметки едновременно - вече и чрез приложението My Fibank

От началото на юни мобилното ни приложение My Fibank е с обновен дизайн в частта за плащане на комунални сметки. Той се характеризира с още по-потребителски ориентиран интерфейс, който по интуитивен начин води клиента стъпка по стъпка до желаната от него операция.

Процесите и екраните са цялостно обновени и предлагат нови възможности при плащане на комунални задължения.

- Потребителите вече могат да платят наведнъж задълженията си към няколко търговеца. До сега тази опция беше налична само през web платформата ни за електронно банкиране Моята Fibank (достъпна от компютър).
- Документите за успешно платените комунални задължения могат да бъдат изтеглени в PDF файлове.

Последната версия на My Fibank е налична в Google Play, App Store, а вече и в HUAWEI AppGallery.

Ново в My Fibank

